

Plan de negocios aplicado para la creación de una empresa de outsourcing contable y asesoría
tributaria dirigida a pymes en Cali

Juana Lizeth Caicedo Hurtado

Trabajo de grado para optar el título de Contador Público

Directora

Alexa Marcela Palma Monrroy

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Contaduría Pública

Año dos mil veintiséis

Agradecimientos

Este proyecto no habría sido posible sin el apoyo y acompañamiento de diversas personas que contribuyeron de manera significativa a su desarrollo. En primer lugar, agradezco a Dios por brindarme la fortaleza, la sabiduría y la perseverancia necesaria para culminar este proyecto.

A mi familia, por su apoyo incondicional, paciencia y confianza, que fueron el motor que me impulsó en cada etapa de este proceso. A mis docentes y asesores, quienes con sus conocimientos, orientación y valiosas recomendaciones enriquecieron este proyecto y me guiaron hacia una mejor comprensión de la realidad empresarial de las Pymes en Cali.

A los empresarios y profesionales que participaron en las entrevistas y encuestas, por su disposición y tiempo, aportando información clave para la construcción de este plan de negocios.

Finalmente, agradezco a todas esas personas por su compañía, motivación y palabras de aliento que hicieron más llevadero este camino.

Resumen

Este plan de negocios propone la creación de una empresa que preste servicios de outsourcing contable y asesoría tributaria a pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la ciudad de Cali. Las PYMES enfrentan diversas dificultades en su gestión financiera debido a la falta de personal calificado, lo que afecta su eficiencia operativa y su cumplimiento normativo. A partir de una propuesta metodológica mixta, que integra herramientas cualitativas y cuantitativas, se plantea identificar las necesidades del mercado, evaluar la viabilidad financiera del proyecto y analizar los beneficios del modelo de externalización.

El plan de negocios contempla un modelo centrado en la atención personalizada, el uso de herramientas tecnológicas y la capacitación continua, proyectando rentabilidad desde el primer año de operación. Asimismo, se incluyen proyecciones financieras a mediano plazo y el cálculo de indicadores clave como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que respaldan la viabilidad económica del proyecto.

Este trabajo se concibe como una herramienta útil para emprendedores como aquellos que toman decisiones empresariales al querer fortalecer la gestión contable y tributaria de las PYMES en Cali.

Palabras clave: outsourcing contable, asesoría tributaria, PYMES, eficiencia financiera, plan de negocios.

Abstract

This business plan proposes the creation of a company that provides accounting outsourcing and tax advisory services to small and medium-sized enterprises (SMEs) in Cali. These businesses often face challenges in financial management due to a lack of qualified personnel, which affects their operational efficiency and compliance with regulations. Based on a mixed-methods research approach—combining qualitative and quantitative techniques—the project seeks to identify market needs, assess financial feasibility, and analyze the benefits of the outsourcing model. The proposed business model is centered on personalized service, technological integration, and continuous training, aiming for profitability from the first year of operation. The plan also includes medium-term financial projections and key indicators such as Net Present Value (NPV) and Internal Rate of Return (IRR), supporting the economic viability of the project. This study is designed as a practical tool for both entrepreneurs and corporate decision-makers seeking to strengthen the accounting and tax management of SMEs in Cali.

Keywords: accounting outsourcing, tax advisory, SMEs, financial efficiency, business plan.

Tabla de contenido

Introducción	11
Planteamiento del Problema	13
Pregunta Problematizadora	14
Caracterización del Problema	15
Justificación	16
Objetivos.....	18
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos.....	18
Marco Referencial.....	19
Antecedentes	19
Marco Legal	21
Marco Conceptual.....	23
Outsourcing.....	23
Contabilidad.....	23
Asesoría tributaria.....	24
Gestión empresarial	24
Pequeñas y medianas empresas (PYMES)	24
Competitividad.....	25
Toma de decisiones.....	25

Análisis de datos	25
Innovación tecnológica	26
Metodología	27
Enfoque de Investigación.....	27
Método Mixto	27
Método Cuantitativo	29
Método Cualitativo	29
Diseño de la Investigación	30
Investigación Descriptiva.....	30
Investigación Correlacional	31
Población y Muestra	31
Definición de la población	32
Tamaño de la muestra	32
Instrumentos de recolección y validación.....	32
Análisis de la información	34
Contextualización	35
Contexto Regional: El Entorno Empresarial de la Jurisdicción CCC.....	35
Dinámica Sectorial: Oportunidades por Actividad Económica	37
Mortalidad y Supervivencia Empresarial: La Dimensión Crítica.....	38
El Déficit Contable como Factor Estructural de Mortalidad	40

Desarrollo de objetivos específicos	41
Estudio de mercado.....	41
Estado de las PYMES en la ciudad de Cali	41
Perfil general de la empresa Outsourcing Contable.....	42
Análisis del entorno	51
Análisis de datos encuesta	54
Perfil de los Encuestados	54
Conocimiento y Percepción del Outsourcing	54
Disposición a Contratar.....	55
Problemática Contable Identificada.....	55
Beneficios Esperados	56
Obstáculos para la Contratación	57
Valoración de Servicios del Paquete.....	58
Disposición de Pago y Tipo de Contrato	58
Apreciaciones finales	59
Propuesta de valor.....	62
Viabilidad financiera.....	62
Costos y gastos:.....	62
Proyecciones a mediano plazo	63
Modelo de negocio CANVAS	68

Casos de éxito del outsourcing contable en PYMES.....	70
Caso 1 - Panorama BPO	70
Caso 2 Ferretería Portoviejo	70
Limitaciones y riesgos	70
Conclusiones y recomendaciones	72
Limitaciones.....	74
Apéndice	75
Anexo 1. Formato de la herramienta de encuesta estructurada	75
Anexo 2. Análisis de Encuesta: Outsourcing Contable y Asesoría Tributaria para PYMES en Cali.....	82
Referencias Bibliográficas	100

Lista de tablas

Tabla 1	22
Tabla 2 Proyecciones	45
Tabla 3 Inversión a realizar a un año	48
Tabla 4 Calculo de la inscripción de la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio de Cali (CCC)	49
Tabla 5 Matriz DOFA	51
Tabla 6 Conclusiones Estratégicas del Análisis.....	59
Tabla 7 consolidación de gastos proyectados para el primer año de operaciones de la empresa	62
Tabla 8 Cuadro Comparativo de los Resultados entre el VAN y el TIR.....	65
Tabla 9 Aplicación fórmula TIR.....	66
Tabla 10 Modelo de negocios CANVAS.....	68

Lista de Figuras

Figura 1 Crecimiento empresarial en la CCC para los años de 2019 a 2026	36
Figura 2 Sectores empresariales en el año de 2024	38
Figura 3 Supervivencia empresarial a cinco años calculada.....	39
Figura 4 Mapa de la ciudad de Cali donde se señalan las empresas de Outsourcing Contable que puntos físicos de atención	44
Figura 5 Problemática Contable Identificada	55
Figura 6 Beneficios esperados	57
Figura 7 Obstáculos para la contratación.....	57
Figura 8 Formula VAN.....	63

Introducción

En el dinámico entorno empresarial actual, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico del país, al generar empleo, fomentar la innovación y dinamizar las economías locales. Sin embargo, muchas de estas organizaciones enfrentan limitaciones estructurales en sus procesos administrativos y contables, que afectan su capacidad de crecimiento y sostenibilidad. Entre los principales retos se encuentran la falta de personal capacitado, la informalidad en la gestión contable y la dificultad para cumplir con las obligaciones tributarias, lo que puede derivar en sanciones legales o dificultades para acceder a financiamiento.

