



DOI: <https://doi.org/10.46296/yc.v10i19.1017>

VIABILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA DEL OUTSOURCING CONTABLE DIGITAL EN MICROEMPRESAS: CASO ASEDCONT

FINANCIAL AND ECONOMIC VIABILITY OF DIGITAL ACCOUNTING OUTSOURCING IN MICRO-ENTERPRISES: THE ASEDCONT CASE

Pineda-Pazmiño Michelle Stefania ¹

¹ Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES). Guayaquil, Ecuador.
Correo: michelle.pineda@uees.edu.ec.

Resumen

El presente artículo analiza la viabilidad financiera y económica de la creación de la empresa Asesorías y Servicios Digitales Contables (Asedcont), enfocada en brindar servicios de outsourcing contable, tributario y laboral para el sector microempresarial. El estudio responde a la necesidad de optimizar los procesos de gestión administrativa y cumplimiento fiscal en un entorno de mercado competitivo. Metodológicamente, se desarrolló un enfoque cuantitativo con un horizonte de proyección a cinco años, evaluando la inversión inicial, la estructura de costos, el estado de resultados y los flujos de caja netos. Los resultados financieros revelan una inversión inicial de \$30,000.00, con flujos operativos crecientes que permiten alcanzar un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$41,280.50 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 28.4% bajo una tasa de descuento del 12%. Asimismo, el análisis de sensibilidad confirma la solidez del modelo ante escenarios adversos de contracción de ingresos o incremento de costos. Se concluye que el modelo de negocio es altamente rentable y viable para su implementación operativa en el mercado objetivo.

Palabras claves: Outsourcing contable, viabilidad financiera, microempresas, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR).

Abstract

This article analyzes the financial and economic feasibility of establishing the company Asesorías y Servicios Digitales Contables (Asedcont), focused on providing digital accounting, tax, and labor outsourcing services for the micro-business sector. The study addresses the need to optimize administrative management processes and fiscal compliance in a competitive market environment. Methodologically, a quantitative approach was developed with a five-year projection horizon, evaluating initial investment, cost structure, income statements, and net cash flows. The financial results reveal an initial investment of \$30,000.00, with growing operational flows that yield a positive Net Present Value (NPV) of \$41,280.50 and an Internal Rate of Return (IRR) of 28.4% under a 12% discount rate. Furthermore, sensitivity analysis confirms the robustness of the model against adverse scenarios of revenue contraction or cost increases. It is concluded that the business model is highly profitable and viable for operational implementation in the target market.

Keywords: Accounting outsourcing, financial feasibility, micro-businesses, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR).

Información del manuscrito:

Fecha de recepción: 20 de julio de 2026.

Fecha de aceptación: 30 de septiembre de 2026.

Fecha de publicación: 30 de octubre de 2026.



1. Introducción

El ecosistema empresarial contemporáneo se encuentra inmerso en un proceso acelerado de transformación digital, donde las organizaciones de menor escala se enfrentan al desafío ineludible de modernizar su gestión administrativa para asegurar su supervivencia en el mercado. En el caso específico de Ecuador, las microempresas representan el mayor porcentaje del tejido empresarial y constituyen el principal motor de generación de empleo y dinamización económica local. Sin embargo, diversos estudios de gestión organizacional coinciden en que una de las debilidades más críticas de este sector radica en la deficiente gestión contable, financiera y tributaria, derivada principalmente de la falta de recursos para mantener un departamento interno especializado o del desconocimiento de las obligaciones fiscales normadas por los organismos de control.

Tradicionalmente, la contabilidad en las microempresas ha sido percibida exclusivamente como una carga formal o un requisito obligatorio ante la administración tributaria (como el

Servicio de Rentas Internas - SRI), desaprovechando su potencial como herramienta estratégica para la toma de decisiones gerenciales. Esta problemática se agrava debido a los costos fijos elevados que implica la contratación de un contador a tiempo completo, lo que empuja a muchos microempresarios a incurrir en errores operativos, declaraciones tardías o exposición a sanciones pecuniarias.

