

Maestría en

Dirección Financiera y Mercados internacionales

**Trabajo de investigación previo a la obtención del título de
Magíster en Dirección Financiera y Mercados internacionales**

AUTORES:

Buri Conde, Dayra Stefania
Encalada Jaramillo, Luis Felipe
Lemus Beltrán, Camila Belén
Rodríguez Rojas, Ligia Gardenia
Silva Banda, Bryan Ismael

***“Estrategia de Internacionalización y plan financiero para la expansión de TIKEE S.A. hacia
Mercados Financieros en Colombia”***

Quito, diciembre 2025

Certificación de autoría

Nosotros, **Buri Conde Dayra Stefania Encalada Jaramillo Luis Felipe Lemus Beltrán Camila Belén Rodríguez Rojas Ligia Gardenia Silva Banda Bryan Ismael**, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.

**DAYRA
STEFANIA
BURI CONDE**

Firmado digitalmente
por DAYRA STEFANIA
BURI CONDE
Fecha: 2026.01.19
21:09:25 -05'00'



Firmado electrónicamente por:
**LUIS FELIPE
ENCALADA JARAMILLO**
Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando

Buri Conde, Dayra Stefania

Firma del graduando

Encalada Jaramillo, Luis Felipe



Firmado por:
CAMILA BELEN LEMUS BELTRAN
19/01/2026 20:53:15 -0500



Firma del graduando

Lemus Beltrán, Camila Belén

**LIGIA GARDENIA
RODRIGUEZ
ROJAS**

Firmado digitalmente por
LIGIA GARDENIA
RODRIGUEZ ROJAS
Fecha: 2026.01.23 22:10:09
-05'00'

Firma del graduando

Rodríguez Rojas, Ligia Gardenia



Firmado electrónicamente por:
**BRYAN ISMAEL SILVA
BANDA**
Validar únicamente con FirmaEC

Firma del graduando

Silva Banda, Bryan Ismael

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Buri Conde Dayra Stefania Encalada Jaramillo Luis Felipe Lemus Beltrán Camila Belén Rodríguez Rojas Ligia Gardenia Silva Banda Bryan Ismael**, en calidad de autores del trabajo de investigación titulado *Estrategia de Internacionalización y plan financiero para la expansión de TIKEE S.A. hacia Mercados Financieros en Colombia*, autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, diciembre, 2025

**DAYRA
STEFANIA
BURI CONDE**

Firmado
digitalmente por
DAYRA STEFANIA
BURI CONDE

Fecha: 2026.01.19
21:10:30 -05'00'

Firma del graduando

Buri Conde, Dayra Stefania



Firmado electrónicamente por:
**LUIS FELIPE
ENCALADA JARAMILLO**

Validar únicamente con FirmaBC

Firma del graduando

Encalada Jaramillo, Luis Felipe



Firmado por:
CAMILA BELEN LEMUS BELTRAN
19/01/2026 20:52:26 -0500

Firma del graduando

Lemus Beltrán, Camila Belén

**LIGIA GARDENIA
RODRIGUEZ
ROJAS**

Firmado digitalmente por
LIGIA GARDENIA RODRIGUEZ
ROJAS
Fecha: 2026.01.23 22:12:23
-05'00'

Firma del graduando

Rodríguez Rojas, Ligia Gardenia



Firmado electrónicamente por:
**BRYAN ISMAEL SILVA
BANDA**

Validar únicamente con FirmaBC

Firma del graduando

Silva Banda, Bryan Ismael

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, **Jose Antonio Garcia Fernandez director/a EIG y Esteban Maune Coordinador/a UIDE**, declaramos que los graduandos: **Buri Conde Dayra Stefania Encalada Jaramillo Luis Felipe Lemus Beltrán Camila Belén Rodríguez Rojas Ligia Gardenia Silva Banda Bryan Ismael** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

**GARCIA
FERNANDEZ
JOSE
ANTONIO -
44912924L**

Firmado
digitalmente por
GARCIA FERNANDEZ
JOSE ANTONIO -
44912924L
Fecha: 2026.02.03
18:58:53 +01'00'

- Jose Antonio Garcia Fernandez - - - - -



Firmado electrónicamente por:
**ESTEBAN JOSE ARIAS
MAUNE**
Validar únicamente con FirmaEC

**Director/a de la
Maestría en Dirección Financiera y
mercados Internacionales**

**Coordinador/a de la
Maestría en Dirección Financiera y
mercados Internacionales**

DEDICATORIA

A DIOS, por su infinita bondad y bendición constante, por darme la fortaleza, sabiduría, y perseverancia necesaria para para culminar este importante logro académico; sin su guía, protección este camino no habría sido posible.

A mi familia por su amor incondicional, paciencia y apoyo permanente. Gracias por comprender mis ausencias y sacrificios realizados durante el desarrollo de esta maestría, su comprensión y confianza han sido un pilar fundamental para seguir adelante. Gracias por ser parte fundamental de este logro.

Ligia Gardenia Rodríguez Rojas

DEDICADOTORIA

Agradezco a Dios que en este tiempo me dio la fortaleza para poder culminar mis estudios y me ha dado firmeza para avanzar.

A mi familia que en su eterno amor siempre han sido mi roca mas importante y siempre me dan palabras de aliento.

A toda mi comunidad que con sus oraciones constantes han permitido que por su intercesión sea todo posible

Camila Lemus

DEDICATORIA

Agradezco de manera especial a Dios, todo lo que sucede en mi vida es gracias a su intervención.

A mi familia que con su amor incondicional han sido fuente de inspiración y fortaleza en cada momento de mi vida, siempre son la mayor fuente de energía y de decisión para mejorar como persona.

Agradezco a quienes conformaron este equipo de trabajo, sin su esfuerzo nada de esto seria posible.

Finalmente, quiero agradecer a la Universidad Internacional del Ecuador y a la Escuela Internacional de Gerencia, con su espléndido equipo de docentes que han brindado de una manera espectacular sus conocimientos fortaleciendo así las capacidades de cada uno de nosotros los maestrantes.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mi esposa María José, por su apoyo incondicional y amor constante.

A mis hijas Martina y Roma, mi mayor inspiración y la razón de cada esfuerzo.

Bryan Ismael Silva Banda

RESUMEN

TIKEE es una empresa ecuatoriana que desarrolla soluciones tecnológicas para el sector financiero-cooperativismo enfocándose en servicios bancarios como banca virtual, móvil, ofreciendo una propuesta de valor basada en una plataforma segura, robusta confiable, que se adapta a las necesidades de los clientes, facilitando los servicios de atención.

La empresa busca la transformación digital en el sector impulsado soluciones integradas a los diversos canales promoviendo así una experiencia de eficiente y óptima para los usuarios finales. Así también se administra herramientas en la prevención de fraudes mediante el uso de varios instrumentos como el uso de voto inteligentes, capaces de detectar posibles fraudes.

El presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis financiero y estratégico que permita evaluar la factibilidad de la expansión al mercado colombiano para lo cual nos apoyaremos en herramientas de análisis como PESTEL Y DAFO, así como proyecciones financieras basadas en estructuración de ingresos y costos y los diversos riesgos que se pueden generar en la internacionalización.

Palabras clave: Transformación digital, sector financiero, análisis financiero, PESTEL, DAFO

ABSTRACT

TIKEE is an Ecuadorian company that develops technological solutions for the financial-cooperative sector, focusing on banking services such as virtual and mobile banking, offering a value proposition based on a secure, robust and reliable platform that adapts to the needs of clients, facilitating customer services.

The company seeks digital transformation in the sector driven by integrated solutions to the various channels, thus promoting an efficient and optimal experience for end users. Likewise, fraud prevention tools are also administered through the use of various instruments such as the use of intelligent boots, capable of detecting possible fraud.

The objective of this work is to carry out a financial and strategic analysis that allows us to evaluate the feasibility of expansion to the Colombian market, for which we will rely on analysis tools such as PESTEL and SWOT, as well as financial projections based on structuring of income and costs and the various risks that can be generated in internationalization

Keywords: Digital transformation, financial sector, financial analysis, PESTEL, SWOT

INDICE

CAPITULO I.....	1
1.1 Introducción.....	1
1.1.1 Definición del proyecto.....	1
1.1.2 Naturaleza o tipo de proyecto.....	1
1.1.3 Objetivos	2
1.1.3.1 Objetivo general.....	2
1.1.3.2 Objetivo específico	2
1.1.4 Justificación e importancia del trabajo de investigación.....	2
1.2 PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN.....	3
1.2.1 Nombre de la empresa.....	3
1.2.2 Misión, visión y valores	3
1.2.3 Actividades, marcas, productos y servicios.....	3
1.2.4 Ubicación de la sede.....	4
1.2.5 Propiedad y forma jurídica.....	4
1.2.6 Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio	5
1.2.7 Tamaño de la organización.....	5
1.2.8 Información sobre empleados y otros trabajadores	6
1.2.9 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto	6
1.2.10 Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa.....	6
1.2.11 Modelo de negocio	6
1.2.12 Grupos de interés internos y externos	7
1.2.13 Otros datos de interés	7
CAPITULO II MARCO TEORICO	7
2.1 Internacionalización.....	7

2.2	Métodos de internacionalización	8
2.3	Factores decisivos en la estrategia de internacionalización	9
2.4	Análisis PESTEL	9
2.5	Análisis FODA	9
2.6	Poder de negociación de los clientes.	10
2.7	Preferencias de cobros y pagos en mercados internacionales	10
2.8	Evaluación financiera	11
2.8.1	Valor Actual Neto (VAN).....	11
2.8.2	Tasa Interna de Retorno (TIR)	11
2.8.3	Ratios de rentabilidad	12
2.8.4	Ratios de liquidez	12
2.8.5	Ratios de Gestión	12
2.8.6	Ratios de Solvencia	13
2.9	Riesgo cambiario	13
2.9.1	Cobertura.....	14
2.10	Función de la dirección financiera.....	14
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		14
3.1	Expansión de TIKEE S.A.	14
3.2	Análisis FODA para la expansión de TIKEE	16
3.3	Análisis PESTEL comparativo	17
3.3.1	Factores Políticos	17
3.3.2	Factores Económicos:.....	18
3.3.3	Factores Sociales:	19
3.3.4	Factores Tecnológicos:	19
3.3.5	Factores Medioambientales:	20

3.3.6	Factores Legales:.....	21
3.4	Análisis de métodos de cobro y pago para la Plataforma Tikee.....	24
3.4.1	Medios de cobro y pago simple	24
3.4.2	Medios de cobro y pago documentario	27
3.5	Plan transaccional y financiero.....	27
3.5.1	Instrumentos de cobro	27
3.5.2	Instrumentos de pago.....	28
3.5.3	Divisas elegidas.....	29
3.6	Modalidad de financiación	29
3.7	Fondo de maniobra	30
3.8	Método de internacionalización.....	31
3.8.1	Modelo Uppsala	31
3.8.2	Distancia psíquica entre Ecuador y Colombia	31
3.8.3	Condiciones del mercado colombiano para la entrada de TIKEE.....	32
3.8.4	Aplicación del Modelo de Uppsala a TIKEE para ingresar a Colombia.....	32
CAPITULO IV: ANÁLISIS FINANCIERO.....		33
4.1	Riesgos de tipo de cambio, efectos y mecanismos de mitigación	33
4.2	Medidas de mitigación.....	34
4.3	Fuentes de financiamiento con números y justificación	35
4.3.1	Tabla de amortización de la deuda	36
4.4	Supuestos del modelo financiero	37
4.5	Estados financieros proyectados	37
4.5.1	Estado de Resultados Proyectado – TIKEE S.A.	38
4.5.2	Balance General Proyectado – TIKEE S.A.....	39
4.5.3	Índices Financieros– TIKEE S.A.	41

4.5.4	Flujo de Efectivo Proyectado – TIKEE S.A.....	45
4.6	Indicadores de rentabilidad del proyecto.....	46
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y APLICACIONES		48
5.1	Conclusiones generales.....	49
5.2	Conclusiones específicas	49
5.2.1	Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación	49
5.2.2	Contribución a la gestión empresarial	49
5.2.3	Contribución a nivel académico	50
5.2.4	Contribución a nivel personal	50
5.3	Limitaciones de la investigación.....	51
Referencias Bibliográficas		52

LISTA DE TABLAS

TABLA 1	8
Métodos de Internacionalización	8
Tabla 2	10
Concepto FADO	10
TABLA 3	16
Análisis DAFO	16
TABLA 4	23
Análisis PESTEL comparativo	23
TABLA 5	35
Estructura de la inversión inicial propuesta para la expansión de TIKEE S.A. al mercado colombiano	35
TABLA 6	36
TABLA 7	37
Supuestos principales del modelo financiero	37
TABLA 8	38
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS TIKEE S.A. EXPRESADO EN USD	38
TABLA 9	39
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS TIKEE S.A. EXPRESADO EN USD	39
TABLA 10	41
Índices financieros TIKEE S.A.	41
TABLA 11	46
ESTADO DE FLUJO DE CAJA TIKEE S.A. EXPRESADO EN USD	46
TABLA 12	46

Indicadores de rentabilidad financiera del proyecto	46
TABLA 13	47
Flujos de caja utilizados para el cálculo de la TIR	47

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	40
Evolución del Activo Corriente	40
Figura 2	41
Evolución del Pasivo Corriente	41
Figura 3	42
Razón corriente.....	42
Figura 4	43
Indicador de endeudamiento.....	43
Figura 5	43
Margen neto	43
Figura 6	44
ROA.....	44
Figura 7	44
ROE	44
Figura 8	45
Rotación de activos.....	45

CAPITULO I

1.1 Introducción

Desde una perspectiva económica, la viabilidad de un proceso de internacionalización es fundamental para una adecuada toma de decisiones, en especial para las empresas tecnológicas que operan en entornos con alto riesgo. Evaluar con anticipación aspectos financieros permite comprender si la expansión a nuevos mercados puede sostenerse en el tiempo y generar los resultados esperados.