La ciudad de Cali, como un importante centro económico de Colombia, alberga una gran cantidad de PYMES que, a pesar de su relevancia en la economía local, a menudo enfrentan limitaciones en cuanto a la disponibilidad de personal calificado y acceso a herramientas tecnológicas avanzadas. Según estudios recientes, un número considerable de estas empresas lucha por mantener prácticas contables efectivas, lo que repercute negativamente en la toma de decisiones y en la salud financiera de las organizaciones.

El presente plan de negocios tiene como propósito la creación de una empresa especializada en servicios de outsourcing contable y asesoría tributaria para PYMES en Cali. A través de un enfoque personalizado y el uso de tecnologías de vanguardia, se pretende ofrecer soluciones contables que, además de reducir costos, mejoren la eficiencia operativa y la calidad de la información financiera. Con un equipo de contadores certificados y con experiencia en diversos sectores, la empresa proyecta posicionarse como un aliado estratégico para las PYMES, contribuyendo al desarrollo económico regional y fortaleciendo la gestión contable de sus clientes.

A lo largo de este documento se presentará el planteamiento del problema, la justificación de la propuesta, los objetivos, el marco teórico, la metodología empleada y las proyecciones financieras. Se espera que este plan constituya una guía clara para la implementación efectiva del servicio, garantizando su sostenibilidad y crecimiento dentro del mercado competitivo de Cali.

Planteamiento del Problema

Se comprende que las empresas en un país son parte del desarrollo económico del mismo, entre estas se encuentran grandes industrias y productoras de bienes y servicios que promueven el desarrollo de la nación y sus **ciudades**, así como las pequeñas y medianas empresas (PYMES), las se constituyen como parte esencial para la creación de empleos incentivando el crecimiento económico (BBVA, 2025). En Colombia para el año de 2025 se estiman por medio del Registro Único Empresarial y Social (RUES), la existencia de al menos 1.531.437 de empresas existentes con actividades comerciales, advirtiendo un crecimiento del 2.3% con relación al año de 2024, así mismo, se concibe que de ese número el 94,3 % equivalente al 1.446.152 son microempresas, el 4,2 % unas 64.263 son pequeñas empresas, mientras el 1 % que son unas 15.364 son medianas empresas, mientras solo el 0,4 % unas 5.658 son grandes empresas (Minuto de Dios Industrial, 2025). Lo anterior, permite comprender que la mayoría de empresas que operan en el país en mayor medida son PYMES, y muchas de esas pertenecen a los emprendedores, y muchos de estos inician sus negocios sin la asesoría adecuada en materia contable y legal, esta falta de orientación limita su capacidad para analizar objetivamente la situación financiera de sus empresas, lo cual puede derivar en conflictos con entidades gubernamentales y en retrocesos en su desarrollo organizacional. De acuerdo con datos del Registro Mercantil de las Cámaras de Comercio, se estima que siete de cada diez empresas en Colombia cierran durante los primeros cinco años de funcionamiento, principalmente por desconocimiento del entorno normativo y por la imposibilidad económica de acceder a servicios de consultoría (Rueda, 2020).

Además, la falta de acceso a asesoría contable adecuada y a herramientas tecnológicas impide que las PYMES optimicen sus procesos, llevándolas a incurrir en costos innecesarios. De acuerdo con Ortega, et al. (2018) se tiene que “el 75% de las PYMES en el país considera que la

falta de información financiera precisa afecta su capacidad de crecimiento y competitividad en el mercado”. Así mismo, Ortega et al. (2018) señala que el factor clave en la toma de decisiones en las PYMES está sujeto a la administración contable, pero se advierte que existe un déficit en la gestión contable que no solo repercute en la rentabilidad de las empresas, sino que también limita su capacidad para acceder a financiamiento y oportunidades de desarrollo.

Siendo así, como para las empresas pequeñas como medianas, que son la mayor parte de la presencia empresarial en el país, se enfrentan el desafío de seguir creciendo sin desatender los procesos administrativos como financieros (FRG Auditores y Consultores, 2025). Es aquí cuando el outsourcing contable se presenta como una alternativa viable para las PYMES que buscan mejorar su eficiencia operativa, ya que, al externalizar sus funciones contables, las empresas pueden beneficiarse de la experiencia de profesionales especializados logrando acceder a tecnologías y conocimientos actuales que optimizan sus procesos. Esto con el fin de poder liberar recursos, reducir los costos de inversión y aumentar la rentabilidad de las empresas, así como aumentar la eficiencia operativa, el reducir los riesgos y mantener al tanto del cumplimiento de las normas que regulan la acción empresarial (FRG Auditores y Consultores, 2025). Sin embargo, la implementación del outsourcing también presenta desafíos, como la necesidad de garantizar la seguridad de los datos y el cumplimiento normativo (Borray et al, 2017). Por lo tanto, es fundamental desarrollar un enfoque que no solo aborde las necesidades específicas de las PYMES en Cali, sino que también, proponga soluciones innovadoras que mejoren la integración y la transparencia en la gestión contable.

Pregunta Problematicadora

¿Cuál es la viabilidad de un plan de negocios para la creación de una empresa de outsourcing contable y asesoría tributaria dirigida a PYMES en la ciudad de Cali?

Caracterización del Problema

¿Qué barreras impiden a las PYMES acceder a personal contable calificado?

¿Cómo afecta la falta de información financiera a las decisiones empresariales?

¿Qué papel puede jugar el outsourcing contable en la eficiencia de las PYMES?

Justificación

La elección de abordar el planteamiento de un plan de negocios que sirva de referencia para la creación de una empresa que ofrezca los servicios de outsourcing contable en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Cali, se fundamenta en la necesidad de abordar una problemática como lo es la sostenibilidad y mantenimiento de las operaciones de las empresas en el país, dado que siguiendo a se comprende que al menos el 80% de las empresas que cierran lo hacen por la falta de una gestión adecuada de la contabilidad y deberes fiscales en su organización (Álvarez y Abril, 2024). Siendo los aspectos financieros y su gestión, un factor crítico que incide directamente en la sostenibilidad y el crecimiento empresarial. Entonces se entiende que las PYMES, que representan una parte significativa del tejido empresarial colombiano y, que contribuyen de manera sustancial a la generación de empleo y el desarrollo económico del país, deberían tener una buena asistencia en la administración de sus procesos contables como en su gestión del área financiera, para que se mantengan en el tiempo y sigan contribuyendo al desarrollo del país. Teniendo en cuenta lo que presenta el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2014) cuando sostiene que las PYMES generan aproximadamente el 80% del empleo nacional.