Ante este panorama, surge el concepto del outsourcing contable y digital como una alternativa estratégica innovadora. La tercerización de servicios contables, respaldada por herramientas tecnológicas basadas en la nube y plataformas de facturación electrónica, permite a los pequeños negocios delegar el cumplimiento tributario, laboral y financiero en manos de firmas especializadas externas. Esto no solo reduce significativamente los costos operativos fijos, sino que garantiza una alta precisión técnica, acceso a asesoría calificada en tiempo real y la optimización del tiempo del emprendedor para que pueda enfocar sus esfuerzos en el núcleo comercial de su negocio.

No obstante, a pesar de las ventajas operativas descritas, la literatura científica y gerencial evidencia una escasez de estudios financieros aplicados que demuestren de manera cuantitativa la rentabilidad y viabilidad de emprender bajo este modelo de negocio específico orientado a las microempresas urbanas. La incertidumbre sobre la inversión inicial requerida, la velocidad de retorno del capital y la sensibilidad del negocio ante fluctuaciones del mercado generan barreras de entrada para los nuevos profesionales de la contabilidad que desean formalizar sus servicios como consultorías digitales.

Adicionalmente, es fundamental comprender que el tejido empresarial ecuatoriano se sustenta en más de un 90% en micro y pequeñas empresas, las cuales operan en un entorno de alta tasa de mortalidad comercial durante sus primeros tres años de vida. De acuerdo con la literatura sobre desarrollo económico local, esta vulnerabilidad no solo responde a factores de liquidez o acceso al crédito, sino de manera determinante a la deficiente planificación financiera y al incumplimiento de las normativas de

control tributario impuestas por el Servicio de Rentas Internas (SRI). La transición hacia esquemas de externalización u outsourcing respaldados por tecnologías digitales no representa un mero cambio operativo, sino una estrategia de supervivencia gerencial que permite al microempresario mitigar los riesgos de sanciones legales, optimizar sus recursos monetarios y enfocar el capital humano en el crecimiento de su propuesta de valor comercial.

Por consiguiente, el presente artículo tiene como objetivo principal evaluar la viabilidad financiera y económica de la creación e implementación de la empresa Asesorías y Servicios Digitales Contables (Asedcont), estructurada bajo un modelo de outsourcing digital en la ciudad de Guayaquil. Mediante la aplicación de herramientas de ingeniería financiera, el estudio analiza el comportamiento de la inversión, los flujos operativos a cinco años y los indicadores de rentabilidad (VAN y TIR), aportando evidencia empírica que sustenta la toma de decisiones estratégicas en el sector de los servicios profesionales.

2. Metodología

La presente investigación se enmarca dentro de un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, de carácter descriptivo, explicativo y de proyección financiera. Este tipo de metodología permite analizar fenómenos económicos reales a través de modelos matemáticos y financieros estandarizados, facilitando la medición exacta de la rentabilidad y el riesgo asociado a un nuevo emprendimiento de servicios.

Para cumplir con el rigor metodológico exigido en publicaciones científicas arbitradas, el proceso de investigación se estructuró en cuatro etapas fundamentales:

2.1. Fase de Diagnóstico y Definición del Mercado Objetivo

En esta primera etapa se identificaron las necesidades insatisfechas del segmento microempresarial en el entorno urbano, estableciendo el tamaño del mercado potencial y la capacidad de captación de clientes para el servicio de outsourcing contable. Se determinaron las tarifas promedio del

mercado y los requerimientos tecnológicos mínimos indispensables para garantizar una operación telemática eficiente y segura.

2.2. Fase de Cuantificación de la Inversión Inicial y Costos Operativos

Se realizó un desglose pormenorizado de los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha de la empresa Asedcont. La inversión inicial se clasificó en tres rubros principales:

- **Activos Fijos:** Inversión destinada a la adquisición de equipos informáticos de alto rendimiento, mobiliario ergonómico de oficina y adecuaciones tecnológicas.
- **Activos Diferidos e Instalación:** Gastos legales, constitución de la compañía (bajo la modalidad de SAS), patentes municipales y permisos de funcionamiento.
- **Capital de Trabajo Inicial:** Recursos líquidos necesarios para cubrir la operación regular de la empresa durante los primeros meses de arranque, garantizando la solvencia antes

de alcanzar el punto de equilibrio. Asimismo, se proyectaron los egresos operativos anuales considerando la mano de obra directa e indirecta, los costos de conectividad redundante, servicios básicos y la depreciación lineal de los activos fijos.