Cedeño y Paredes (2020) manifiestan que los procesos de expansión para la realidad latinoamericana deben basarse en proyecciones realistas. Estos autores también consideran que la evaluación económica-financiera permitirá identificar de manera más efectiva los posibles escenarios de liquidez, expectativas de rentabilidad y los diversos mecanismos de financiación, lo que es crítico a la hora de garantizar la sostenibilidad del proceso de internacionalización (p. 87).

1.1.1 Definición del proyecto

Nuestro proyecto está enfocado en realizar un análisis financiero e integral que nos permita evaluar la factibilidad de expansión de TIKEE S.A.S. al mercado colombiano, por lo cual estudiaremos las condiciones internas y externas y las proyecciones financieras, asociados al proceso de internacionalización. Al final podremos determinar si la entrada al mercado colombiano es conveniente y rentable.

1.1.2 Naturaleza o tipo de proyecto

El presente proyecto corresponde a un estudio investigativo y analítico ya que nos basaremos en la recopilación y procesamiento de la información financiera y estratégica del mercado. Así también el mismo se considera un estudio de factibilidad, ya que examinaremos lineamientos con orientación a la formulación de acciones enfocadas en evaluar los posibles escenarios para su expansión.

1.1.3 Objetivos

1.1.3.1 Objetivo general

- Evaluar la viabilidad financiera y estratégica de TIKEE S.A.S. hacia el mercado colombiano.

1.1.3.2 Objetivo específico

- Analizar los entornos económico, político, tecnológico y social.
- Establecer la estructura de la inversión inicial y las fuentes de financiamiento.
- Determinar la rentabilidad y el nivel de riesgo del proyecto de expansión mediante la aplicación de indicadores financieros como VAN, TIR y ROI.

1.1.4 Justificación e importancia del trabajo de investigación

En TIKEE se busca fortalecer su posicionamiento y competitividad mediante la implementación de una estrategia que permita realizar transformaciones de índole económica, tecnológica y comerciales de manera adecuada por lo cual se busca establecer la expansión hacia un mercado vecino.

Así también se analiza que la estrategia adoptada permita un adecuado ingreso al mercado colombiano, el cual, ha presentado una estabilidad durante los últimos años mostrado crecimiento sostenido y condiciones favorables para la inversión extranjera, representando un destino atractivo por su estabilidad política, y su dinamismo comercial (Banco Mundial, 2023).

El uso de herramientas de diagnóstico como es el PESTEL y FODA nos proporciona información para entender aspectos que determina el entorno político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal, así como de los factores internos determinantes del desempeño cooperativo (Trejo Lozano, Sánchez Guzmán, Pérez Carrizales, Moreno Cuevas, & Gonzales Panzo, 2023). Estas metodologías nos darán una visión para poder identificar oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, facilitando la formulación de estrategias acorde con la realidad del mercado. Así también las evaluaciones —que incluye la estimación de costos, proyecciones de ingresos, escenarios de riesgo y análisis de rentabilidad son fundamentales para establecer la sostenibilidad económica en el proceso.

En síntesis, este proyecto es necesario porque proporciona fundamentos para la toma de decisiones estratégicas, para el crecimiento sostenible de TIKEE mediante la identificación de oportunidades reales de internacionalización hacia el mercado colombiano

1.2 PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN.

1.2.1 Nombre de la empresa

La empresa objeto de estudio es **TIKEE S.A.S.**, una empresa orientada al desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas enfocadas en la optimización de procesos y transformación tecnológica a las empresas, su modelo de negocio se basa en la integración de sistemas de uso estratégico y el fortalecimiento de capacidades comerciales para generar valor a sus clientes.

1.2.2 Misión, visión y valores

La misión de TIKEE S.A. es impulsar la transformación digital del sector financiero en productos y servicios financieros mediante el uso de tecnología avanzada.

La visión de la empresa es liderar la inclusión financiera digital en Latinoamérica, impactando positivamente la vida de 5 millones de personas a través del acceso a soluciones financieras innovadoras.

Dentro de sus propósitos principales está, llevar los procesos internos a los más altos estándares de la industria, fortalecer y consolidar un equipo multidisciplinario con una cultura innovadora e impulsar el crecimiento y la evolución del startup con visión de futuro

1.2.3 Actividades, marcas, productos y servicios

El portafolio de TIKEE S.A. se organiza como una plataforma modular orientada a cubrir necesidades transaccionales de las instituciones financieras como:

Canales digitales transaccionales:

- Banca Personas, que permite consultas, transferencias y operaciones financieras en

tiempo real.

- Banca Empresas, orientada a pagos, gestión de proveedores y flujos de aprobación.
- Banca Móvil, que facilita el acceso a operaciones y autoservicio financiero desde aplicaciones móviles.
- Oficina Móvil, diseñada para brindar atención y servicios financieros en zonas con limitaciones de acceso, fortaleciendo la inclusión financiera.

Onboarding y vinculación:

- Apertura de cuentas en línea y procesos digitales de registro y vinculación de clientes.

Automatización y atención:

- Chatbot transaccional para atención al cliente y ejecución de operaciones financieras.

Seguridad e inteligencia:

- ASTRA, solución basada en inteligencia artificial para detección de anomalías y apoyo a la prevención de fraude.
- Funcionalidades de autenticación y control como OTP, vinculación por códigos QR, biometría (según alcance) y políticas de bloqueo y seguridad, incluyendo restricciones en flujos sensibles.

1.2.4 Ubicación de la sede

TIKEE S.A. cuenta con dos sedes operativas en el Ecuador:

Oficinas Loja: México y Curazao, Loja, Ecuador. Teléfono: 072 584 372. Correo electrónico: info@tikee.tech.

Oficinas Quito: San Carlos Oe04-459 y Av. La Prensa, Quito, Ecuador.

1.2.5 Propiedad y forma jurídica

TIKEE opera bajo la denominación TIKEE S.A., es decir, una Sociedad Anónima, constituida conforme a la normativa societaria ecuatoriana. Esta figura jurídica delimita la

responsabilidad de los accionistas al monto de sus aportes, facilita la estructuración de gobierno corporativo y permite incorporar inversión mediante la emisión y transferencia de acciones.

La estructura accionaria registrada se distribuye de la siguiente manera: Yeferson Mauricio Torres Berru concentra aproximadamente el 40,5 % del capital; José Luis Loján y Bruno Mauricio Valarezo Correa participan cada uno con alrededor del 18,0 %; Hugo Enrique Ramírez coronel con cerca del 13,5 %; mientras que los fideicomisos Growth Ventures y Startups mantienen participaciones aproximadas del 6,7 % y 3,3 %, respectivamente. Adicionalmente, la titularidad efectiva de las acciones se formaliza y administra a través del Libro de Acciones y Accionistas, conforme a la normativa societaria vigente.

1.2.6 Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio

TIKEE S.A. orienta sus actividades de negocio al sector financiero cooperativista, especialmente a cooperativas de ahorro y crédito, que requieren modernización de canales digitales, automatización de procesos y fortalecimiento de seguridad transaccional. Su mercado principal se ubica en Ecuador, donde concentra la mayor parte de su base comercial y operativa, dado que su oferta responde a necesidades recurrentes del sistema financiero popular y solidario: eficiencia operativa, inclusión financiera, mejora de la experiencia del usuario y adopción tecnológica con costos predecibles.

Por la naturaleza de su modelo tecnológico, TIKEE atiende a sus clientes mediante un esquema omnicanal y predominantemente remoto, lo que permite ejecutar preventa, levantamiento de requerimientos, implementación, capacitación y soporte sin depender de una presencia permanente en la ubicación física del cliente. La operación se complementa con actividades puntuales presenciales (p. ej., despliegues, acompañamiento de salida a producción o validaciones específicas) cuando el proyecto lo exige.

1.2.7 Tamaño de la organización

TIKEE S.A. se clasifica como una organización de tamaño pequeño, característica del sector tecnológico, con una estructura operativa flexible orientada a proyectos. Esta condición le otorga agilidad para el desarrollo e implementación de soluciones, aunque exige una adecuada estandarización de procesos para sostener la calidad y el crecimiento organizacional.

1.2.8 Información sobre empleados y otros trabajadores

La empresa cuenta con una estructura de talento humano organizada por áreas funcionales clave: Dirección/Gerencia, Tecnología, Finanzas, Ventas y Marketing. El núcleo operativo se concentra en el área tecnológica, responsable del desarrollo y evolución del producto. De manera complementaria, TIKEE puede apoyarse en consultores especializados, aliados tecnológicos o proveedores externos según el alcance de los proyectos.

1.2.9 Procesos claves relacionados con el objetivo propuesto

Los procesos clave de TIKEE S.A. se orientan a la creación y entrega de valor tecnológico a entidades financieras, entre los que se destacan la gestión de requerimientos y diseño de soluciones, el desarrollo y evolución de la plataforma, la gestión de la seguridad de la información, la implementación y parametrización por cliente, y las integraciones con terceros. Estos procesos se vinculan directamente con el objetivo del proyecto de expansión, al sustentar la capacidad organizacional para operar en mercados internacionales.

1.2.10 Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa

TIKEE S.A.S. presenta un modelo de crecimiento basado en la prestación de servicios tecnológicos especializados para el sector financiero, lo que le permite generar ingresos recurrentes a través de licenciamiento, implementación y soporte de sus soluciones digitales. La empresa mantiene una estructura de costos concentrada principalmente en desarrollo tecnológico, talento humano especializado y soporte operativo, lo que resulta característico de organizaciones del sector Fintech. Estos elementos permiten a la empresa operar con márgenes operativos favorables y una estructura financiera flexible, condición necesaria para evaluar procesos de expansión internacional de manera progresiva y sostenible.

1.2.11 Modelo de negocio

La empresa opera bajo un modelo **SaaS (Software as a Service)** basado en suscripción, complementado por cobros de implementación según alcance. La facturación se vincula al uso

del servicio, particularmente al número de usuarios activos, lo que permite escalar costos conforme crece la adopción del sistema y facilita la planificación financiera de los clientes.

1.2.12 Grupos de interés internos y externos

Los grupos de interés internos incluyen accionistas, alta dirección, equipo tecnológico, finanzas, área comercial y marketing, así como colaboradores recurrentes. Entre los grupos de interés externos se identifican clientes institucionales, proveedores tecnológicos, aliados estratégicos y entidades reguladoras.

1.2.13 Otros datos de interés

TIKEE S.A. cuenta con certificación **ISO/IEC 27001**, lo que evidencia la implementación de un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información orientado a la protección de datos sensibles. Asimismo, la empresa mantiene un enfoque de cumplimiento en materia de protección de datos personales y gobierno de la información, aspecto crítico para la operación con instituciones financieras.

CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1 Internacionalización

Se considera internacionalización al proceso por el cual las empresas realizan actividades que sobrepasan las fronteras o límites territoriales en busca de nuevas oportunidades de expansión para abordar nuevas oportunidades de mercados en economías. El modelo UPSALA propone que las empresas o negocios se expandan en forma gradual es decir que vayan incrementando su compromiso a medida que van conociendo el mercado (Johanson & Vahlne, 1977).

En la actualidad, la internacionalización se vincula estrechamente con la globalización de los mercados y con los avances tecnológicos, enfocándose en las empresas basadas en los conocimientos y servicios digitales. Según Peng (2021) expone que “las corporaciones situadas en entornos muy dinámicos han de internacionalizarse no como consecuencia de la búsqueda de crecimiento, sino como una opción para mantener competitividad frente a otras organizaciones que han internacionalizado y que operan con capacidad de aprovechamiento”.

2.2 Métodos de internacionalización

Se conocen como métodos de internacionalización a las distintas vías mediante las cuales una empresa puede ingresar y operar en mercados extranjeros, cada empresa elige la forma de entrada según el riesgo, inversión y conocimiento de dicho mercado (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

El modelo UPSALA se considera como una herramienta que permite a las empresas la manera de internacionalización es decir el camino y la forma como experimentan su expansión de manera gradual a medida que van adquiriendo conocimiento, cada etapa se corresponde con un mayor grado de implicación internacional de la empresa en ese mercado, tanto en lo que se refiere a recursos comprometidos como en lo que respecta a la experiencia e información que tiene la empresa sobre el mercado exterior, y representa un modo de entrada diferentes (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

TABLA 1

Métodos de Internacionalización

Método	Descripción	Ventaja	Desventajas
Exportación	Método de internacionalización donde las empresas venden sus productos sin necesidad de tener presencia física al país a entrar.	Entrada rápido, bajo riesgo	Poco conocimiento local
Franquicias	Se otorgan a un tercero el derecho de utilizar su marca a cambio de una regalía	Entrada rápido, bajo riesgo	Regulación legal, regulatorio
Alianza Estratégica	Las empresas se asocian con los mercados locales para aprovechar sus conocimientos sobre el mercado local	Costos compartidos, riesgo bajo	Incompatibilidad entre culturas
Subsidiarias	Establecer una sucursal en el extranjero	Obtener conocimiento local, control total	Alto riesgo, alto costo

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; Encalada Jaramillo, L. F.; Lemus Beltrán, C. B.; Rodríguez Rojas, L. G.; Silva Banda, B. I. (2025).

2.3 Factores decisivos en la estrategia de internacionalización

Existen varios factores que juegan un rol notable dentro del proceso de internacionalización, para llegar a esto hay que considerar tanto las condiciones de la empresa como las características del país enfatizando la situación macroeconómica del mismo (Herrero, A.; Jiménez, A. & Alcande, R, 2021). Los puntos más importantes sobre la decisión de internacionalizar una empresa dependen de factores internos, así como de condiciones externas tales como: económicos, tecnológicos, culturales, ambientales, etc., las mismas que van moldeando el entorno y afectan el comportamiento de los diferentes actores (estado, empresas, consumidores)

2.4 Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta que nos permite evaluar el entorno macroeconómico y regulatorio de un país, y es clave para proveer riesgos y oportunidades, además el análisis PESTEL nos ayuda a entender el entorno exterior, sus dimensiones son (Trejo Lozano, et al., 2023):

Político: Políticas públicas, estabilidad y tratados comerciales.