Lo anterior, permite advertir que se debe solventar la falta de personal contable calificado y con conocimiento de las normativas fiscales, para poder mitigar las ineficiencias que repercuten en la toma de decisiones estratégicas para que las empresas puedan seguir creciendo y manteniendo sus actividades comerciales. Siendo así como, la adopción de soluciones como el outsourcing contable ofrece a las PYMES la posibilidad de acceder a profesionales especializados y a tecnologías que optimizan sus procesos, mejorando así la precisión de su

información financiera. Esto no solo les permite cumplir con sus obligaciones tributarias, sino que también potencia su capacidad de crecimiento y expansión en el mercado.

Además, la presente investigación aporta a la formulación de estrategias que se pueden adoptar para el fortalecimiento de la gestión financiera en las PYMES, promoviendo una cultura empresarial más eficiente y responsable. Poniendo de relieve que en un contexto donde la competitividad es clave, abordar esta problemática es esencial para fomentar la resiliencia y el éxito de las PYMES en una ciudad con alta proyección como lo es Cali, beneficiando así a la economía local y nacional. Por tanto, esta investigación no sólo es relevante para el sector empresarial, sino que también tiene implicaciones significativas para el desarrollo económico sostenible de la región.

Objetivos

Objetivo General

Determinar la viabilidad de un plan de negocios para la creación de una empresa de outsourcing contable y asesoría tributaria dirigida a PYMES en la ciudad de Cali,

Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado para identificar la posible demanda de servicios outsourcing contable para las PYMES en la ciudad de Cali.

Proyectar la viabilidad de la creación de una empresa que ofrezca los servicios de outsourcing contable para la PYMES en la ciudad de Cali, garantizando su sostenibilidad y crecimiento a corto como mediano plazo.

Definir la propuesta de valor y estructurar el modelo de servicio de outsourcing contable y asesoría tributaria.

Marco Referencial

Antecedentes

Para el desarrollo del presente plan de negocios se consideraron investigaciones previas relacionadas con la prestación de servicios contables y tributarios mediante esquemas de outsourcing, así como propuestas de creación de empresas similares en diversos contextos.

De acuerdo a lo anterior, se tiene que Rueda (2020) desarrolló un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría financiera y contable dirigida a pequeñas empresas en Bucaramanga. La investigación subraya que muchos emprendedores colombianos inician sus negocios sin la asesoría adecuada en temas contables y legales, lo que puede acarrear graves consecuencias financieras y jurídicas. Este fenómeno es preocupante, especialmente considerando que se registraron 7.704 nuevas empresas en Bucaramanga durante el primer semestre de 2020, reflejando un creciente interés por el emprendimiento en la región, aunque la falta de recursos y conocimiento en gestión contable puede llevar a altas tasas de fracaso. La metodología del estudio se basa en la investigación documental, apoyándose en fuentes históricas y artículos especializados para proporcionar un marco teórico sólido que respalde el plan de negocio. En conclusión, el estudio enfatiza la importancia de ofrecer soluciones accesibles en consultoría contable y fiscal a pequeños y medianos emprendedores, aumentando así sus posibilidades de éxito y sostenibilidad a largo plazo. Los aportes del trabajo incluyen un análisis del mercado objetivo, la estructuración de un servicio integral y personalizado, y la incorporación de herramientas tecnológicas —como el comercio electrónico— para optimizar procesos y cumplir con la normativa vigente, lo que no solo generará un valor agregado para los emprendedores, sino que también contribuirá al crecimiento de la economía local al facilitar la formalización y sostenibilidad de nuevos negocios.

Por su parte, Verdezoto (2024) elaboró un plan de negocios orientado a la creación de una empresa que ofrece servicios de outsourcing de análisis de datos, asesoría financiera y comercial para PYMES de estratos III y IV en Quito, Ecuador. Establece que el problema central radica en la falta de recursos y el desconocimiento de la importancia del análisis de datos en la toma de decisiones, lo cual limita el crecimiento y la competitividad de estas empresas en un mercado en constante evolución. La metodología incluye una revisión de la literatura existente sobre el tema, la identificación de la propuesta de valor y el marco teórico que respalda la viabilidad del negocio, así como un análisis utilizando herramientas como el modelo de negocio CANVAS. Para obtener datos valiosos sobre las necesidades del mercado y las expectativas de los clientes, se llevaron a cabo encuestas y entrevistas. Las conclusiones resaltan la viabilidad del proyecto, evidenciando que el servicio no solo es rentable, sino también esencial para las PYMES, permitiéndoles optimizar recursos y enfocarse en su núcleo de negocio. Además, se proponen estrategias de marketing y operación que buscan crear una sólida presencia en el mercado, utilizando técnicas innovadoras y testimonios de clientes para fomentar la confianza. En conclusión, se afirma que la implementación del servicio puede transformar la manera en que las PYMES toman decisiones, sustentándose en datos concretos que les permitan crecer competitivamente, y se sugiere una adaptación continua a las demandas del entorno económico para garantizar la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

De igual manera, Mancilla y Riascos (2016) presentan un plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria destinada a micro y pequeñas empresas en Cali, fundamentándose en la necesidad de estas organizaciones de recibir asesoría especializada sin incurrir en los altos costos de mantener un contador en nómina. A través de estudios de mercado y análisis técnico, organizacional y financiero, se evalúa la viabilidad del

proyecto. La metodología empleada incluye un enfoque descriptivo, cualitativo y cuantitativo, utilizando técnicas de recolección de información como encuestas y entrevistas, además de un método de investigación analítico para examinar la información recolectada. La implementación de esta empresa se justifica por su potencial para contribuir al empleo local y mejorar la calidad de vida de los contadores que se conviertan en empresarios. Las conclusiones indican que el proyecto es viable desde diversas perspectivas —comercial, técnica, financiera, organizacional, legal y social— y se espera que la empresa genere nuevos puestos de trabajo y mejores ingresos para los socios, además de contribuir al desarrollo económico de la comunidad. En términos de aportes, se destaca que la empresa ofrecerá servicios personalizados ajustados a las necesidades de sus clientes, utilizando tecnología y capacitación, lo que la posiciona como una solución efectiva frente a la demanda existente en el mercado local.

Estos antecedentes permiten identificar elementos comunes como la necesidad de servicios especializados, el potencial de crecimiento en el sector de outsourcing contable y la importancia de incorporar herramientas tecnológicas. A su vez, aportan insumos conceptuales y metodológicos que enriquecen la propuesta de valor y el enfoque estratégico del presente plan de negocios.

Marco Legal

El plan de negocios debe enmarcarse en la normativa contable y tributaria vigente en Colombia, la cual garantiza la legalidad y confiabilidad de los servicios ofrecidos. A continuación, se presentan las principales disposiciones aplicables y su relación con el proyecto.