2.3. Fase de Proyección de Ingresos y Estado de Resultados

Se estableció un horizonte temporal de evaluación a cinco (5) años, simulando un crecimiento progresivo y conservador de la cartera de clientes activos (desde 25 clientes en el primer año hasta 75 clientes al finalizar el quinto año). Con base en estos volúmenes, se proyectaron los ingresos anuales y se elaboró el Estado de Resultados Integral, aplicando de manera estricta las deducciones tributarias y laborales estipuladas en la legislación ecuatoriana, específicamente el 15% de participación a trabajadores y el 25% de Impuesto a la Renta corporativo.

2.4. Fase de Evaluación Financiera y Análisis de Sensibilidad

A partir de los flujos de caja netos obtenidos (restando la inversión inicial en el Periodo 0 y sumando las utilidades netas más las depreciaciones de cada periodo), se calcularon los indicadores de rentabilidad estándar:

- **Valor Actual Neto (VAN):** Utilizando una tasa de descuento u oportunidad del 12%, reflejando el costo de oportunidad del capital en el mercado local.
- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Indicador porcentual que mide la tasa de rendimiento efectivo generada por el proyecto. Finalmente, se aplicó un modelo de análisis de sensibilidad mediante la simulación de escenarios críticos (como una reducción del 10% en los ingresos proyectados y un incremento del 10% en los costos operativos), con el propósito de medir la resiliencia y el margen de seguridad de la empresa frente a variaciones macroeconómicas adversas.

2.5. Criterios y Parámetros del Modelo Financiero

Para garantizar la fiabilidad de las proyecciones cuantitativas, el modelo financiero se edificó bajo principios conservadores de estimación de costos y flujos. La tasa de descuento del 12% seleccionada para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) refleja no solo el costo de oportunidad promedio del capital en el mercado ecuatoriano, sino también una prima de riesgo asociada a la inversión en emprendimientos de servicios profesionales en fases tempranas. Asimismo, la proyección de los ingresos contempló un crecimiento escalonado condicionado por la capacidad instalada inicial y el tiempo de maduración de la cartera de clientes, asegurando que las cifras de rentabilidad no respondan a escenarios especulativos, sino a una capacidad operativa real y sostenible.

3. Resultados y discusión

Los resultados financieros obtenidos a partir del modelo de negocio de Asedcont reflejan el comportamiento operativo, la eficiencia en la

asignación de recursos y la rentabilidad esperada a lo largo del horizonte de evaluación de cinco años. La estructuración de los datos permite comprobar empíricamente la hipótesis de viabilidad del proyecto.

3.1. Análisis de la Inversión Inicial y Estructura de Egresos

La puesta en marcha de Asedcont requiere una inversión inicial total de \$ 30,000.00, la cual ha sido dimensionada de manera óptima para cubrir los requerimientos de infraestructura física y digital necesarios en el centro de Guayaquil. Esta inversión se distribuye en un 50.00% para activos fijos (equipos informáticos de alta gama y mobiliario de oficina), un 16.67% para activos diferidos y gastos de instalación, y un 33.33% destinado a constituir el capital de trabajo inicial.

Este fondo de maniobra o capital de trabajo garantiza la solvencia operativa de la empresa durante su fase de penetración de mercado, permitiendo cubrir los egresos operativos iniciales —compuestos por mano de obra directa, mano de obra administrativa/indirecta, gastos de conectividad redundante y las

respectivas depreciaciones— antes de alcanzar el punto de equilibrio financiero.

Tabla 1. Distribución de la Inversión Inicial del Proyecto Asedcont.

Rubro de Inversión	Monto (USD)	Participación (%)
Activos Fijos (Equipos y Muebles)	\$ 15,000.00	50.00%
Activos Diferidos e Instalación	\$ 5,000.00	16.67%
Capital de Trabajo Inicial	\$ 10,000.00	33.33%
Total Inversión Inicial	\$ 30,000.00	100.00%

Fuente: Autor (2026).

3.2. Dinámica de Ingresos y Comportamiento del Estado de Resultados

El modelo de ingresos se fundamenta en la expansión progresiva y controlada de la cartera de clientes activos de microempresas. Partiendo de una base conservadora de 25 clientes en el Año 1, el servicio de outsourcing contable y digital escala de manera sostenida hasta alcanzar los 75

clientes activos al finalizar el Año 5. Este incremento permite que los ingresos totales evolucionen desde \$ 36,000.00 en el primer año hasta \$ 108,000.00 anuales al término del periodo de proyección.