Económico: Inflación, PIB, ingreso disponible, tasas de interés

Social: demografía, hábitos culturales y estilos de vida.

Tecnológico: grado de digitalización, innovación y acceso a tecnologías.

Ecológico: regulaciones ambientales y prácticas sostenibles.

Legal: leyes tributarias, laborales y mercantiles

2.5 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta, que estudia la situación de una empresa analizando factores internos (debilidades, fortalezas) y externos (amenazas y oportunidades), en una matriz que permite determinar ventajas para desarrollar un plan estratégico contemplando un panorama actual de la empresa con respecto al mercado (Trejo Lozano, et al., 2023).

Tabla 2

Concepto FODA

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
Factores internos que pueden controlarse: Modelo de control impredecible. Bajo control de costos.	Factores externos que no pueden controlarse: Alta competencia en el mercado. Posibles obstáculos legales. Incertidumbre económica.	Factores internos que pueden controlarse: Estabilidad financiera. Posicionamiento de marca. Tecnología disponible. Trato personalizado. Capacidad de adaptación.	Factores externos que no pueden controlarse: Posibilidad de apertura de nuevos mercados. Mejoras tecnológicas. Nuevos canales de venta.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S. et al. (2025).

2.6 Poder de negociación de los clientes.

Es la capacidad de negociación de los clientes y la facultad que tienen para influir en las empresas y proveedores a la hora de adquirir un bien o servicio.

2.7 Preferencias de cobros y pagos en mercados internacionales

Las preferencias de cobro y pago intervienen de forma directa en la gestión del riesgo financiero de las operaciones internacionales. Métodos como las transferencias bancarias, las cartas de crédito y los pagos electrónicos presentan niveles de seguridad y riesgo diferenciados (BBVA, 2015; Banco Pichincha, 2021). Al respecto, Daniels, et al. (2021) sostienen que la elección del método de pago depende del nivel de bancarización, la confianza en el sistema financiero y la infraestructura tecnológica del país destino (p. 79). En el contexto colombiano, esta infraestructura está supeditada a los indicadores macroeconómicos y la estabilidad del mercado (Banco de la República, s. f.; Banco Mundial, 2023).

Asimismo, la digitalización de los procesos de cobro, como el factoring electrónico y el uso de la factura electrónica, se ha convertido en una estrategia clave para mitigar la falta de liquidez en procesos de expansión (Cedeño & Paredes, 2021). Para una empresa tecnológica como TIKEE S.A., la adopción de estos instrumentos digitales, respaldada por la

transformación financiera en América Latina (CEPAL, 2022), permite reducir la exposición al riesgo en un entorno donde el cumplimiento regulatorio y la eficiencia en los medios de pago son determinantes para la competitividad internacional (Cavusgil et al., 2020).

2.8 Evaluación financiera

Para la toma de decisiones estratégicas en contextos de internacionalización, se emplean técnicas de valoración basadas en flujos de efectivo descontados, principalmente el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), herramientas esenciales para cuantificar la creación de valor económico y mitigar riesgos asociados a inversiones transfronterizas (Sapag Chain, 2021)

2.8.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) se constituye como la herramienta técnica fundamental para calcular el valor presente de los flujos de caja futuros de un proyecto, permitiendo determinar su rentabilidad real mediante la actualización de los rendimientos netos a una tasa de descuento específica (Gitman & Zutter, 2022).

La fórmula es:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

2.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se define como la herramienta financiera mediante la cual se puede determinar la tasa de rendimiento anual compuesta esperada, generada por los flujos de caja futuros de un proyecto de inversión (Ross et al., 2022).

La fórmula es:

$$0 = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

2.8.3 Ratios de rentabilidad

El Índice de Rentabilidad (IR), también conocido como relación beneficio-costo, mide la capacidad de retorno de cada unidad monetaria invertida en un proyecto, expresando la relación entre el valor presente de los flujos de caja futuros y la inversión inicial (Ross et al., 2022).

$$\text{Margen Neto de utilidades: MNA} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas}}$$

$$\text{Rendimiento sobre los Activos (ROA): ROA} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE): Roe} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

2.8.4 Ratios de liquidez

El índice de liquidez corriente, constituye una métrica fundamental de liquidez a corto plazo que cuantifica la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo mediante la utilización de sus activos corrientes. (Gitman & Zutter, 2021).

$$\text{Ratio Corriente: RC} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

$$\text{Prueba Acida: RA} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

2.8.5 Ratios de Gestión

Los índices de actividad o gestión cuantifican la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos y activos para generar ingresos, permitiendo evaluar la velocidad con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo (Gitman & Zutter, 2022)

$$\text{Rotación de inventario: RI} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Periodo promedio de cobro: PPC} = \frac{\text{CXC}}{\text{Ventas anuales}} 360$$

$$\text{Periodo promedio de pago: PPC} = \frac{\text{CXP}}{\text{compras anuales}} 360$$

$$\text{Rotación de activos: RA} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

2.8.6 Ratios de Solvencia

Los ratios de solvencia son índices que tienen por objeto medir en qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, evaluando la capacidad de la organización para cumplir con sus compromisos financieros de largo plazo (Gitman & Zutter, 2022).

$$\text{Ratio de endeudamiento: RE} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Patrimonio}}$$

2.9 Riesgo cambiario

El riesgo cambiario se define como la eventualidad de experimentar pérdidas financieras debido a las fluctuaciones en el tipo de cambio de una moneda con respecto a otra, y cómo estas variaciones pueden repercutir directamente en los flujos de caja, afectando tanto los ingresos como los costos operativos (Madura, 2021). De acuerdo con la literatura financiera, se distinguen tres categorías fundamentales de exposición cambiaria:

- **Riesgo de transacción:** Se considera riesgo de transacción al riesgo de perder dinero a movimientos desfavorables del tipo de cambio en el momento que se firma un contrato y cuando se liquida (Hill & Hult, 2020).
- **Riesgo de conversión:** Se considera al riesgo de perder dinero debido a los cambios en el activo y pasivo cuando se convierte moneda extranjera a local a pesar que el cambio no impacta en los flujos de la compañía si afecta a los estados financieros (Madura, 2021).
- **Riesgo de económico:** Es el peligro que se relaciona con el efecto de la volatilidad del tipo de cambio (Eiteman et al., 2021).

2.9.1 Cobertura

Un aspecto muy importante en la gestión del riesgo financiero es adoptar medidas para reducir la exposición cambiaria. Una de las estrategias más comunes es el utilizar instrumentos o contratos financieros lo que permite fijar un tipo de cambio para así proteger de los movimientos desfavorables y proteger de esta manera a las empresas (Madura 2021).

2.10 Función de la dirección financiera

La dirección financiera cumple un rol estratégico al gestionar decisiones de inversión, financiamiento y distribución de utilidades. Cabedo (2021) señala que una adecuada dirección financiera permite optimizar el uso de recursos, reducir riesgos y garantizar la sostenibilidad empresarial en el largo plazo (p. 37).

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO.

3.1 Expansión de TIKEE S.A.

La decisión de expandir TIKEE a Colombia se realizará en base a un estudio del entorno financiero analizando las oportunidades y riesgos que se podrían enfrentar en un nuevo mercado extranjero. TIKEE es una empresa orgullosamente ecuatoriana que ayuda al sector financiero cooperativista a minimizar la brecha digital que existe con respecto a los bancos. En la actualidad la empresa tiene alrededor de cincuenta clientes en el poco tiempo que lleva en el mercado, por lo que se podría intuir que en Colombia se llegaría al mismo éxito.

Para la estrategia de internacionalización el primer paso fue realizar un análisis PESTEL a Colombia, Perú y Venezuela, países hermanos que tienen mercados similares al Ecuador. La conclusión general del análisis realizado arrojó que Colombia tiene ventaja en comparación a los otros países ya que el entorno político es estable, con un régimen democrático, apertura comercial por que pertenece a la Comunidad Andina de Naciones. Venezuela fue descartado debido a que actualmente tiene varios problemas políticos, económicos y sociales que complicarían la expansión a ese país. Por otro lado, Perú presenta cierta inestabilidad política y menor dinamismo internacional.

En el ámbito económico Colombia se encuentra mejor posicionado que Ecuador y Perú, ya que el mercado tiene una proyección de crecimiento alta y también este crecimiento demanda digitalización, por lo que sería una gran oportunidad para que TIKEE se posicione en un mercado poco explorado y las oportunidades de escalar las soluciones que brinda TIKEE sean más grandes llegando a posicionarse en el mercado.

El análisis FODA resalta la capacidad de adaptación que tenemos en TIKEE, así como el modelo flexible de negocio y la experiencia en la digitalización en el Ecuador, estas ventajas colocan a TIKEE sobre la competencia, tomando en cuenta que la competencia directa es pequeña. Cabe resaltar que las oportunidades externas también están las propuestas del gobierno por digitalizar Colombia y el creciente ecosistema Fintech en aquel país.

Las debilidades que se encontraron pueden ser controladas, como la adaptación a la legislación del país, podemos mitigar ese riesgo con la contratación de un abogado local, los costos iniciales asociados a la expansión se reducirán contratando talento local y estableciendo alianzas estratégicas para afianzar clientes a la brevedad posible, los cambios regulatorios son abordables si se mantiene una cultura de innovación continua y sobre todo plantear gestión de riesgos.

En el plano financiero, se desarrolló un modelo de viabilidad que incluye análisis de sensibilidad, proyecciones de flujo de caja y estimaciones de retorno sobre la inversión. Bajo supuestos conservadores, la expansión resulta rentable en un horizonte de tres a cinco años, con la posibilidad de alcanzar el punto de equilibrio en el tercer año. La estrategia contempla una entrada gradual, iniciando con presencia digital y alianzas locales, seguida por la apertura de una oficina operativa en Bogotá que permitirá consolidar relaciones con clientes y fortalecer el posicionamiento institucional de TIKEE.

Tras evaluar los aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos de todos los países que comparamos así como las fortalezas y amenazas que podíamos enfrentar en TIKEE, por lo que Colombia es el destino de expansión escogido, ya que en este entorno hay una gran oportunidad de crecimiento incluso mejores panoramas que en el Ecuador, por lo que será una empresa competitiva capaz de ayudar a Colombia a digitalizar sus canales financieros a todo nivel y miles de personas serán beneficiarias de este avance.

3.2 Análisis FODA para la expansión de TIKEE

TABLA 3

Análisis FODA

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
Análisis interno	Debilidades - Alta dependencia de capital propio como fuente principal de financiamiento. - Ausencia de infraestructura en fase de desarrollo y sin mecanismos robustos de mitigación de riesgos cambiario. - Capacidad operativa restringida para escalar rápidamente en nuevos mercados. - Dependencia de alianzas estratégicas para la penetración comercial inicial	Fortalezas - Experiencia en transformación digital de entidades cooperativas en Ecuador. - Plataforma tecnológica escalable, robusta en ciberseguridad y de bajo costo operativo. - Equipo multidisciplinario con enfoque internacional y experiencia en mercados financieros emergentes. - Capacidad de integración con sistemas financieros existentes y compatibilidad con estándares internacionales. - Flexibilidad regulatoria y capacidad de adaptación a marcos legales diversos
Análisis externo	Amenazas - Volatilidad del tipo de cambio de peso colombiano frente al dólar. - Presiones inflacionarias y tasas de interés elevadas en el mercado local. - Barreras regulatorias específicas del sector Fintech y de pagos electrónicos. - Exposición a riesgos reputacionales derivados de ciberseguridad y protección de datos. - Competencia consolidada con fuerte presencia local y alianzas estratégicas.	Oportunidades - Elevada demanda de transformación digital en el sector corporativo colombiano. - Amplia base de usuarios potenciales no bancarizados o subatendidos. - Tendencia regional hacia la interoperabilidad y estandarización digital; permitiendo a TIKEE integrarse con infraestructuras existentes y futuras. - Sinergias regionales y proximidad geográfica con Ecuador, que faciliten la transferencia de conocimiento, la adaptación operativa y la eficiencia en la entrada al mercado

Nota. Las estrategias FO, DO, FA y DA se formularon a partir de la matriz FODA aplicada a TIKEE S.A., con el propósito de orientar decisiones estratégicas, financieras y operativas en el proceso de expansión hacia el mercado colombiano.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

3.3 Análisis PESTEL comparativo

3.3.1 Factores Políticos

El análisis del entorno político constituye un factor clave al momento de realizar una evaluación de expansión, internacionalización y viabilidad de un proyecto, ya que permite comprender el funcionamiento del sistema judicial, fiscal y legislativo en el país de destino (Daniels, et al., 2021). En base a este contexto y para conocer cuál es la opción más favorable para la expansión de TIKEE en Latinoamérica hemos realizado un análisis comparativo considerando los siguientes sub-factores, en los países de Colombia, Perú y Venezuela.

a) ***Gobernabilidad y Democracia: Reconocimiento internacional, sanciones internacionales:*** Gobernabilidad y democracia son ámbitos cruciales al momento de tomar la decisión de expansión, esto en base a que una gobernabilidad estable es sinónimo de confianza en sus instituciones y el respeto al estado de derecho, abriendo puertas a inversionistas. En este sentido, la evaluación de la transparencia gubernamental y la estabilidad de las políticas públicas permite mitigar el riesgo institucional, favoreciendo una planificación estratégica a largo plazo (Dunning & Lundan, 2021). Colombia y Ecuador dentro de nuestro análisis comparativo mantienen niveles de gobernabilidad estables, aunque consideramos que tiene algunos retos por cumplir en cuanto a materia de seguridad. Sin embargo, en los últimos años Perú se ha visto afectado por su crisis política. Venezuela por su situación tiene un nivel bajo en nuestro análisis debido a que varios países no reconocen la legitimidad del presidente actual, lo que ha conllevado varias sanciones internacionales.

b) ***Relaciones internacionales -Tratados de libre comercio:*** Los tratados de libre comercio son herramientas que permiten a los países a tener ciertas ventajas competitivas facilitando la ampliación de sus mercados (Daniels, et al 2021), en base a esto consideramos que Venezuela tiene limitaciones debido a su aislamiento, representando un riesgo. Por otro lado, Colombia y Perú cuentan con amplios TLC en la región lo que favorece a la internacionalización de TIKEE.

c) **Riesgo País:** Considerando que el riesgo país nos permite evaluar la capacidad que una nación tiene para cumplir con sus obligaciones financieras frente a sus prestamistas e inversionistas (Madura, 2021) y por lo tanto el impacto que este tiene en la economía de cada país evaluado. Se puede concluir que: Perú presenta el riesgo país más bajo, le sigue Colombia con un riesgo país moderado en cuanto a Ecuador podemos contemplar que aunque su riesgo país ha bajado sigue siendo alto en comparación con Colombia y Perú; por otro lado Venezuela es un país con el nivel más alto siendo inviable cualquier intención de inversión.