Tabla 1*Marco Legal*

Norma	Descripción	Aplicación en el proyecto
Ley 43 de 1990	Regula el ejercicio de la Contaduría Pública en Colombia, estableciendo requisitos, funciones y responsabilidades de los contadores públicos.	Define los parámetros legales bajo los cuales debe operar la empresa de outsourcing contable, garantizando la idoneidad profesional de sus servicios.
Decreto 2649 de 1993	Establece los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) en Colombia. Aunque ha sido reemplazado en parte por las NIIF, sigue siendo referente normativo en ciertos casos.	Proporciona las bases para la preparación de información financiera confiable en PYMEs que aún no están bajo NIIF plenas.
Ley 1314 de 2009	Dispuso la convergencia de las normas contables, de aseguramiento de la información y de información financiera hacia estándares internacionales (NIIF y NIA).	Obliga a las empresas de outsourcing contable a aplicar NIIF según el grupo al que pertenezcan sus clientes (PYMEs, microempresas o grandes empresas).

Estatuto Tributario	Recopila las normas sobre impuestos nacionales (IVA, renta, retención en la fuente, ICA, entre otros).	Permite que la empresa brinde asesoría tributaria actualizada a las PYMEs, evitando sanciones y optimizando la planeación fiscal.
Ley 2277 de 2022	Reforma tributaria que introdujo modificaciones relevantes en materia de impuesto de renta, ganancias ocasionales y beneficios tributarios.	Es fundamental para asesorar correctamente a las PYMEs, ajustando su planeación fiscal a los cambios normativos más recientes.

Nota: elaboración propia. (2025)

Marco Conceptual

Outsourcing

El concepto de outsourcing (o tercerización) se define como el contrato que una empresa realiza con otra para que esta última lleve a cabo determinadas tareas que originalmente estaban en manos de la primera. Se entiende como una forma de subcontratación en la que se delegan ciertas funciones o procesos a un proveedor externo (Luque et al, 2015).

Contabilidad

Aplicación de técnicas y conceptos contables para procesar los datos económicos, históricos y estimados de una entidad, con el fin de apoyar la toma de decisiones gerenciales y

elevant el nivel de eficiencia y eficacia administrativa, mediante el establecimiento de planes basados en objetivos económicos racionales (Valdez et al., 2017).

Asesoría tributaria

Se refiere al apoyo brindado por los Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal (NAF) a personas naturales y jurídicas en temas fiscales y contables. Incluye la elaboración de declaraciones de renta, la interpretación de normativas fiscales y aduaneras, así como la resolución de dudas tributarias. El objetivo es empoderar a los contribuyentes con el conocimiento necesario para cumplir con sus obligaciones tributarias y fomentar la cultura tributaria en la sociedad (Martínez, 2025).

Gestión empresarial

Es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y actividades de una organización para alcanzar sus objetivos de manera eficiente y adaptarse a cambios en el entorno global, utilizando diversas teorías y enfoques desarrollados a lo largo del siglo XX (Hernández, 2011).

Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Según el Decreto 957 de 2019 en Colombia, las PYMES son unidades productivas que se clasifican en función de su nivel de ingresos por actividades ordinarias anuales. Las microempresas son aquellas con ingresos hasta 23.563 UVT; las pequeñas empresas, con ingresos superiores a 23.563 UVT y hasta 204.995 UVT; y las medianas empresas, con ingresos superiores a 204.995 UVT y hasta 1.736.565 UVT. Esta clasificación busca facilitar el acceso a beneficios, financiamiento y programas de desarrollo empresarial que fortalezcan su crecimiento y competitividad en el mercado colombiano (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, s.f.).

Competitividad

Se define como la capacidad de una empresa para producir y comercializar productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales. Es un concepto complejo y multidimensional que se aplica a distintos niveles —naciones, sectores y empresas— y depende de una combinación de determinantes tanto microeconómicos como macroeconómicos (Sánchez y Parra, 2023).

Toma de decisiones

Se describe como un proceso que implica la selección final de una opción entre varias alternativas, lo cual puede manifestarse en forma de acción u opinión. Incluye tanto el razonamiento lógico como el emocional y puede estar influenciado por la evaluación de probabilidades y utilidades asociadas a cada opción. Factores como la incertidumbre y las condiciones del contexto también afectan este proceso (Zampetti, 2023).

Análisis de datos

Se refiere al uso de herramientas estadísticas avanzadas para interpretar y entender grandes volúmenes de datos en investigaciones cuantitativas. Este proceso permite modelar relaciones complejas entre múltiples variables y facilita la identificación de patrones y tendencias, apoyando la toma de decisiones fundamentadas en evidencia sólida. A través de técnicas como la regresión, el análisis de varianza y el análisis multivariado, los investigadores obtienen resultados más precisos y relevantes (Sánchez et al., 2024).

Innovación tecnológica

Se refiere al desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías que mejoran los procesos productivos, los productos o los servicios. Es considerada un motor clave para promover la sostenibilidad, ya que tiene el potencial de generar no solo retornos económicos, sino también valor social y ambiental. La innovación centrada en la sostenibilidad busca crear productos, procesos, servicios y modelos de negocio que integren eficiencias materiales y energéticas, abordando al mismo tiempo aspectos sociales (Aguado et al., 2025).

Metodología

Enfoque de Investigación

Dentro del plan de negocios se adoptó un enfoque mixto, que integra métodos cualitativos y cuantitativos con propósito de obtener una comprensión integral sobre la demanda de servicios del outsourcing contable entre las PYMES dentro de la territorialidad perteneciente a la Santiago de Cali (Hernández-Sampieri et al., 2014). Lo anterior permite abordar simultáneamente la dimensión cuantificable del mercado mediante frecuencias y porcentajes derivados de datos fidedignos expuestos en la web, pertenecientes a instituciones como la Cámara de Comercio y DANE. Por otra parte, las encuestas como instrumento de medición apuntan a enriquecer la dimensión comprensiva de las motivaciones y percepciones de los empresarios PYMES.

Método Mixto

El uso del enfoque mixto propuesto dentro de este proyecto se sustenta en la naturaleza propia de la problemática a abordar, la cual involucra tantas dimensiones cuantificables (niveles de uso de outsourcing contable, meta data, disposición y creación de pymes, rangos de precios de competencia y probabilidades estadísticas en la propuesta, etc.) Así como también, dimensiones subjetivas (como las percepciones de riesgo, la confianza y las expectativas frente al servicio). Algunos autores como Hernández-Sampieri (2018) señalan que los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto pueden combinarse en un mismo estudio cuando se busca una comprensión más completa del fenómeno, aprovechando las fortalezas de cada ruta metodológica.

En un mismo estudio es posible combinar diferentes enfoques; también estrategias y diseños, puesto que se puede estudiar un problema cuantitativamente y, a la vez, entrar a

niveles de mayor profundidad por medio de las estrategias de los estudios cualitativos. Se trata de un excelente modo de estudiar las complejas realidades del comportamiento social. (Hernández-Sampieri et, al, 2018, p.65)

En la misma línea, Creswell (2009) propone que los métodos mixtos son especialmente útiles dentro de investigaciones aplicadas y evaluativas como la presente, que requiere integrar resultados numéricos con narrativas de los participantes para diseñar o mejorar intervenciones y programas. Siguiendo con los postulados anteriores se utilizan dos procedimientos propios de esta metodología (mixtos secuenciales y mixtos concurrentes).