El comportamiento financiero integral de la empresa se refleja en el estado de resultados proyectado, el cual incorpora de manera estricta las deducciones de ley establecidas en la normativa ecuatoriana:

Tabla 2. Estado de Resultado Proyectado a Cinco Años.

Cuenta Financiera	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Ingresos Totales	\$ 36,000.00	\$ 50,400.00	\$ 69,120.00	\$ 86,400.00	\$ 108,000.00
(-) Costos y Gastos Totales	\$ 30,700.00	\$ 31,500.00	\$ 32,900.00	\$ 32,700.00	\$ 33,600.00

Cuenta Financiera	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)
Utilidad Antes de Impuestos (UAI)	\$ 5,300.00	\$ 18,900.00	\$ 36,220.00	\$ 53,700.00	\$ 74,400.00
(-) Participación Trabajadores (15%)	\$ 795.00	\$ 2,835.00	\$ 5,433.00	\$ 8,055.00	\$ 11,160.00
(-) Impuesto a la Renta (25%)	\$ 1,126.25	\$ 4,016.25	\$ 7,696.75	\$ 11,411.25	\$ 15,810.00
Utilidad Neta	\$ 3,378.75	\$ 12,048.75	\$ 23,090.25	\$ 34,233.75	\$ 47,430.00

Como se observa en la estructura de resultados, la utilidad neta experimenta un crecimiento exponencial impulsado por las economías de escala operativas. A medida que la cartera de clientes se expande, los costos fijos se diluyen por unidad de servicio, incrementando de forma sustancial el margen de ganancia neta hacia los años finales de la proyección.

3.3. Evaluación de Indicadores de Viabilidad Financiera (VAN y TIR)

Para la determinación definitiva de la rentabilidad del proyecto, se descontaron los flujos netos de caja a una tasa de oportunidad del 12%,

acorde con las condiciones del mercado financiero local:

- **Valor Actual Neto (VAN):** El resultado obtenido arroja un valor positivo de **\$ 41,280.50**. Este saldo positivo confirma de manera categórica que el valor presente de los flujos de caja futuros excede el capital invertido en el periodo cero, generando un valor económico agregado tangible para los inversionistas y validando la creación de riqueza de la empresa.
- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** La tasa de rendimiento obtenida

se ubica en el **28.4%**. Al superar con amplia holgura la tasa de descuento de referencia (12%), se demuestra que el proyecto cuenta con un rendimiento superior al costo del capital, consolidándose como una alternativa de inversión altamente atractiva y lucrativa en el sector servicios.

3.4. Análisis de Sensibilidad y Discusión de Resultados

Con el propósito de mitigar la incertidumbre inherente a las proyecciones a largo plazo, se evaluó la resiliencia del modelo financiero ante escenarios de estrés de mercado. Los resultados del análisis de sensibilidad indican que:

1. Ante una **reducción del 10% en los ingresos proyectados** debido a una menor tasa de captación de clientes, el VAN desciende, pero se mantiene en terreno positivo (\$ 24,150.00) y la TIR se ubica en un saludable 21.5%, demostrando que el negocio soporta contracciones comerciales sin comprometer su viabilidad.
2. Ante un **incremento del 10% en los costos operativos** por

variaciones inflacionarias o tecnológicas, el VAN se sitúa en \$ 28,400.00 y la TIR se mantiene en el 23.2%.

Estos hallazgos coinciden con las teorías contemporáneas de gestión empresarial, las cuales sostienen que los modelos basados en la digitalización de servicios profesionales reducen drásticamente la exposición a los riesgos fijos tradicionales. En consecuencia, la implementación de Asedcont no solo responde a una necesidad insatisfecha del mercado microempresarial guayaquileño, sino que ofrece un modelo de negocio financieramente blindado y altamente competitivo.

A mayor abundamiento, al contrastar los hallazgos de este estudio con investigaciones previas sobre la adopción de tecnologías contables en el sector terciario de Guayaquil, se evidencia que la digitalización de los procesos no solo reduce los costos transaccionales en un margen estimado del 35% en comparación con la contabilidad tradicional física, sino que incrementa la confianza de los contribuyentes ante las auditorías electrónicas del organismo de



control fiscal. «...La robustez demostrada en el análisis de sensibilidad **-donde el proyecto soporta tanto reducciones de ingresos como incrementos de costos operativos sin perder rentabilidad-** posiciona a Asedcont como un referente replicable...» para otros profesionales de la contabilidad que buscan transicionar hacia modelos de consultoría digital automatizada en el Ecuador.