3.3.2 Factores Económicos:

a) **Tipo de interés:** El tipo de interés de Colombia según los reportes oficiales del Banco de la República (2025) con corte al primer trimestre del 2025 se sitúa en el 9.25%. Siendo mayor a varios países como Perú o Ecuador, sin embargo, es una tasa que varía de acuerdo a la inflación. Es un factor decisivo en cuanto a nuevas oportunidades de negocio por la accesibilidad a créditos, por lo que la calificación puso ligeramente en ventaja a Perú.

b) **Inflación:** La inflación que se presenta en el país, para el primer trimestre del 2025 evidencio una reducción de la tasa de inflación con respecto a la proyectado para este periodo aunque aún supera el 3% (BBVA, 2025), siendo esto parte de los efectos de la política monetaria restrictiva y los ajustes a las canastas básicas, situación similar que tuvo que enfrentar Perú ya que su inflación de igual manera se redujo, se espera que no ocurra un efecto rebote para final del 2025, pero en nuestro análisis Perú y Colombia se encuentran con la misma calificación.

c) **Devaluación de la moneda:** La devaluación de la moneda para el 2025 se proyectó que sea del 4.7%, y este valor está cerca de la realidad ya que se ha reducido gradualmente hasta agosto del año en curso, según el BBVA (2025) de Colombia, el peso se proyecta a ser fortaleza hasta el fin del año. En cuanto a Perú la estabilidad de los soles se ha mantenido a lo largo del 2025, sin mayores devaluaciones en relación al dólar, al igual que el peso se espera que se mantenga fuerte hasta final del año sin mayor cambio con respecto al dólar.

3.3.3 Factores Sociales:

a) **Población:** Según datos disponibles del Banco Mundial (2024), Colombia lidera significativamente en tamaño poblacional (aproximadamente 53 millones) y, consecuentemente, en el volumen de su PEA (Población Económicamente Activa), que asciende a cerca de 26,8 millones de personas activas en el mercado laboral. En segundo lugar, se posiciona Perú, cuya población total de 34 millones y su PEA asciende a 18,9 millones. Mientras que Venezuela tiene 28 millones y su PEA a 11,1 millones y finalmente Ecuador cuyo potencial público objetivo 8.8 millones de PEA. Por lo que, considerando la magnitud de la PEA, determinamos que Colombia ofrece la mayor capacidad captación de usuarios para TIKEE.

b) **Seguridad:** En Latinoamérica la inseguridad es un factor que asecha a todos los países sobre todo en temas como contrabando, narcotráfico, pandillas y violencia, Colombia fue un país con uno de los índices más altos de inseguridad en la nación, sin embargo, se implementaron varias políticas que han surtido efectos como la reducción de 15 a 13.5 homicidios por cada 100000 habitantes (Concejo de Bogotá, 2025). En Perú la lucha es principalmente contra la violencia aunque tiene índices más bajos por cada 100000 habitantes (Infobae, 2025), mientras que en Ecuador las cifras han ido en aumento al tratar de cerrar las fronteras ilegales para el transporte de droga sobre todo en el puerto principal cuyo índice de homicidios por 100.000 habitantes se sitúa en 73.06 (Banco Mundial, 2023), mientras que Venezuela no tiene un control sobre el crimen y tiene las tasas más altas de homicidios en toda la región.

3.3.4 Factores Tecnológicos:

- a) Tecnología y ciberseguridad: Colombia se ha consolidado como un país con una infraestructura tecnológica en expansión y políticas que promueven la transformación digital (CEPAL, 2022). La creciente ola tecnológica hace que TIKEE sea la solución a una demanda constante de innovación en el sector financiero, además considerando que Colombia ha fortalecido sus leyes de protección de datos lo que hace que la navegación sea más segura evitando la

filtración de información personal, también se ha desarrollado una Política Nacional de Ciberseguridad (2020-2030), por lo que estas nuevas políticas hacen que Colombia sea un destino ideal para la expansión de actividades de TIKEE ya que se garantiza la seguridad legal de las operaciones. Perú cuenta con una ventaja en conectividad, impulsado por la Red Dorsal Nacional de Fibra óptica se han ampliado todos los servicios móviles (OECD, 2021) por lo que las plataformas impulsadas por TIKEE no tendrán interrupciones o percances de conectividad, sin embargo, no hay una legislación muy robusta en cuanto a ciberseguridad o protección de datos lo que hace que las personas no confíen en que su información será almacenada de manera segura. Por último, tenemos a Venezuela que no posee ningún tipo de seguridad en infraestructura tecnológica y el acceso al internet es limitado por lo que la conectividad se ve afectada y las personas tendrían muchos problemas en las plataformas, además que no hay confianza en que su información será guardada de manera segura, debido a la ausencia de leyes tecnológicas, lo que hace que este destino no sea viable por el momento.

- b) Al comparar los tres países, Colombia ofrece el ecosistema más adecuado para la internacionalización de TIKEE en términos tecnológicos y de ciberseguridad. La combinación de alta conectividad, marcos regulatorios consolidados, y una estrategia nacional de transformación digital genera un entorno estable y confiable para escalar operaciones. Perú representa un mercado con potencial futuro, pero aún requiere mayor madurez regulatoria y de seguridad. Venezuela, por sus limitaciones estructurales y regulatorias, no garantiza condiciones mínimas para el desarrollo sostenible de un servicio financiero digital.

3.3.5 Factores Medioambientales:

En Colombia y Ecuador mantienen políticas legales con una mayor conciencia sobre la importancia de la biodiversidad, consecuentemente ambos luchan por controlar la minería y la deforestación en áreas remotas y protegidas (Banco Mundial, 2023). Por su

parte, el principal desafío de Perú radica en equilibrar el crecimiento económico, impulsado por su sector extractivo, con la protección ambiental en un contexto marcado por constantes conflictos socioambientales (Daniels, et al., 2021). Por otro lado, Venezuela presenta una brecha entre sus políticas ambientales y la realidad de sus acciones, debido a su singular crisis la aplicación es casi nula de sus leyes, debido a la proliferación de la minería ilegal (Restrepo & Giraldo, 2022).

3.3.6 Factores Legales:

a) Marco regulatorio societario: En términos societarios, los cuatro países comparten estructuras similares para la constitución de empresas, pero difieren en flexibilidad y seguridad jurídica. En Perú predominan figuras como la Sociedad Anónima Cerrada, aunque los procesos suelen ser burocráticos; En contraste, Colombia cuenta con la S.A.S., un vehículo ampliamente usado por startups y Fintech, con estatutos flexibles, bajo costo de constitución y reglas claras de gobierno corporativo. Adicional, las Cámaras de Comercio en Colombia son más ágiles y uniformes en la inscripción de sociedades, lo que reduce tiempos de entrada al mercado frente a Perú o Ecuador (Banco Mundial, 2023).

b) Prevención de lavado de activos: En el ámbito de la prevención de lavado de activos, Colombia se destaca por contar con el **SARLAFT**, supervisado por la Superintendencia Financiera y la UIAF, considerado uno de los más estrictos y completos de la región. Este sistema exige políticas de conocimiento del cliente, monitoreo permanente y reportes obligatorios, lo que brinda confianza al sector financiero. En Perú, la SBS establece lineamientos similares, aunque con aplicación menos homogénea. En Venezuela la supervisión es débil. Por ello, Colombia ofrece mayor seguridad y credibilidad para TIKEE.

Ley Fintech En materia de regulación Fintech, los países muestran distintos niveles de avance. Colombia aún no cuenta con una ley integral, pero dispone de regulaciones parciales como el crowdfunding financiero, el sandbox regulatorio y lineamientos de open finance; además, se tramita un proyecto de Ley Fintech, lo que

refleja apertura a la innovación. Ecuador aprobó en 2022 una Ley Fintech integral que regula medios de pago, seguros y neobancos, aunque su aplicación todavía está en consolidación (BCE, 2025). Perú carece de una ley específica y se rige por normas sectoriales, lo que genera dispersión. Venezuela posee resoluciones aisladas con baja efectividad.

En conclusión, el análisis Pestel evidencia que Colombia es el país que presenta las mejores condiciones ya que nos muestra un resultado superior en cuanto a Gobernabilidad y democracia, los cuales son aspectos críticos al momento de tomar una decisión de expansión, además el mercado colombiano ofrece una mayor proyección de crecimiento. Así también Colombia nos proporciona un entorno favorable para probar la escalabilidad de las soluciones de TIKEE, esta decisión minimiza riesgos y maximiza oportunidades. Aunque también se considera a futuro por sus condiciones llegar al mercado peruano.

Adicionalmente los factores económicos de los países que analizamos nos impulsaron a poner a Colombia delante de las posibilidades, ya que las tasas de interés en comparación a los otros países se mantienen en rangos moderados, aunque superior a la del Ecuador. La inflación es un motivo de peso, ya que a pesar de que es alta se mantiene a la par con los valores de Perú y similares a los de Ecuador y mucho más bajo que en Venezuela. La devaluación de la moneda pone un poco debajo a Colombia ya que a lo largo del año fluctúa bastante con respecto al dólar, sin embargo, esa fluctuación favorece al cambio a dólar siendo una ventaja frente a Perú y más aún frente a Venezuela.

En cuanto al ámbito legal colombiano representa un entorno exigente pero favorable para la expansión de TIKEE. Su marco societario flexible, liderado por la S.A.S., facilita la constitución de empresas con reglas claras de gobierno corporativo y transparencia bajo NIIF. El SARLAFT, genera confianza y prestigio al alinearse con estándares internacionales. La normativa sobre protección de datos, comercio electrónico y seguridad digital complementa este ecosistema, mientras que el sandbox y las regulaciones parciales en Fintech muestran apertura a la innovación.

TABLA 4
Análisis PESTEL comparativo

Ponderación	Factores	Colombia	Venezuela	Perú	Ecuador
	Político:	13	1	11	8
	Gobernabilidad y Democracia:				
20%	Reconocimiento internacional, sanciones internacionales (10%)	4	0	2	3
	Relaciones internacionales: Tratados de libre comercio (5%)	5	1	4	3
	Riesgo país (10%)	4	0	5	2
	Económico:	11	1	13	14
20%	Tipo de interés (5%)	3	0	5	4
	Inflación (10%)	4	0	4	5
	Estabilidad monetaria (10%)	4	1	4	5
	Sociales:	8	2	8	5
10%	Población (5%)	5	1	4	3
	Seguridad (5%)	3	1	4	2
	Tecnológicos:	7	2	6	7
20%	Ciberseguridad (10%)	4	1	3	3
	Conectividad/ brecha digital (10%)	3	1	3	4
	Legales:	9	1	8	12
	Marco regulatorio-societario	4	1	4	4
20%	Prevención de lavado de activos	4	0	3	3
	Existencia de ley para Finotech-Financiero	1	0	1	5
10%	Medioambientales	4	2	4	4
	Política de sostenibilidad	4	2	4	4

Nota. La escala de valoración utilizada oscila entre 0 y 5, donde 0 representa una condición desfavorable y 5 una condición altamente favorable para el proceso de expansión internacional.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

3.4 Análisis de métodos de cobro y pago para la Plataforma Tikee

TIKEE mantiene una política de cobro el 50% cobrar anticipadamente, mientras el 50% restante se ejecuta cuando el servicio entre en producción (en funcionamiento).

3.4.1 Medios de cobro y pago simple

- a) Cheque personal

¿Como funciona?

Un cheque es un documento financiero que permite a una persona o empresa pagar o transferir una cantidad específica de dinero a otra persona o entidad (Banco Internacional, 2023).

Ventajas y desventajas

Ventajas: Corresponde a la seguridad que otorga frente al efectivo al poder reportar su pérdida al banco para evitar su giro (Banco Internacional, 2023).

Desventajas: El cobro es lento, debido a que es necesario acudir físicamente a una entidad bancaria para poder efectivizar el cheque (Banco Internacional, 2023).

Análisis

No es un medio apropiado de cobro ya que va en contra de la eficiencia financiera que promueve TIKEE, cuya cultura promueve la bancarización digital y pagos electrónicos. Por otro lado, no es un medio de pago adecuado, por la tendencia del público en general de no considerarlo un medio ágil, por la gestión extra que se debe realizar para poder efectuar su cobro.

b) Pagaré

¿Cómo funciona?

El pagaré de cuenta corriente consiste en la promesa de abonar una cantidad determinada a su legítimo tenedor con un límite de fecha (BBVA, 2025).

Ventajas: Otorga un derecho legal de cobro al beneficiario, otra ventaja es su flexibilidad ya que puede ceder su derecho de cobro a un tercero mediante endoso y obtener liquidez de la negociación de este (BBVA, 2025).

Desventajas: La mayor desventaja de usar pagaré como medio de cobro consiste en que esta directamente vinculado con la solvencia del emisor, que en caso de insolvencia no se efectuaría la transacción (BBVA, 2025).