Creswell (2009) explicando los **procedimientos mixtos secuenciales**, estos se definen como aquellos en los que el investigador busca ampliar o profundizar en hallazgos de un método con otro. Esto puede implicar comenzar con una entrevista cualitativa que tenga propósitos exploratorios de la narrativa para continuar con un método cuantitativo para realizar el contraste de la narrativa y el dato. Esto permite concebir la propuesta de la aplicación de una encuesta para determinar algunas variables que serán de ayuda en la comprensión de la idoneidad del ejercicio. Un ejemplo de ello puede ser, una encuesta aplicada a una muestra amplia, para que el investigador pueda generalizar los resultados a una población. Ante esto se presenta que “alternatively, the study may begin with a quantitative method in which a theory or concept is tested, followed by a qualitative method involving detailed exploration with a few cases or individuals.” (Creswell, 2009, p-31).

De igual continuando con Creswell (2009) se utilizan los **procedimientos mixtos concurrentes**, el cual se definen como aquellos en los que el investigador converge o fusiona datos cuantitativos y cualitativos con el fin de ofrecer un análisis integral del problema de

investigación. Dentro de este diseño, el investigador recolecta ambas formas de datos al mismo tiempo y luego integra de manera puntual la información apuntando a una interpretación de los resultados globales. Asimismo, en este diseño el investigador puede insertar una forma de datos más pequeña dentro de una recolección de datos más grande, con el propósito de analizar diferentes tipos de preguntas (lo cualitativo aborda el proceso mientras que lo cuantitativo aborda los resultados). Creswell (2009).

Es así como el estudio puede comenzar con un método cuantitativo en el que se pone a prueba una teoría o concepto, seguido de un método cualitativo que involucra una exploración detallada con pocos casos o individuos.

Método Cuantitativo

Se utilizará para obtener datos estadísticamente significativos sobre la importancia del outsourcing contable entre las pequeñas empresas. A través de una encuesta estructurada se recogerán datos sobre la proporción de empresas que externalizan, los motivos identificados y la correlación entre estas razones y las características de los sectores. Esto permitirá establecer patrones y relaciones que pueden ser generalizables a una población más amplia (ver Anexo A).

Método Cualitativo

El método cualitativo brinda la posibilidad de cualificar los resultados del método cuantitativo, esto permite explorar de una argumentativa como el servicio de contabilidad en las empresas es importante para su desarrollo y mantenimiento. Este enfoque también permite extender la comprensión de los datos como factores implícitos que dan brindan objetividad al entendimiento de las circunstancias, legales, sociales como empresariales de la gestión contable externalizada.

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación se definirá como descriptivo-correlacional, lo que permite explorar y analizar las características del fenómeno de la externalización de servicios contables y fiscales en las PYMES. Este tipo de diseño es adecuado para los objetivos del estudio, ya que proporciona una estructura que facilita tanto la recopilación de datos como el análisis de relaciones entre variables.

Investigación Descriptiva

Esta parte del diseño se enfocará en describir las características de la población objetivo. Se recopiló datos sobre la cantidad de empresas que externalizan sus servicios contables y fiscales, así como las características demográficas y sectoriales de estas. Se buscará identificar patrones en la externalización, tales como la frecuencia de uso de servicios externos, los tipos de servicios más comúnmente externalizados y la percepción general de los empresarios sobre la efectividad de esta práctica. La investigación descriptiva permitirá generar un perfil claro de las micro y pequeñas empresas que optan por externalizar, lo que es fundamental para entender el contexto de las organizaciones y su entorno.

Según las consideraciones de Hernández-Sampieri (2018) Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Con ello se quiere decir, que sirven en cuanto a la medida y la recolección de volúmenes de datos que permitan el reporte de información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar. Dentro de un estudio descriptivo el investigador selecciona una serie de cuestiones (que, recordemos, denominamos variables) y

después recaba información sobre cada una de ellas, para así representar lo que se investiga (describirlo o caracterizarlo) (Hernández-Sampieri, 2018).

Investigación Correlacional

Además de la descripción, se explorarán las relaciones entre diferentes variables. Por ejemplo, se analizará cómo ciertas características de las empresas (tamaño, antigüedad, sector económico) se correlacionan con la decisión de externalizar funciones contables y fiscales. Asimismo, se examinará la relación entre las motivaciones para externalizar (como la reducción de costos, el acceso a expertos o la mejora en la eficiencia) y la percepción de éxito en la gestión contable. Como señalan Hernández-Sampieri (2018) este análisis permitirá identificar factores que influyen en la decisión de externalizar, este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. Así, los estudios correlacionales pretenden responder a preguntas de investigación en el ejercicio comparativo, así mismo en este caso, puede usarse para establecer patrones que podrían ser utilizados para predecir la adopción de esta práctica en otras empresas (Hernández-Sampieri, 2018).

Población y Muestra

En este estudio, la población estará compuesta por micro y pequeñas empresas ubicadas en la ciudad de Cali, las cuales se caracterizan por tener un número limitado de empleados y un volumen de ingresos específico, de acuerdo con las regulaciones locales. A continuación, se detallan los aspectos clave relacionados con la población y la muestra, las cuales se proyectan para 20 representantes de PYMES para la recopilación de Datos.

Definición de la población

La población está conformada por micro, pequeñas y medianas empresas legalmente constituidas en la ciudad de Cali, registradas en la Cámara de Comercio y activas al año 2024.

Tamaño de la muestra

Se aplicarán encuestas a una muestra de 22 micro, pequeñas o medianas empresas en la cual sus representantes podrán responder 22 preguntas cerradas, diseñadas para conocer la percepción que tienen sobre las actividades contables en sus empresas y su acercamiento con el Outsourcing contable.

Instrumentos de recolección y validación

Encuesta estructurada con preguntas cerradas y escala tipo Likert.

Para asegurar la validez de los instrumentos, se realizó una revisión de contenido por parte de expertos en contabilidad y administración. Las encuestas fueron sometidas a una prueba piloto con cinco empresas para verificar la claridad de las preguntas y ajustar los ítems necesarios. Asimismo, la guía de entrevistas fue validada mediante juicio de expertos, quienes evaluaron la pertinencia y relevancia de las preguntas frente a los objetivos de la investigación.

Esta prueba piloto se encuentra en el siguiente link:

<https://docs.google.com/document/d/1rXo9ve8wvXrD-QyGeWzzvCDQRrGDKrs5/edit?usp=sharing&oid=112409457168245361494&rtpof=true&sd=true>

Entre los resultados de este análisis, se proyectó un análisis cualitativo el cual permite consolidar las siguientes apreciaciones. A partir de la aplicación de entrevistas semiestructuradas a empresarios de pequeñas y medianas empresas, fue posible identificar percepciones,

experiencias y necesidades relacionadas con la gestión contable y la posible implementación de servicios de outsourcing contable.

En primer lugar, los resultados muestran que la mayoría de los entrevistados actualmente manejan su contabilidad a través de contadores externos o de manera informal, lo que en algunos casos ha generado dificultades como desorganización financiera, errores en el cumplimiento de obligaciones tributarias y falta de información clara para la toma de decisiones. Esta situación refleja una debilidad común en las PYMES, donde la contabilidad no siempre es gestionada de manera estratégica.