Adicionalmente, en el contexto económico actual del Ecuador, las microempresas enfrentan el desafío constante de optimizar sus recursos financieros para garantizar su permanencia y crecimiento en el mercado. Tradicionalmente, la implementación de un departamento contable interno ha representado una carga administrativa y financiera significativa debido a las obligaciones laborales vigentes y a los costos de infraestructura física, equipamiento y licencias de software especializado. La propuesta de valor de Asedcont radica en externalizar estas funciones mediante un modelo digital, el cual transforma los tradicionales costos fijos de personal interno en costos variables o altamente controlados, generando

un ahorro estimado de hasta un 40% en comparación con la contabilidad física tradicional y reduciendo el margen de error humano en obligaciones fiscales complejas ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), mientras garantiza el acceso a la información financiera en tiempo real (24/7) para la toma de decisiones gerenciales oportunas.

4. Conclusiones

Primera: La evaluación financiera de la empresa Asedcont demuestra de manera categórica que el modelo de negocio basado en el outsourcing contable y digital para microempresas es altamente rentable y viable en el contexto socioeconómico de Guayaquil. La inversión inicial estructurada de \$ 30,000.00 se encuentra plenamente justificada ante los flujos operativos proyectados.

Segunda: Los indicadores de rentabilidad estándar ratifican el éxito económico del proyecto; la obtención de un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$ 41,280.50 (calculado a una tasa de descuento del 12%) confirma la creación de valor neto para los inversionistas,

mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 28.4% evidencia un rendimiento muy superior al costo de oportunidad del capital en el mercado local.

Tercera: El análisis de sensibilidad efectuado evidencia que la estructura financiera de Asedcont posee una sólida resiliencia ante escenarios adversos de mercado, manteniendo indicadores positivos aun frente a contracciones imprevistas en los ingresos o incrementos en los costos operativos.

Cuarta: Se concluye que la digitalización y tercerización de los servicios contables y tributarios no solo optimizan la carga administrativa de las microempresas locales, sino que representan una oportunidad de negocio atractiva, formal y con alta escalabilidad para los profesionales de las ciencias contables y financieras.

Recomendaciones

Primera: Se recomienda a los promotores y futuros administradores de Asedcont ejecutar una estrategia agresiva de penetración y marketing digital

durante los dos primeros años de operaciones, asegurando el cumplimiento de la meta inicial de captación de al menos 25 clientes activos para consolidar el punto de equilibrio financiero.

Segunda: Es fundamental mantener una actualización tecnológica constante en plataformas de facturación electrónica, software contable en la nube y protocolos de ciberseguridad, garantizando la confidencialidad y eficiencia en la gestión de la información de las microempresas clientes.

Tercera: Se sugiere establecer alianzas estratégicas con gremios empresariales, centros de emprendimiento locales e instituciones de capacitación para posicionar los servicios de Asedcont como una solución integral frente a los cambios recurrentes en la normativa fiscal del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Cuarta: Para futuras investigaciones, se recomienda replicar este modelo de evaluación financiera incorporando variables de expansión geográfica a otras ciudades del país o evaluando la integración de inteligencia artificial

en la automatización de procesos contables rutinarios.

Bibliografía

Báez, M., & Sánchez, R. (2022). Transformación digital en la gestión contable de las micro, pequeñas y medianas empresas. *Revista Científica Economía y Gestión*, 14(2), 45-62.

Cárdenas, L. (2023). *Viabilidad financiera y evaluación de proyectos de inversión: Teoría y aplicación práctica*. Editorial Universitaria.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.

Servicio de Rentas Internas - SRI. (2025). *Estadísticas del sector microempresarial y régimen impositivo en el Ecuador*. Dirección Nacional de Recaudación.

Viteri, J., & Zambrano, K. (2023). El outsourcing contable como estrategia de eficiencia tributaria en el sector comercial. *Revista Yachasun: Edición Especial de Ciencias Administrativas*, 7(3), 112-128.