Análisis

No es un medio apropiado de cobro, debido que implica trámites administrativos y puede conllevar a trámites legales.

No es un medio apropiado de pago, debido a la entidad Tikee este proceso de expansión no cuenta la liquidez para poder emitir pagarés sin incurrir en posibles penalizaciones o comisiones.

c) Tarjetas de crédito

¿Cómo funciona?

Una tarjeta de crédito es una tarjeta de plástico o metal que emiten las instituciones financieras, que funciona como medio de pago en aquellos casos en los que no se cuenta con el efectivo suficiente para comprar un bien o servicio en ese momento (Banco Pichincha, 2021)

Ventajas y desventajas

Ventajas: Es un medio de pago ágil, seguro y aceptado a nivel mundial (Banco Pichincha, 2021).

Desventajas: Su mala gestión puede resultar en altas comisiones e intereses (Banco Pichincha, 2021).

Análisis

Es un medio de cobro apropiado, debido a su confiabilidad y reduce la gestión de cobro con el cliente, ya que la institución financiera se encarga de su cobro.

d) Transferencia bancaria

¿Cómo funciona?

Las transferencias bancarias son envíos de dinero realizados a la orden de un cliente desde su cuenta bancaria en una entidad (ordenante) a otra designada (beneficiario) (BBVA, 2015).

Ventajas y desventajas

Ventajas: Representa un medio seguro de recibir y enviar dinero, además de asegurar su rastreabilidad con tarifas bajas (BBVA, 2015).

Desventajas: Su dependencia a internet, también puede ser susceptible al error y enviar un monto distinto al convenido entre las partes que no puede reversarse o recuperar (BBVA, 2015).

Análisis

Consideramos un medio de cobro y pago adecuado para TIKEE ya que cumple con su visión de promover la bancarización digital y pagos electrónicos, además de proporcionar un medio inmediato y poder asegurar su registro, control y trazabilidad.

3.4.2 Medios de cobro y pago documentario

Ninguna de las alternativas de cobro y pago documentario no corresponden a medios apropiados para TIKEE, debido a que no es una entidad exportadora de bienes o productos.

En conclusión, la evaluación de los métodos de cobro y pago para TIKEE evidencia la necesidad de alinear los instrumentos financieros con su cultura de eficiencia y bancarización digital. Los medios tradicionales como el cheque personal y el pagaré presentan limitaciones operativas, administrativas y de liquidez que los hacen incompatibles con los objetivos estratégicos de la plataforma. En contraste, las tarjetas de crédito y las transferencias bancarias se consolidan como opciones idóneas, al ofrecer agilidad, trazabilidad y respaldo institucional, elementos clave para fortalecer la experiencia del cliente y optimizar la gestión financiera. Además, su integración con sistemas electrónicos permite reducir riesgos operativos y mejorar el control interno. Por otro lado, los mecanismos documentarios resultan inapropiados dada la naturaleza no exportadora de TIKEE. En conjunto, el análisis respalda la adopción de medios digitales como pilares del modelo de cobro y pago, en coherencia con la política de anticipos y activación por producción, fortaleciendo la sostenibilidad operativa en su proceso de expansión.

3.5 Plan transaccional y financiero

El plan transaccional de TIKEE busca optimizar los flujos derivados de las operaciones, priorizando seguridad y liquidez, así como la mitigación del riesgo que pudiera producirse por no contar con una política adecuada de cobro y pago en su proceso de expansión al mercado colombiano. Para ello se han seleccionado instrumentos financieros que promueven la trazabilidad y la gestión, fortaleciendo la relación con clientes y proveedores.

3.5.1 Instrumentos de cobro

- a) Factoring internacional (RADIAN – Colombia). En el contexto de expansión, la gestión de contratos financieros resulta crítica para la optimización de la estructura del capital (Johanson & Vahlne, 2020). Por lo tanto, TIKEE enfrentará contratos

con instituciones financieras que por políticas internas suelen manejar plazos entre 60 y 90 días para pagar a sus proveedores, por consiguiente para aliviar cualquier tensión de liquidez de TIKEE se adoptará un esquema de financiación mixto, adaptado a las necesidades operativas y de expansión, utilizando como herramienta el Factoring a través de la plataforma RADIANT (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia), permite convertir ventas a crédito, con liquidez inmediata sin comprometer la estructura de capital. (DIAN, 2023).

De esta manera que TIKEE emplea el factoring para lograr monetizar sus cuentas por cobrar principalmente facturas pendientes, logrando así liquidez inmediata, sin necesidad de incrementar el apalancamiento financiero en el balance general. Aunque, es cierto se asume el costo de interés, este método nos permite financiar el capital de trabajo. Considerando que dentro del plan de negociación de TIKEE se estipula cláusulas donde se requiere un anticipo del 50% por parte de la contraparte, lo que reduce la duración media de las cuentas por cobrar y fortalece la posición de liquidez neta inicial, alineándose con principios de gestión de riesgos financieros (Ross, et al. 2019). Paralelamente se mantendrá una línea comercial con el Banco Pichincha en Ecuador, así como en Banco Pichincha Colombia la cual nos permitirá atender gastos imprevistos que surjan al momento de la implementación del proyecto, esta línea será utilizada de forma rotativa pagando intereses solo por el capital que utiliza.

3.5.2 Instrumentos de pago

Cómo principal instrumento de pago para sus proveedores TIKEE implementará el confirming mediante este mecanismo mantenemos liquidez sin incurrir en una deuda financiera garantizando la puntualidad y confiabilidad en los pagos a nuestros proveedores fortaleciendo las relaciones comerciales.

Los pagos a socios y proveedores estratégicos como los que nos brindan el servicio certificaciones tecnológicas, servidores, y demás serán efectuados mediante transferencias bancarias internacionales bajo SWIFT con operaciones principalmente en dólares. Estas

transacciones brindan trazabilidad, rapidez y respaldo bancario. Así también los pagos a proveedores locales, que se generan por la operatividad del negocio serán realizados mediante transferencias interbancarias en COP desde nuestra cuenta en Banco Pichincha lo que simplificará la gestión evitando conversiones innecesarias.

3.5.3 *Divisas elegidas*

La política de divisas se adapta al contexto binacional de operación. TIKEE recibirá sus ingresos provenientes de clientes en Colombia en **COP (Peso colombiano)** así también los gastos operativos locales serán cubiertos en esa moneda. Para evitar afectaciones por variaciones cambiarias se incluirá cláusula de reajuste por tipo de cambio COP/USD en los contratos para mitigar riesgos cambiarios especialmente en los que correspondan a servicios a largo plazo para de este modo asegurar la estabilidad de márgenes y rentabilidad. (Universidad Externado de Colombia, 2009).

El **USD (dólar estadounidense)** se mantiene como divisa base para operaciones en Ecuador y la consolidación financiera (Banco Central del Ecuador, s.f.). El excedente expuesto a variaciones COP/USD será cubierto parcialmente mediante instrumentos derivados como NDF (Non-Deliverable Forward) o contratos forward. (Banco de la República, s.f.). Esta estrategia de cobertura busca mitigar el riesgo de traducción y de transacción, asegurando la estabilidad de los flujos de caja futuros (Madura, 2018).

3.6 **Modalidad de financiación**

Dentro del proceso de expansión de TIKEE se define como estructura de financiación los siguientes mecanismos mismos que nos permitirán garantizar la liquidez operativa en las diferentes etapas del proceso, así como optimizar los recursos disponibles y mitigar los riesgos financieros que conlleva la expansión.

a) **Línea revolvente**, Adicional TIKEE prevé manejar varios contratos en simultaneo, especialmente en su fase inicial de expansión en el mercado colombiano para lo cual estableceremos una línea revolvente que nos proporciona acceso a fondos de manera flexible e

inmediata para financiar y cubrir necesidades operativas puntuales del giro del negocio. sin afectar la estabilidad financiera y nos ayudará a mantener el flujo de caja estable.

- a) **Préstamos a plazo fijo**, Con el fin de fortalecer su infraestructura y su capacidad operativa TIKEE gestionará créditos a largo plazo los mismos que serán orientados a la apertura de una oficina en de representación en Bogotá, incluyendo adicionalmente la ampliación de servidores, licencias de seguridad, etc. Este tipo de financiamiento nos permitirá ajustar el horizonte temporal del proyecto de expansión, aprovechando las tasas preferenciales.
- b) **Arrendamiento financiero (leasing)**, Para la adquisición de equipos informáticos, mobiliario, y demás activos TIKEE optará por el leasing reduciendo desembolsos sin comprometer liquidez, adicional el leasing será una opción idónea frente a la compra de activos, además con ventajas fiscales y operativas. (Asobancaria, 2023).

TIKEE mantendrá una estructura de capital compuesta por: 30% recursos propios (utilidades retenidas, aporte de socios) 70% financiación externa (financiamiento banca, Factoring y leasing financiero)

Esta estructura nos permitirá mantener un apalancamiento adecuado aprovechando la deducibilidad fiscal y preservando la independencia operativa.

A partir de esta composición, el costo promedio ponderado de capital (WACC) se estima en 10,58% reflejando el costo promedio que la empresa asume por usar deuda y capital propio para financiar su crecimiento. Este resultado evidencia una estructura de capital sana y balanceada, donde la deuda impulsa expansión sin comprometer estabilidad.

Considerando una tasa de endeudamiento competitiva y una rentabilidad esperada por los socios y alineada al crecimiento proyectado en el mercado colombiano. El equilibrio entre deuda y patrimonio garantizará que TIKEE tenga una estabilidad sostenible.

3.7 Fondo de maniobra

El fondo de maniobra a lo largo de los 5 años iniciales es positivo lo que nos indica que la empresa puede financiar todas sus obligaciones de corto plazo con los activos corrientes,

sobre todo desde el 2027 donde se muestra un crecimiento constante y una liquidez sólida capaz de superar los problemas financieros. La selección de instrumentos de cobro y pago responde a criterios de eficiencia, trazabilidad y alineación con la bancarización digital. Se priorizan medios electrónicos y se descartan instrumentos tradicionales por su baja agilidad y alto riesgo operativo. La estructura financiera adoptada garantiza sostenibilidad, escalabilidad regional y control de riesgos en entornos multimonedas.

3.8 Método de internacionalización

3.8.1 Modelo Uppsala

Este modelo postula que las empresas aprenden principalmente a través de la experiencia directa en mercados extranjeros (Johanson & Vahlne, 2020). Este aprendizaje permite tomar decisiones más informadas sobre el aumento del gasto, el desarrollo de relaciones y la adaptación de productos. Para TIKEE, que opera en un sector donde la comprensión de la normativa es fundamental, este método secuencial reduce el riesgo de incumplimiento normativo y facilita la adaptabilidad de su sistema tecnológico a los requisitos de las entidades cooperativas en Colombia. Además, Uppsala introduce el concepto de distancia psíquica, que abarca las diferencias culturales, institucionales, lingüísticas, educativas y de prácticas comerciales. En el caso de Ecuador y Colombia, la distancia psíquica es baja, lo que convierte a Colombia en un mercado ideal para iniciar la internacionalización. Este concepto refuerza la importancia del modelo para TIKEE, ya que le permite ser la primera en entrar en un país con similitudes culturales, regulatorias y lingüísticas, facilitando la transferencia de su modelo de negocio.

3.8.2 Distancia psíquica entre Ecuador y Colombia

Existe una pequeña distancia psíquica entre ambos países, lo que facilita la entrada gradual de TIKEE. Entre los factores más importantes se encuentran:

- Idioma común (español), evitando barreras de comunicación.
- Marcos regulatorios similares para las cooperativas y la economía social y solidaria.

- Cultura organizacional comparable entre las instituciones financieras comunitarias.
- Demandas similares de digitalización y transformación tecnológica.
- Un amplio estudio colombiano sobre la promoción de tecnologías financieras respetuosas con el medio ambiente, que coincide con la propuesta de TIKEE.

Estas condiciones reducen la incertidumbre inicial, aumentando la probabilidad de éxito en las primeras etapas del proceso.

3.8.3 Condiciones del mercado colombiano para la entrada de TIKEE

Colombia ha experimentado un rápido crecimiento en el sector Fintech durante la última década, con leyes más claras y estructuras institucionales que facilitan la innovación. La Superintendencia Financiera ha desarrollado marcos para las pruebas regulatorias, la moderación de pruebas de nuevos modelos tecnológicos y el otorgamiento de licencias a empresas tecnológicas del sector financiero. Además, las cooperativas colombianas han demostrado un gran interés en digitalizar sus operaciones, especialmente en los procesos de crédito, pagos e informes ambientales.

Colombia también ha fortalecido sus políticas de sostenibilidad, creando oportunidades para soluciones como las que ofrece TIKEE, que buscan reducir la huella de carbono. Por lo tanto, el país reúne las condiciones tecnológicas, regulatorias y ambientales ideales para la expansión inicial de la empresa

3.8.4 Aplicación del Modelo de Uppsala a TIKEE para ingresar a Colombia

Paso 1: Conocimientos y capacitación inicial

TIKEE debe comenzar con una investigación exhaustiva sobre las organizaciones colombianas, el funcionamiento de las cooperativas locales y los requisitos tecnológicos. Las acciones recomendadas incluyen investigación de mercado, análisis de la Superintendencia Financiera y participación en redes Fintech colombianas. Este conocimiento reduce la incertidumbre inicial y orienta las decisiones estratégicas (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

Paso 2: Entrada con bajo riesgo

La empresa puede ingresar al mercado ofreciendo demostraciones virtuales, pruebas piloto remotas y alianzas con organizaciones cooperativas colombianas. Estas acciones de bajo riesgo garantizan la validación de la aceptación del producto y la adaptación de los recursos a las necesidades locales sin un alto riesgo

Paso 3: Aumento gradual del compromiso

Tras captar a sus primeros clientes, TIKEE debe comenzar a utilizar mecanismos como la contratación de representantes de ventas locales, la formación de alianzas con cooperativas y la participación en ferias tecnológicas. Esto aumenta su presencia y reputación en el mercado.