Asimismo, los entrevistados manifestaron que estos problemas han tenido un impacto directo en sus empresas, especialmente en aspectos como el pago de sanciones, la incertidumbre financiera y la limitación para proyectar el crecimiento del negocio. En este sentido, reconocen la importancia de contar con un acompañamiento contable más estructurado y confiable.

En cuanto al conocimiento sobre el outsourcing contable, se encontró que, aunque algunos empresarios ya están familiarizados con el concepto, otros lo asocian principalmente con la contratación de servicios externos sin tener claridad total sobre sus beneficios. No obstante, al explicarles el alcance del servicio, la percepción general fue positiva, destacando ventajas como la optimización del tiempo, el acceso a personal especializado y el cumplimiento oportuno de las obligaciones fiscales.

Por otra parte, se identificaron algunas barreras importantes frente a la contratación de este tipo de servicios, siendo la principal la desconfianza en el manejo de la información financiera y el temor a depender de terceros. También se mencionó el factor costo como un elemento a considerar en la toma de decisiones.

Finalmente, los entrevistados coincidieron en que un servicio contable ideal debería caracterizarse por la transparencia, la confianza, la responsabilidad y el uso de herramientas tecnológicas que faciliten el acceso a la información en tiempo real. En general, se concluye que existe una percepción favorable hacia el outsourcing contable, siempre y cuando el servicio garantice seguridad, calidad y acompañamiento constante.

Análisis de la información

Los datos obtenidos a través de la encuesta se procesarán mediante un análisis cuantitativo estadístico descriptivo, utilizando frecuencias y porcentajes para identificar tendencias en la percepción de los empresarios acerca de la externalización de servicios contables y tributarios. Los resultados se presentarán en tablas y gráficos con el fin de facilitar su interpretación y evidenciar patrones de respuesta.

En el caso de las entrevistas, se aplicará un análisis de contenido cualitativo con codificación temática, agrupando las respuestas en categorías emergentes como eficiencia, confianza, riesgo percibido, entre otras. Esto permitirá complementar la información cuantitativa con una comprensión más profunda de las motivaciones, expectativas y narrativas de las PYMES frente a los servicios de outsourcing contable y asesoría tributaria.

Contextualización

De acuerdo a los datos recopilados, mediante el análisis de la data disponible en web que será posteriormente referenciado, podemos señalar que el tejido empresarial colombiano está compuesto, de forma predominante; por pequeñas y medianas empresas (PYMES), las que en sí mismas constituyen el motor fundamental del desarrollo económico nacional. En la misma línea nos referimos a datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), que señalan para el año 2025 se estimaron que al menos 1.531.437 empresas activas en el país, de las cuales el 99,5% corresponde a micro, pequeñas y medianas empresas (Minuto de Dios Industrial, 2025).

De acuerdo a las estimaciones de la Cámara de Comercio del Valle, las PYMES representan aproximadamente el 98% del tejido empresarial, con más de 114.000 unidades productivas registradas ante las cámaras de comercio regionales (Cámaras de Comercio Valle, 2024), lo que sigue de manera consistente con la tendencia nacional, siendo los sectores del comercio, los servicios, la agroindustria y el turismo sus principales ámbitos de actuación (Diario de Occidente, 2025).

Contexto Regional: El Entorno Empresarial de la Jurisdicción CCC

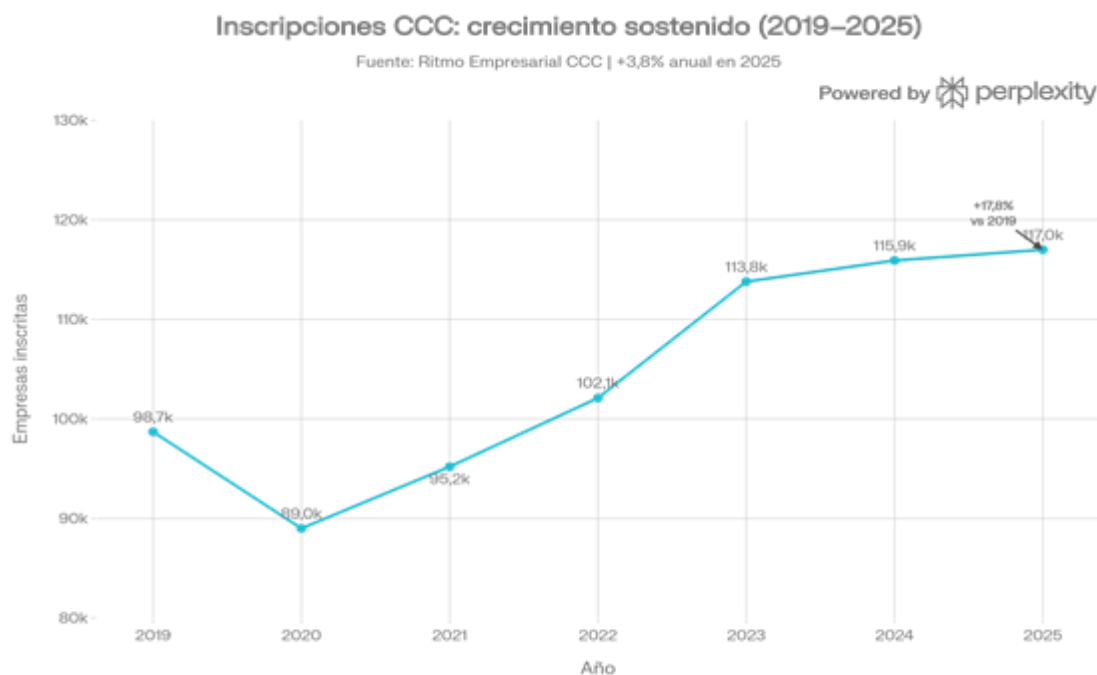
Dentro de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali (CCC) está compuesta por seis municipios del suroccidente colombiano: (Cali, Dagua, Jamundí, La Cumbre, Vijes y Yumbo). Dichas territorialidades representan el 10,5% de la superficie total del Valle del Cauca y su epicentro financiero en torno a la capital, de tal manera que se constituye el principal eje de actividad empresarial del suroccidente del país, con Cali como ciudad de referencia económica regional. El Valle del Cauca se distingue nacionalmente por contar con un mercado productivo diversificado que no depende, como en otras zonas del país, del sector minero-energético, lo que

le ha conferido mayor resiliencia ante choques externos a su estabilidad como la caída de precios de materias primas o las restricciones derivadas de la pandemia por COVID-19.

De acuerdo a los datos extraídos de cámara y comercio podemos señalar que para el año 2024, el stock total de empresas activas registradas en la jurisdicción CCC ascendió a 106.558 unidades productivas, lo que muestra una tendencia de crecimiento del del 1,7% frente a las 104.872 del año anterior. La tendencia de crecimiento se muestra sostenida durante cuatro años consecutivos, habiendo superado ampliamente los niveles prepandemia registrados en 2019 (98.000 empresas aproximadamente). Como puede apreciarse en la figura 1.

Figura 1

Crecimiento empresarial en la CCC para los años de 2019 a 2026



Nota: Elaboración propia basada en meta-datos obtenidos de la CCC disponibles en la web mediante la modalidad de WebScrapping, con el uso de Python y librerías.