Paso 4: Establecer una filial o realizar una inversión directa

En el último paso del ejemplo, TIKEE podría establecer una filial en Colombia, contratar equipos locales o invertir en centros de soporte y desarrollo. Este nivel de compromiso solo se justifica cuando ya se cuenta con un profundo conocimiento del mercado, lo que reduce los riesgos financieros y operativos.

El Modelo Uppsala es el enfoque más adecuado para guiar la expansión internacional de TIKEE de Ecuador a Colombia, gracias a su énfasis en el aprendizaje gradual, la reducción de la incertidumbre y la selección estratégica de mercados con baja distancia psíquica. Colombia ofrece un entorno ideal para el crecimiento de soluciones Fintech sostenibles, lo cual se alinea perfectamente con la misión de TIKEE. La aplicación de este modelo permitirá una expansión estructurada, acorde con las capacidades actuales de la compañía y las oportunidades del mercado colombiano.

CAPITULO IV: ANÁLISIS FINANCIERO.

4.1 Riesgos de tipo de cambio, efectos y mecanismos de mitigación

La internacionalización de TIKEE S.A. hacia Colombia implica enfrentar una estructura financiera dual, en la que los ingresos se generan principalmente en pesos colombianos (COP), mientras que una parte significativa de los costos estratégicos se mantiene en dólares estadounidenses (USD). Esta configuración introduce riesgos cambiarios relevantes que deben gestionarse con rigor.

Este análisis prospectivo permite anticipar brechas de liquidez, ajustar políticas de precios en moneda local y definir umbrales de alerta para la activación de coberturas financieras. De igual forma, resulta clave mantener una estructura de costos flexible, migrando progresivamente gastos operativos a COP y negociando contratos indexados, con el fin de reducir el descalce cambiario. La aplicación de estas estrategias contribuye a mitigar impactos negativos y fortalece la resiliencia financiera del proyecto, mejorando la percepción de riesgo ante inversionistas y asegurando márgenes sostenibles incluso en contextos de alta volatilidad cambiaria (Eiteman, Stonehill & Moffett, 2021).

4.2 Medidas de mitigación

a) Coberturas financieras.

Los contratos forward permitirán fijar anticipadamente el tipo de cambio, reduciendo la incertidumbre en la planificación financiera y asegurando márgenes de rentabilidad. Esta combinación fortalece la estabilidad de los flujos de caja y mitiga riesgos derivados de la volatilidad cambiaria (Hull, 2022).

b) Coberturas operativas.

Trasladar parte de los costos recurrentes a pesos colombianos (COP) disminuye la exposición directa a variaciones del tipo de cambio. Asimismo, financiar deuda en moneda local reduce el riesgo de descalce entre ingresos y obligaciones financieras. La incorporación de cláusulas de reajuste por inflación o devaluación en los contratos de venta asegura que los precios reflejen las condiciones macroeconómicas, preservando los márgenes operativos y garantizando sostenibilidad en entornos de alta volatilidad (Madura, 2021).

c) Gestión estratégica.

La incorporación de reportes mensuales, responsables claramente definidos y auditorías internas facilita la detección temprana de desbalances. Adicionalmente, la capacitación del talento humano en temas de cobertura y volatilidad cambiaria mejora la ejecución operativa y reduce la probabilidad de errores que podrían amplificar el riesgo financiero (Gitman & Zutter, 2021).

4.3 Fuentes de financiamiento con números y justificación

La inversión inicial total estimada para el ingreso de TIKEE S.A. al mercado colombiano asciende a **USD 83.800**, monto que se distribuye estratégicamente entre gastos operativos, inversión tecnológica, adecuación administrativa y costos asociados al proceso de implementación, con el objetivo de asegurar una entrada gradual, controlada y financieramente sostenible.

TABLA 5

Estructura de la inversión inicial propuesta para la expansión de TIKEE S.A. al mercado colombiano

DETALLE	USD	%
Infraestructura tecnología y licencias	25.000,00	30%
Desarrollo, integración y	5.500,00	7%
Gastos Administrativos: Leasing oficinas, SB,	20.800,00	25%
Gastos Ventas:	27.500,00	33%
Marketing, posicionamiento y estrategia comercial	5.000,00	6%
Inversión Inicial	83.800,00	100%

Nota. La tabla muestra la estructura de la inversión inicial estimada para la expansión de TIKEE S.A. al mercado colombiano, expresada en USD y en porcentajes.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

4.3.1 Tabla de amortización de la deuda

De igual forma, un esquema de financiamiento bien planificado permite al proyecto absorber escenarios adversos, como variaciones en las tasas de interés, retrasos operativos o ajustes en la demanda. Al contar con proyecciones realistas y un calendario de pagos alineado al ritmo de maduración del proyecto, se minimiza el riesgo de tensión financiera y se fortalece la capacidad de cumplir con las obligaciones sin afectar la operación ni el crecimiento. Este enfoque prudente refuerza la resiliencia del proyecto y mejora la percepción de solvencia frente a inversionistas y entidades financieras.

TABLA 6

Tabla de amortización del préstamo para la expansión de TIKEE S.A.

Cuota No.	Capital (USD)	Interés (USD)	Abono a capital (USD)	Total cuota (USD)	Saldo capital (USD)
1	58.660,00	1.107,50	11.297,28	12.404,79	47.362,72
2	47.362,72	894,21	11.510,58	12.404,79	35.852,14
3	35.852,14	676,89	11.727,90	12.404,79	24.124,24
4	24.124,24	455,47	11.949,32	12.404,79	12.174,92
5	12.174,92	229,86	12.174,92	12.404,79	0,00
Totales	58.660,00	3.363,93	58.660,00	62.023,93	0,00

Nota. El préstamo corresponde a USD 58.660,00, con una tasa anual del 9,44%, plazo de 5 años y cuotas anuales constantes bajo el sistema de amortización francesa.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

Sapag Chain (2021) explica que en el sistema de amortización francesa la cuota anual se mantiene constante a lo largo del tiempo, mientras que el componente de interés disminuye progresivamente y el abono a capital aumenta en cada período. Este comportamiento genera un perfil de pagos predecible, lo que facilita la planificación del flujo de caja y la gestión financiera de largo plazo. Asimismo, la reducción gradual del saldo de la deuda fortalece la estructura financiera del proyecto y disminuye la presión financiera en los últimos años. Bajo

este esquema, siempre que el proyecto mantenga una generación de ingresos superior al servicio de la deuda, se garantiza un nivel adecuado de cobertura y se refuerza la viabilidad financiera en el largo plazo. (Sapag Chain, 2021, p. 214)

Estos criterios permiten construir escenarios financieros realistas, mejorar la resiliencia del proyecto y sostener su viabilidad en mercados competitivos y volátiles. (Sapag Chain, 2021, p. 98)

4.4 Supuestos del modelo financiero

TABLA 7

Supuestos principales del modelo financiero

Variable	Supuesto	Justificación
Crecimiento de ventas	15% año 1 y 2; 20% año 3 y 4	Modelo Fintech escalable
Costo del servicio	34% de las ventas	Economías de escala
Gastos administrativos	Incremento anual del 5%	Control de estructura
Depreciación	Lineal USD 6.100,00 por año	Infraestructura tecnológica
Impuesto a la renta	35%	Normativa estándar
Servicio de deuda anual	USD 12.404,79	Préstamo USD 58.660,00 a 5 años
Inversión inicial	USD 83.800,00	70% deuda – 30% aporte socios

Nota. Los valores presentados corresponden a estimaciones y proyecciones financieras elaboradas para el análisis de la expansión internacional de TIKEE S.A., expresadas en dólares estadounidenses (USD) cuando aplica.

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

4.5 Estados financieros proyectados

4.5.1 Estado de Resultados Proyectado – TIKEE S.A.

De acuerdo a los datos presentados en la proyección del Estado de Resultados, se puede destacar los siguientes datos relevantes:

Se muestra un crecimiento en ventas de aproximadamente el 15%, un porcentaje sostenido para el proceso de expansión.

Con respecto a los gastos se ha considerado un crecimiento del 5% en base al porcentaje de inflación de los últimos años en Colombia. Lo que va alineado al crecimiento del negocio.

Así también se puede observar que en el primer año existe pérdida, sin embargo, a partir del segundo año se presenta resultados positivos donde el negocio alcanza rentabilidad.

TABLA 8

Estado de resultados proyectados tikee s.a. expresado en usd

CONCEPTO	2025	2026	2027	2028	2029
Ventas	90.000,00	103.500,00	119.025,00	142.830,00	171.396,00
(-) Costo del servicio (34%)	30.600,00	35.190,00	40.468,50	48.562,20	58.274,64
Utilidad Bruta	59.400,00	68.310,00	78.556,50	94.267,80	113.121,36
Margen Bruto	66%	66%	66%	66%	66%
(-) Gastos administrativos	20.800,00	21.840,00	22.932,00	24.078,60	25.282,53
(-) Gastos venta	32.500,00	34.125,00	35.831,25	37.622,81	39.503,95
(-) Depreciación	6.100,00	6.100,00	6.100,00	6.100,00	6.100,00
Depreciación Software	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Depreciación Hardware	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
EBIT	-	6.245,00	13.693,25	26.466,39	42.234,88
(-) Gastos por intereses	1.249,10	1.008,54	763,43	513,70	259,25
Utilidad antes de impuestos	-1.249,10	5.236,46	12.929,82	25.952,69	41.975,63
(-) Impuesto a la renta (35%)	-	1.832,76	4.525,44	9.083,44	14.691,47
UTILIDAD NETA	-1.249,10	3.403,70	8.404,38	16.869,25	27.284,16

Nota. Los valores presentados corresponden a estimaciones y proyecciones financieras elaboradas para el análisis de la expansión internacional de TIKEE S.A., expresadas en dólares estadounidenses (USD).

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; Encalada Jaramillo, L. F.; Lemus Beltrán, C. B.; Rodríguez Rojas, L. G.; Silva Banda, B. I. (2025).

4.5.2 Balance General Proyectado – TIKEE S.A.

TABLA 9

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS TIKEE S.A. EXPRESADO EN USD

ACTIVO	1/1/2025	2025	2026	2027	2028	2029
Activo Corriente	83.800	77.290	77.499	82.719	97.120	122.250
Bancos	83.800	54.790	51.624	52.962	61.413	79.401
Cuentas por Cobrar	0	22.500	25.875	29.756	35.708	42.849
Activo No Corriente	-	30.400	22.800	15.200	7.600	-
Equipos, licencias	0	30.500	30.500	30.500	30.500	30.500
(-) Depreciación acumulada PPE	0	-6.100	-12.200	-18.300	-24.400	-30.500
Activo por derecho de uso	0	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500
Amortización Acumulada ADU	0	-1.500	-3.000	-4.500	-6.000	-7.500
TOTAL, ACTIVO	83.800	107.690	100.299	97.919	104.720	122.250
PASIVO						
Pasivo Corriente	11.297	31.852	34.068	36.539	39.977	42.398
Cuentas por Pagar	0	19.083	21.058	23.283	26.471	30.223
Préstamos a Corto Plazo	11.297	11.297	11.511	11.728	11.949	12.175
Pasivo por arrendamiento	0	1.472	1.499	1.528	1.557	0
Pasivo No Corriente	47.363	51.947	38.937	25.681	12.175	-
Deuda a Largo Plazo	47.363	47.363	35.852	24.124	12.175	-
Activo por derecho de uso	0	4.584	3.084	1.557	-	0
TOTAL, PASIVO	58.660	83.799	73.004	62.220	52.152	42.398
PATRIMONIO						
Capital Social	25.140	25.140	25.140	25.140	25.140	25.140
Utilidad	0	-1.249	3.404	8.404	16.869	27.284
Utilidades retenidas		-	-1.249	2.155	10.559	27.428
TOTAL, PATRIMONIO	25.140	23.891	27.295	35.699	52.568	79.852

Fuente. Elaboración propia.

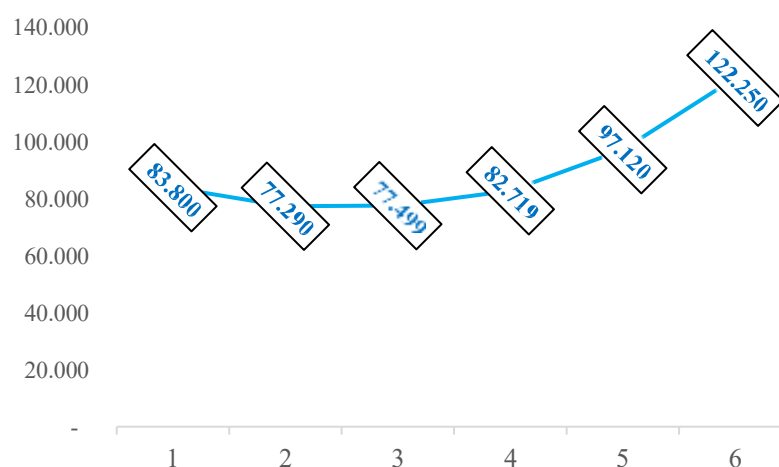
Autores. Buri Conde, D. S.; Encalada Jaramillo, L. F.; Lemus Beltrán, C. B.; Rodríguez Rojas, L. G.; Silva Banda, B. I. (2025).

En cuanto al Balance General podemos destacar que los activos crecen particularmente por la cuenta de efectivo y bancos, así también la cuenta por cobrar crece y esto va en concordancia con el crecimiento de las ventas. Lo que nos indica un capital de trabajo sano.

Los pasivos aumentan de forma gradual esto básicamente por el crecimiento de la operación del negocio, los préstamos a corto plazo son estables lo que genera que no exista presión financiera. El pasivo no corriente se amortiza en su totalidad. Las cuentas del patrimonio crecen fuertemente y esto es debido a las utilidades retenidas, mostrando creación de valor para los accionistas y socios. El estado de situación financiera de TIKEE evidencia de la sólida evolución y crecimiento, ya que la empresa incrementa progresivamente su liquidez y reduce su nivel de endeudamiento logrando cancelar sus obligaciones, de forma paralela se fortalece el patrimonio debido a las utilidades retenidas los que genera una autonomía financiera y disminuye el riesgo del proyecto.

Figura 1

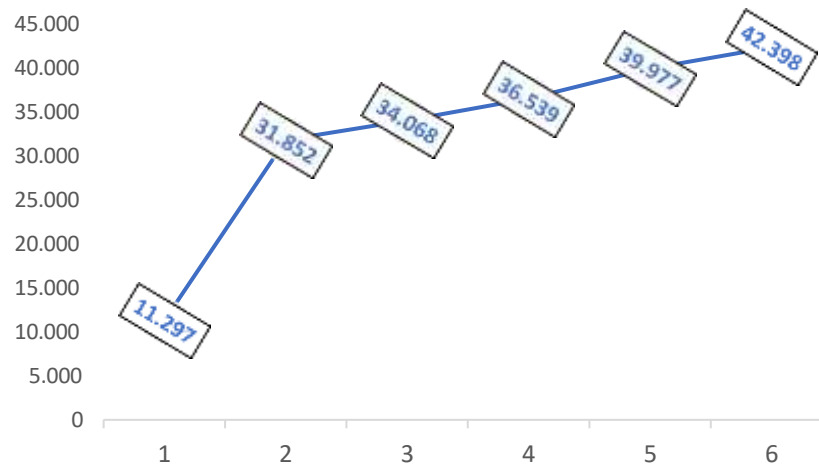
Evolución del Activo Corriente:



Fuente. Elaboración propia.

Figura 2

Evolución del Pasivo Corriente:



Fuente. Elaboración propia.

4.5.3 Índices Financieros– TIKEE S.A.

TABLA 10

Índices financieros TIKEE S.A.

Factor	Indicador	2025	2026	2027	2028	2029
Liquidez	Razón corriente	2,43	2,27	2,26	2,43	2,88
Solvencia	Indicador de endeudamiento	78%	73%	64%	50%	35%
	Margen neto	-1%	3%	7%	12%	16%
Rentabilidad	ROA	-1%	3%	9%	16%	22%
	ROE	-5%	12%	24%	32%	34%
Gestión	Rotación de activos	0,84	1,03	1,22	1,36	1,40

Fuente. Elaboración propia.

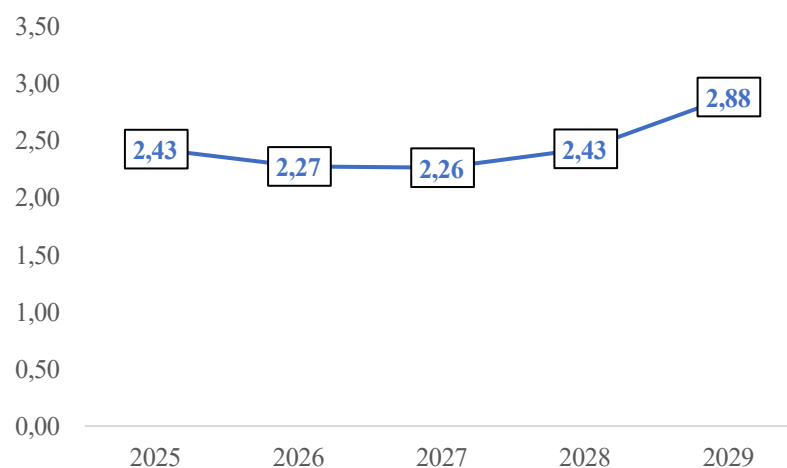
Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

Al realizar la evaluación y análisis de los indicadores financieros de TIKEE SAS sustentados en los estados financieros proyectados podemos determinar que la empresa mantiene indicadores saludables y que el proyecto tienen viabilidad económica y sostenibilidad financiera en el corto y mediano plazo, con lo que se puede establecer que existe una política adecuada en cuanto a control de costos así como una estrategia una adecuada de crecimiento sostenible respaldada por la factibilidad financiera del proyecto.

a) Liquidez: En cuanto a temas de liquidez la empresa cuenta con suficiente liquidez, lo cual es un buen indicativo para pues se cuenta con recursos suficientes para cubrir obligaciones a corto plazo, sobre todo si consideramos que un valor ideal es superior a 1,5 por lo que la empresa tiene la capacidad suficiente para cubrir obligaciones sin ningún inconveniente, los resultados que se muestran reflejan la validez del proyecto.

Figura 3

Razón corriente

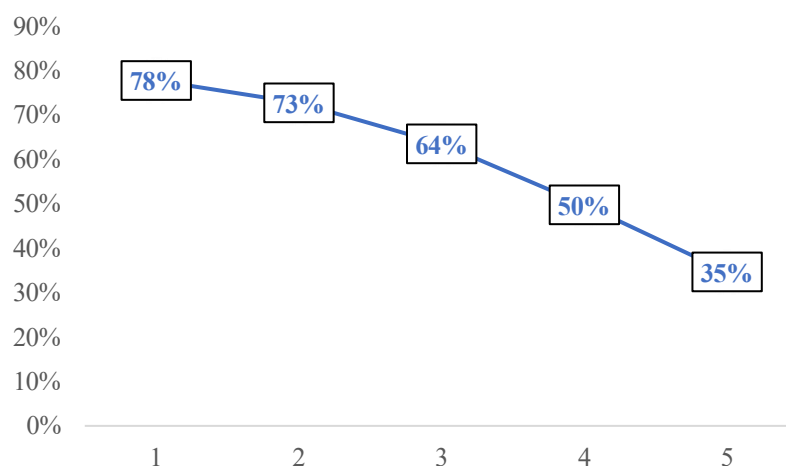


Fuente. Elaboración propia.

b) Indicador de endeudamiento: TIKEE reduce de manera progresiva su dependencia del financiamiento externo, fortaleciendo su estructura patrimonial y reduciendo el riesgo financiero pasando del 78% al 35%.

Figura 4

Indicador de endeudamiento

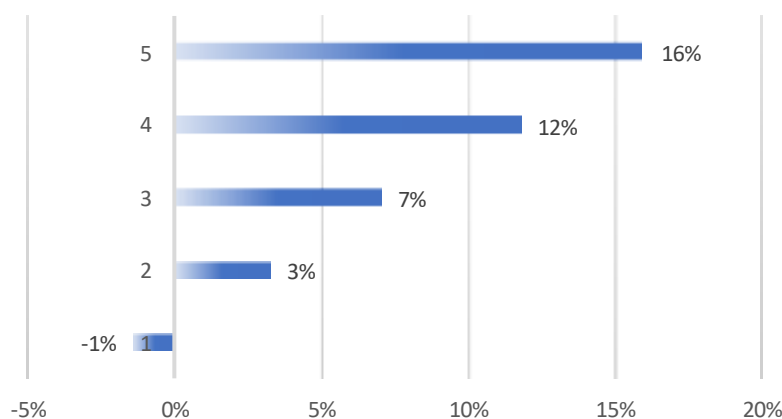


Fuente. Elaboración propia.

c) **Margen Neto:** El margen neto refleja una evolución positiva a lo largo de los periodos analizados si bien es cierto en el primer año hay un margen negativo el mismo que se atribuye a la etapa inicial del proyecto, sin embargo, a partir del segundo año ya el resultado se vuelve positivo lo que se expresa en una mejora en la estructura de costos.

Figura 5

Margen neto

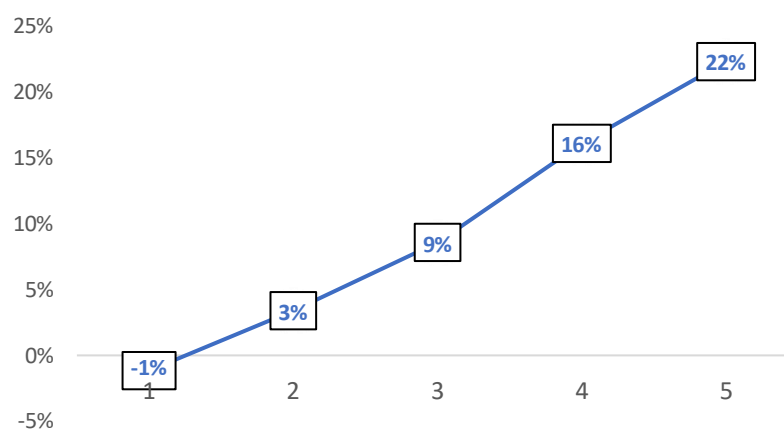


Fuente. Elaboración propia.

d) **ROA:** El incremento progresivo del ROA indica que TIKEE optimiza sus activo a medida que el proyecto avanza logrando que cada dólar invertido genere un mayor nivel de utilidad esto se ve evidenciado a partir del año 3 cuando se genera el 9%.

Figura 6

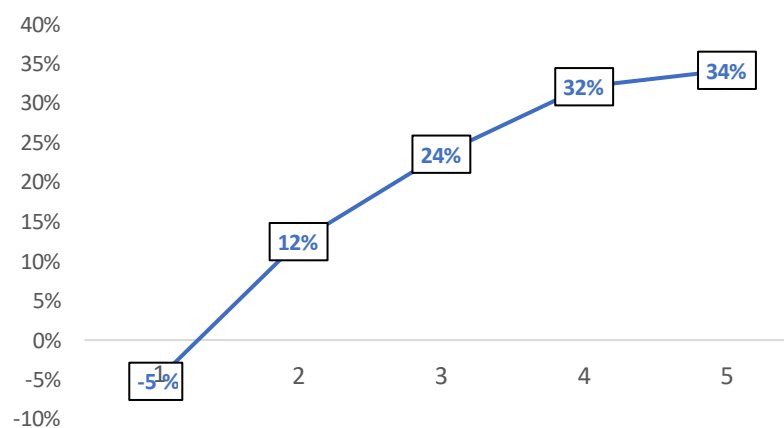
ROA



Fuente. Elaboración propia.

Figura 7

ROE



Fuente. Elaboración propia.

e) **ROE:** TIKEE no genera utilidades, sino que lo genera de manera eficiente en

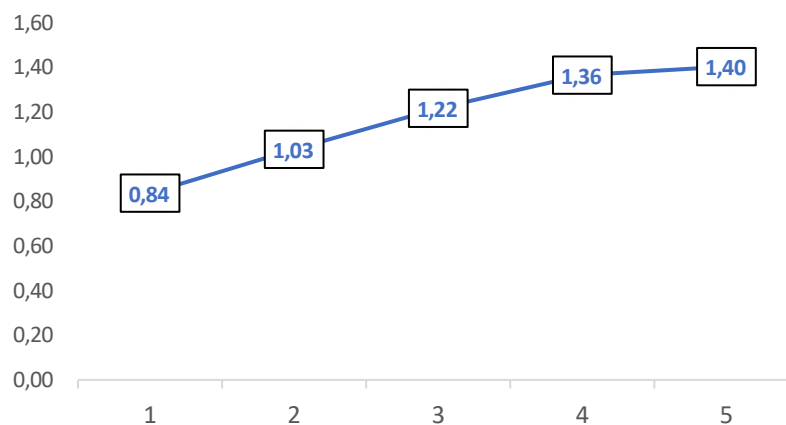
relación con su capital propio. La combinación de mayores utilidades netas y una estructura de financiamiento cada vez más equilibrada permite maximizar el retorno para los socios a partir del año 3 alcanzando un 24%.

- f) **Rotación de Activos:** La rotación de activos muestra una tendencia creciente pasando 0.84 al 1.4 en el último año de proyección esto refleja el grado de eficiencia con sus activos para generar ingresos.

En conclusión, el conjunto de los indicadores de rentabilidad, y eficiencia operativa confirman que Tikee evoluciona hacia un negocio altamente rentable con el uso eficiente de sus recursos. La mejora del margen neto, ROA, ROE y la rotación de activos evidencia una gestión de financiera solida orientada la creación de valor y sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Figura 8

Rotación de activos



Fuente. Elaboración propia.

4.5.4 Flujo de Efectivo Proyectado – TIKEE S.A.

TABLA 11

ESTADO DE FLUJO DE CAJA TIKEE S.A. EXPRESADO EN USD

CONCEPTO	2025	2026	2027	2028	2029
Utilidad Neta	-1.249,10	3.403,70	8.404,38	16.869,25	27.284,16
(+) Depreciación	6.100,00	6.100,00	6.100,00	6.100,00	6.100,00
Amortización	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Flujo Operativo	6.350,90	11.003,70	16.004,38	24.469,25	34.884,16
(-) Inversión	-30.500,00	-	-	-	-
(+) Préstamo		-11.297,28	-11.510,58	-11.727,90	-11.949,32
Variaciones	-3.416,67	-1.400,83	-1.655,38	-2.763,66	-3.389,84
Pagos arrendamientos	-1.444,42	-1.471,69	-1.499,48	-1.527,79	-1.556,63
Decremento incremento efectivo	-29.010,19	-3.166,11	1.338,95	8.449,91	17.988,37
Saldo inicial	83.800,00	54.789,81	51.623,71	52.962,66	61.412,57
Caja Acumulada	54.789,81	51.623,71	52.962,66	61.412,57	79.400,93

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

4.6 Indicadores de rentabilidad del proyecto

TABLA 12

Indicadores de rentabilidad financiera del proyecto

Indicador	Valor
WACC	9,10 %
VAN	USD 2.217,64
TIR	16,62 %

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

Ross, et al. (2020) definen la Tasa Interna de Retorno (TIR) como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto de un proyecto sea igual a cero, constituyéndose en un indicador clave para medir la rentabilidad del capital invertido. En este análisis, la TIR se estimó sobre flujos de caja netos proyectados del proyecto para el período comprendido entre los años 2025 y 2029, considerando una inversión inicial de USD 83.800,00 realizada en el año cero. Como resultado del cálculo, el proyecto presenta una TIR del 16,62 %, por lo que, se confirma la capacidad del proyecto para generar rendimientos que compensan el capital comprometido, sosteniendo la recuperación de la inversión y respaldan la expansión de TIKEE S.A.S. en el mercado colombiano (Ross, et al, 2020, p. 305).