Siguiendo con la línea de los datos se puede señalar que la estructura del tejido empresarial en la jurisdicción CCC las PYMES constituyen una mayoría, siguiendo así un patrón

piramidal característico de las economías latinoamericanas en desarrollo. Que presenta una conformidad a la clasificación establecida por la Ley 590 de 2000, basada en el nivel de activos, el panorama para 2024 fue el siguiente:

Teniendo en cuenta que, para Cali, la PYMES son el segmento dominante con 95.559 unidades, equivalentes al 89,7% del total del tejido empresarial formal, registrando una variación positiva del 2,0% frente al año anterior. Las medianas empresas suman 2.134 unidades (2,0%) y las grandes empresas 587 unidades (0,6%), registrando caídas anuales del 3,3% y 8,3% respectivamente. Es, por ende, importante señalar que la reducción de medianas y grandes empresas no obedece a cierres ni a deterioro del tejido productivo, sino a un fenómeno de reclasificación por nivel de activos: el significativo incremento del salario mínimo en 2023 superó el ritmo de crecimiento de los activos empresariales, lo que llevó a que varias empresas que anteriormente se clasificaban en categorías superiores pasaran a rangos inferiores (Cámara de Comercio de Cali, 2025)

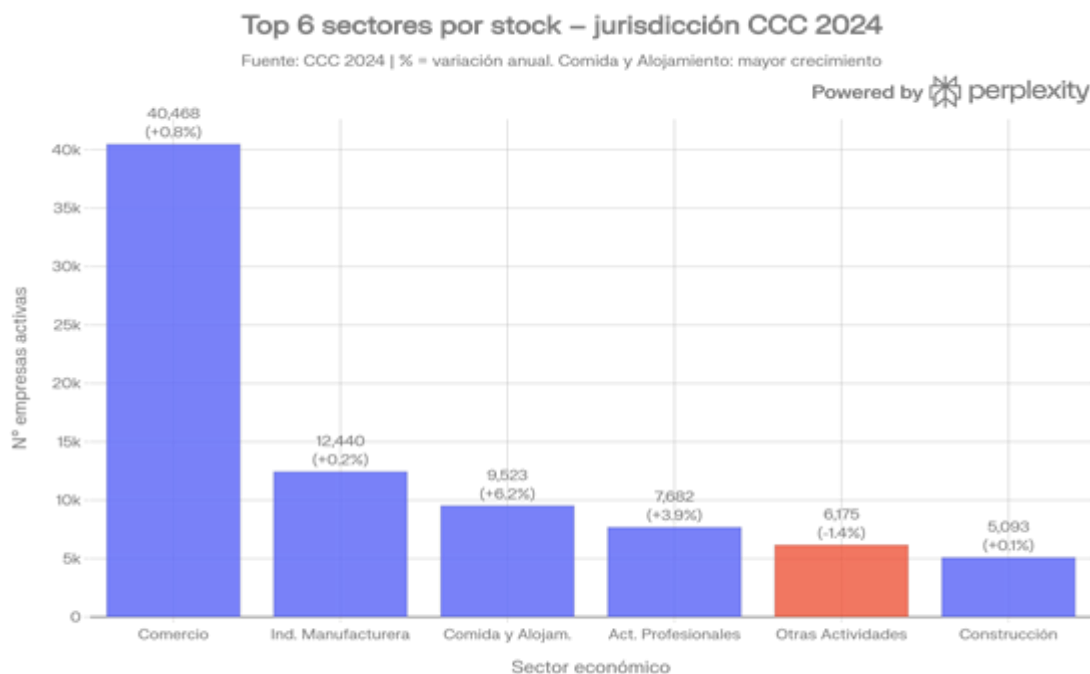
Dinámica Sectorial: Oportunidades por Actividad Económica

Según el análisis sectorial se revela una alta concentración en pocas actividades económicas, particularmente con importantes implicaciones para la segmentación del mercado de servicios contables. Como puede verse en el gráfico 2, las empresas dedicadas a actividades comerciales lideran el stock con 40.468 empresas (38,0% del total), seguido por la industria manufacturera con 12.440 (11,7%) por otra parte la industria turística relacionada a los servicios de comida y alojamiento con 9.523 (8,9%). De acuerdo a la data este último sector registró el mayor crecimiento anual con un incremento del 6,2% (+552 nuevas unidades), jaloneado por el dinamismo turístico y gastronómico asociado a eventos trasnacionales como la COP16. Otras actividades profesionales, científicas y técnicas suman 7.682 empresas (+3,9%), en la misma

línea, el sector de construcción y Clúster Hábitat Urbano que agrupa también actividades inmobiliarias, diseño e ingeniería. concentra más de 10.000 unidades en conjunto.

Figura 2

Sectores empresariales en el año de 2024



Nota. Elaboración propia basada en meta-datos obtenidos de la CCC disponibles en la web mediante la modalidad de WebScrapping, con el uso de Python y librerías

Mortalidad y Supervivencia Empresarial: La Dimensión Crítica

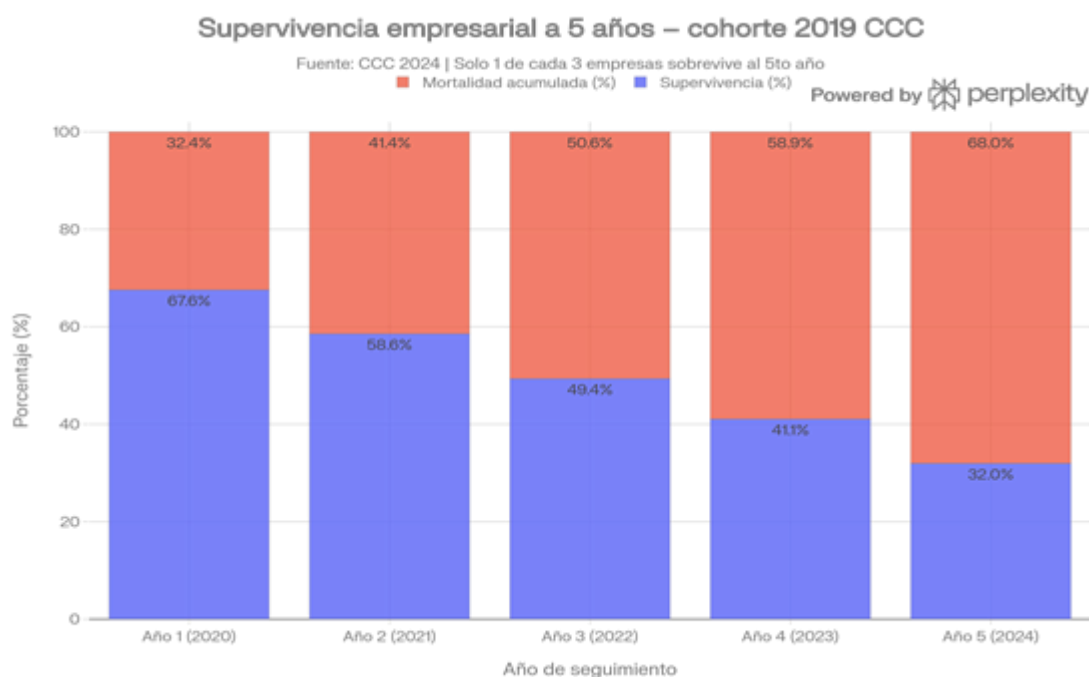
Uno de los hallazgos más relevantes dentro de la data presente en el Estudio Económico Anual CCC 2024 que sirve como guía para fundamentar la demanda del outsourcing contable es la alta tasa de mortalidad empresarial. Los datos recopilados señalan que, durante el año 2024, 25.433 empresas quebraron o salieron del tejido empresarial formal de la jurisdicción, lo que puede verse en un aumento del 3,4% frente a 2023 (24.607 salidas), ubicando a 2024 como el