TABLA 13

Flujos de caja utilizados para el cálculo de la TIR

Año / Período	Flujo de caja (USD)
Año 0	-83.800,00
2025	10.950,90
2026	17.436,46
2027	25.129,82
2028	38.152,69
2029	54.175,63

Fuente. Elaboración propia.

Autores. Buri Conde, D. S.; et al. (2025).

La comparación entre la TIR obtenida y el costo promedio ponderado de capital (WACC) permite determinar la viabilidad financiera del proyecto desde el rendimiento del capital. Dado que la TIR del 16,62 % supera de forma clara el WACC del 9,10 %, se confirma que la inversión cubre el costo de oportunidad del capital, sostiene la recuperación del monto invertido y aporta beneficios financieros a los socios (Sapag Chain, 2021, p. 306). En consecuencia, la TIR sustenta la expansión internacional de TIKEE S.A.S., al evidenciar

rentabilidad financiera superior al costo de financiamiento, eficiencia económica en el uso del capital y una contribución favorable al valor patrimonial. Este resultado confirma que el proyecto es económicamente eficiente, sostenible en su estructura de financiamiento y alineado con la estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico de la firma, manteniendo coherencia con los objetivos de expansión regional y generación de valor a largo plazo (Sapag Chain, 2021, p. 306).

WACC	
Datos:	
Capital propio (E): 30%	0,3
Deuda (D): 70%	0,7
Costo del capital propio (Ke): 16%	0,16
Costo de la deuda (Kd): 9,45%	0,0945
Impuesto a la renta (T): 35%	0,35
Fórmula:	
$WACC = k_d * (1 - t) * \left(\frac{D}{V}\right) + k_e * \left(\frac{E}{V}\right)$	
WACC=	9,10%

En conclusión, la relación entre el VAN positivo, una TIR superior al WACC y una estructura de capital balanceada demuestra que el proyecto es financieramente viable y que ofrece retornos por encima del costo de financiamiento. Estos resultados confirman creación de valor para los socios, recuperación eficiente del capital invertido, sostenibilidad de los flujos de caja y un perfil de rentabilidad ajustado al riesgo, lo que respalda la expansión de TIKEE S.A.S. hacia el mercado colombiano bajo una estrategia de crecimiento sostenible de largo plazo.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y APLICACIONES

5.1 Conclusiones generales

Este estudio nos permitió realizar un análisis integral que determinó la viabilidad de la internacionalización de TIKEE S.A.S. al mercado financiero colombiano. El resultado después de desarrollar análisis PESTEL, análisis FODA y la aplicación del modelo Uppsala, que es el que se adecua a esta empresa, nos dio una visión mucho más amplia y técnica para iniciar con la internacionalización, conociendo varios factores como las oportunidades y los riesgos que implica el crecimiento en la región.

Desde una perspectiva financiera, utilizando indicadores clave como el WACC, el VAN y la TIR el proyecto, este análisis presenta una estructura económica robusta, que permite cubrir el costo del capital y generar valor para los accionistas. La proyección de flujos de caja es alentadora, la planificación del financiamiento está estructurada y la incorporación de mecanismos de mitigación del riesgo cambiario nos permite determinar que este proyecto es sostenible a largo plazo. Finalmente, una vez realizada la investigación se determina que la estrategia de expansión no solo es posible sino rentable, estableciendo que Colombia es la mejor opción para el inicio de la expansión de TIKEE S.A.S. dentro del sector Fintech cooperativo en la región.

5.2 Conclusiones específicas

5.2.1 Análisis del cumplimiento de los objetivos de la investigación

Los objetivos se cumplieron por lo que la expansión a Colombia es viable de manera estratégica y financieramente hablando, el análisis del entorno, los riesgos y el modelo de la internacionalización planteada arrojan resultados positivos lo que coloca a TIKEE en una posición ventajosa para instalarse en Colombia. En este contexto, la investigación cumple su propósito al ofrecer una base técnica y objetiva para sustentar el proceso de expansión internacional de TIKEE S.A.S.

5.2.2 Contribución a la gestión empresarial

La presente investigación puede ser usado como un modelo de internacionalización de empresas con similar giro de negocio de TIKEE, ya que es un mercado poco explorado, pero

con gran posibilidad de crecimiento en Latinoamérica ya que la mayoría de países está buscando la digitalización de la mayoría de sus procesos. Adicional la evaluación financiera permite a los directivos de TIKEE ampliar su visión de nuevas oportunidades de crecimiento para la empresa.

Este documento ayuda a la planificación financiera de la empresa, donde un financiamiento mixto y gestión del riesgo son escenarios planteados que presentan una solución en este documento, así como la mejora en las operaciones el manejo financiero y la adaptación en entornos competitivos

5.2.3 Contribución a nivel académico

El trabajo aporta un análisis aplicado que vincula teorías clásicas de internacionalización con un caso real del sector Fintech en Latinoamérica. La utilización del modelo de Uppsala, combinada con herramientas contemporáneas de análisis estratégico y financiero, permite enriquecer la literatura existente sobre procesos de expansión internacional en empresas tecnológicas, que, si bien tienen características diferentes en la implementación y normativa, toda esta contextualización establece una visión integral para realizarla de manera ordenada y técnica.

La investigación contribuye al estudio de la transformación digital y la inclusión financiera en el sector cooperativo, un ámbito que aún presenta oportunidades de profundización académica por la implementación reciente en el mundo. Este trabajo servirá como referencia para futuros estudios relacionados con internacionalización, evaluación financiera de proyectos, Fintech y desarrollo empresarial en contextos emergentes, fortaleciendo su aplicación.

5.2.4 Contribución a nivel personal

Al realizar esta investigación el conocimiento y las habilidades adquiridas se consolidaron, sobre todo se fortalecieron varias competencias como el análisis y entendimiento de empresas tecnológicas para entidades financieras, así como la evaluación financiera, planificación, identificación y mitigación de riesgos y toma de decisiones basada en la investigación profunda.

Además, el trabajo contribuyó al desarrollo de una visión crítica y analítica sobre los procesos de internacionalización y la gestión empresarial en diferentes entornos, conocimientos que antes del desarrollo de este, no los teníamos consolidados, por lo que aportó con nuevas competencias adquiridas. El desarrollo de esta investigación académica fortalece las capacidades profesionales para abordar proyectos de expansión, formular estrategias sostenibles y enfrentar desafíos financieros y estratégicos en contextos reales en el campo empresarial siendo de suma importancia para las capacidades del equipo de investigación de manera individual para futuros proyectos.

5.3 Limitaciones de la investigación

Una vez realizada la investigación la principal limitación se encuentra el uso de proyecciones financieras basadas en supuestos estimados, los cuales pueden variar ante cambios en las condiciones macroeconómicas, regulatorias o del mercado colombiano. La volatilidad cambiaria, las modificaciones normativas y la evolución del ecosistema Fintech son factores externos que podrían afectar los resultados proyectados.

Al ser el primer caso de internacionalización de la empresa TIKEE S.A.S. no existe data que nos permita establecer los pasos a seguir o evaluar de manera objetiva sino el reto es generar esta data a través de la aplicación de la estrategia de internacionalización e ir adecuando decisiones a medida que se presenten los diferentes inconvenientes. Sin embargo, estas mismas limitantes, abren oportunidades para investigaciones futuras orientadas a evaluar el comportamiento real del proyecto una vez ejecutada la expansión, así como para profundizar en el análisis de impacto social y financiero de las soluciones Fintech en el sector cooperativo en razón de las características de este proyecto.

Referencias Bibliográficas

- Asobancaria. (2023). *Leasing financiero y su aplicación en proyectos empresariales*.
Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia.
<https://www.asobancaria.com/sectores/leasing-financiero/>
- Banco Central del Ecuador. (s. f.). *Estadísticas económicas y financieras*.
<https://www.bce.fin.ec>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2021). *Financiamiento y crecimiento de empresas tecnológicas en América Latina*.
<https://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos>
- Banco Internacional. (2023). *Instrumentos financieros tradicionales: cheques y pagarés*.
<https://www.bancointernacional.com.ec>
- Banco Mundial. (2023). *Colombia: Panorama económico y perspectivas de crecimiento*.
<https://www.worldbank.org/en/country/colombia>
- Banco Pichincha. (2021). *Tarjetas de crédito y medios de pago electrónicos*.
<https://www.pichincha.com>
- Banco de la República. (s. f.). *Indicadores macroeconómicos de Colombia*.
<https://www.banrep.gov.co>
- Barney, J. B. (2021). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 47(7), 1813–1836.
<https://doi.org/10.1177/01492063211008990>
- BBVA. (2015). *Transferencias bancarias y su funcionamiento*.
<https://www.bbva.com>
- BBVA. (2025). *Pagarés y títulos de crédito: conceptos básicos*.
<https://www.bbva.com>

- Buckley, P. J., & Casson, M. (2020). *The future of the multinational enterprise*. Palgrave Macmillan.
<https://doi.org/10.1007/978-3-030-35074-1>
- Cabedo, J. D. (2021). Dirección financiera y creación de valor empresarial. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 32, 25–42.
<https://accid.org/revista/>
- Cavusgil, S. T., Knight, G., & Riesenberger, J. R. (2020). *International business: The new realities* (5th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- CEPAL. (2022). *Transformación digital y financiamiento empresarial en América Latina*.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones>
- Cedeño, J., & Paredes, M. (2020). Planificación financiera e internacionalización empresarial en América Latina. *Revista Economía y Negocios*, 11(2), 75–92.
<https://revistas.uasb.edu.ec>
- Cedeño, J., & Paredes, M. (2021). Factoring y liquidez en procesos de expansión internacional. *Revista Economía y Negocios*, 12(1), 55–70.
<https://revistas.uasb.edu.ec>
- Cuervo, A., & Menéndez, S. (2021). Estrategias de internacionalización en empresas tecnológicas. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 30(1), 39–52.
<https://doi.org/10.1016/j.redde.2020.10.002>
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2021). *International business: Environments and operations* (17th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- DIAN. (2018). *Arrendamiento financiero y beneficios tributarios*.
<https://www.dian.gov.co>
- DIAN. (2023a). *RADIAN y factura electrónica en Colombia*.
<https://www.dian.gov.co>

- DIAN. (2023b). *Factoring electrónico y liquidez empresarial*.
<https://www.dian.gov.co>
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2021). *Multinational enterprises and the global economy* (3rd ed.). Edward Elgar.
<https://doi.org/10.4337/9781789908751>
- Eiteman, D. K., Stonehill, A. I., & Moffett, M. H. (2021). *Multinational business finance* (15th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2021). *Principios de administración financiera* (14.^a ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). *Principios de administración financiera* (15.^a ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. P. (2020). *Metodología de la investigación* (7.^a ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Herrero Á, Jiménez A, Alcalde R. 2021. Advanced feature selection to study the internationalization strategy of enterprises. *PeerJ Computer Science* <https://doi.org/10.7717/peerj-cs.403>
- Hill, C. W. L. (2020). *International business: Competing in the global marketplace* (12th ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Hill, C. W. L., & Hult, G. T. M. (2020). *International business: Competing in the global marketplace* (11th ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>

- Hull, J. C. (2022). *Options, futures, and other derivatives* (11th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.
<https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2020). Revisiting the Uppsala model. *Journal of International Business Studies*, 51(1), 4–21.
<https://doi.org/10.1057/s41267-019-00286-1>
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305–322.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2021). *Exploring strategy* (12th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management* (16th ed.). Pearson.
<https://www.pearson.com>
- León, J., & Cárdenas, P. (2023). Estudios de factibilidad y competitividad empresarial. *Revista Latinoamericana de Gestión*, 8(1), 29–41.
<https://revistas.flacso.edu.ec>
- Madura, J. (2021). *International financial management* (14th ed.). Cengage Learning.
<https://www.cengage.com>
- OECD. (2021). *Financial consumer protection and fintech*.
<https://www.oecd.org>

- Peng, M. W. (2021). *Global strategy* (4th ed.). Cengage Learning.
<https://www.cengage.com>
- Porter, M. E. (2020). *Competitive strategy* (Updated ed.). Free Press.
<https://www.harpercollins.com>
- Restrepo, J., & Giraldo, L. (2022). Internacionalización y riesgo financiero en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 24(46), 45–63.
<https://doi.org/10.18601/01245996.v24n46.03>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2020). *Fundamentos de finanzas corporativas* (12.^a ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2022). *Corporate finance* (13th ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Sapag Chain, N. (2021). *Evaluación financiera de proyectos* (2.^a ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Thompson, A. A., Peteraf, M. A., Gamble, J. E., & Strickland, A. J. (2022). *Crafting and executing strategy* (22nd ed.). McGraw-Hill.
<https://www.mheducation.com>
- Trejo Lozano, R., Sánchez Guzmán, A., Pérez Carrizales, J., Moreno Cuevas, Z., & Gonzales Panzo, B. (2023). Análisis de Factores Internos y Externos Mediante las Herramientas de PESTEL y FODA en una Empresa de Corte Laser en el Estado de Tlaxcal. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8463-8465.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i5.8421
- Universidad Externado de Colombia. (2009). *Riesgo cambiario y contratos internacionales*.
<https://www.uexternado.edu.co>

Vera-Colina, M. A. (2020). Planeación financiera y sostenibilidad empresarial. *Contaduría y Administración*, 65(4), 1–23.

<https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2432>

Weihrich, H. (2020). The TOWS matrix revisited. *Long Range Planning*, 53(2), 101–112.

<https://doi.org/10.1016/j.lrp.2019.101848>