segundo año con mayor índice de cierres dentro del periodo 2016–2026, solo superado por 2020, año del impacto directo de la pandemia (COVID-19). La especulación sobre los factores causales detrás de esta tendencia es múltiples y estructurales: algunos tales como costos operativos elevados (arriendos, insumos, financiamiento), restricciones de acceso al crédito derivadas de tasas de interés históricamente altas en comparación a otras naciones de la región.

El índice más revelador es la tasa de supervivencia empresarial a cinco años calculada para la cohorte de empresas constituidas en 2019. Siguiendo la metodología del Manual de Demografía Empresarial de Confecámaras, la tasa de supervivencia puede apreciarse en el gráfico 3, donde demuestra que durante el primer año la supervivencia fue del 67,6%, al segundo del 58,6%, al tercero del 49,4%, al cuarto del 41,1% y al quinto año de apenas el 32,0%. En otras palabras, solo 1 de cada 3 empresas creadas en 2019 continuaba activa en 2024, mientras que el 68% acumulado había cerrado antes de cumplir cinco años de operaciones.

Figura 3

Supervivencia empresarial a cinco años calculada



Nota. La estructuración de la información estadística (Graficación) fue apoyado mediante de inteligencia artificial (Perplexity AI, 2026), conservando la autoría interpretativa y la responsabilidad de la calidad del código y la analítica de elaboración propia con recursos como Python (WebScraping).

El Déficit Contable como Factor Estructural de Mortalidad

Álvarez y Abril (2024) señalan que la deficiente gestión contable y financiera es una de las causas principales del cierre prematuro de las PYMES colombianas. En la misma línea documentan que el 80% de las empresas que cierran lo hacen por razones directamente vinculadas a una mala gestión contable y fiscal algunas tales como:

- Desconocimiento de obligaciones tributarias
- Ausencia de presupuestos y flujos de caja
- Errores en la declaración del IVA e ICA
- Carencia en el control de estados financieros que permitan tomar decisiones informadas.

De la misma manera, Ortega, Delgado y Romero (2018) identificaron en su estudio que el 75% de las PYMES colombianas reconocen que existe una falta de información financiera precisa, y que, por ende, les afecta negativamente su capacidad de crecimiento, como también, acceso a financiamiento.

A lo anterior se añade que el contexto masivo de informalidad estructural dentro del país: según ANIF y el DANE (2024), la informalidad empresarial multidimensional incluye aspectos tributarios, laborales y registrales alcanza el 90,2% del universo empresarial nacional hacia el 2025. Dicha cifra pone en evidencia que la mayor parte del ecosistema productivo opera con déficits graves de cumplimiento normativo, lo que amplía exponencialmente el mercado potencial de los servicios de formalización y outsourcing contable.

Desarrollo de objetivos específicos

Estudio de mercado

Para identificar la demanda de servicios de asesoría contable entre las PYMES de Cali se evaluará un estudio del sector de PYMES de la ciudad de Cali, además de establecer la posible competencia de empresas que prestan el servicio de Outsourcing contable en esta ciudad, esto con el fin de proyectar la viabilidad de crear una empresa que preste los servicios de Outsourcing contable. Adicionando la encuesta estructurada a propietarios y gerentes de PYMES en esta ciudad.

Estado de las PYMES en la ciudad de Cali

Se observa que el departamento del Valle del Cauca cuenta con al menos 155.000 empresas, de las cuales el 91,7% de estas son micro empresas, seguidas del 6,4% que son las pequeñas empresas y el 1,5% que son las medianas empresas, terminado con el 0,4% que representa las grandes empresas, lo que permite señalar que en su mayoría son las PYMES las que consolidan la fuerza empresarial en el departamento (Diario de Occidente, 2025). Esta presencia de las PYMES en el Valle del Cauca indica que los emprendimientos cada vez son mayores, y las personas arriesgan cada vez a iniciar empresa, diversificando la economía, en donde se destacan sectores como el comercio, los servicios, agroindustria y el turismo (Diario de Occidente, 2025). De igual forma, se prevé que en la ciudad de Cali se ha convertido en lugar de inversión del capital, con la creación de empresas que prestan servicios digitales empresas pequeñas que buscan consolidarse como prestadoras de diferentes servicios a nivel digital (Diario de Occidente, 2025).

Perfil general de la empresa Outsourcing Contable

Una empresa que preste los servicios de Outsourcing Contable debe estar presta a solucionar y abordar las necesidades contables de las empresas en este caso PYMES en la ciudad de Cali. Se busca que la empresa pueda contribuir a las tareas diarias contables, así como la preparación de las cuentas para el pago de impuestos que se den lugar, como que construya y almacene de una forma segura y de acuerdo a la ley los informes contables, entre otras actividades de la gestión contable de cada empresa (ContaFit, s.f.).

De igual forma, siguiendo a Blandón y Kener (2018) se comprende que el vocablo inglés de Outsourcing es equivalente a la subcontratación, es decir un contrato que realiza una empresa con otra para que esta última lleve a cabo una tarea determinada que es deber de la primera (p.31). Siendo el objetivo de esta subcontratación, el poder reducir gastos en la gestión de procesos, aumentar la eficiencia de la empresa, buscando un aumento en la producción al poder enfocarse en el flujo productivo y las actividades principales de los negocios de la empresa (p.31). En otras palabras, las empresas o sus representantes buscan reducir los procesos de gestión del funcionamiento de la empresa, pagándole a un tercero para que lleve a cabo algunas tareas que, aunque esenciales para el funcionamiento de las actividades, no son del todo dependientes de la empresa, por eso se le paga a ese externo a la empresa para que lleve esas funciones, para poder enfocarse en la productividad de su empresa y el desarrollo de la misma.

Ahora bien, se pueden nombrar algunas ventajas que tiene el poder subcontratar un servicio de Outsourcing Contable, según las consideraciones de ContaFit (s.f.):

Se reducen los costos en la gestión de operaciones administrativas de las empresas, ya que se evita el gasto de personal profesional en el área contable y las capacitaciones a este.

Contar con profesionales que se actualizan de normas e impuestos institucionalizados, que se mantienen al tanto de los movimientos financieros y sociales que pueden afectar positiva o negativamente las posibles inversiones financieras que realice la empresa.

Permite al empresario enfocarse en las actividades comerciales y productivas de sus empresas lo que se conoce como “Core Business”, lo que facilita que los empresarios o administradores se enfoquen en proyectar sus estrategias de crecimiento para la empresa y optimizar sus procesos productivos.

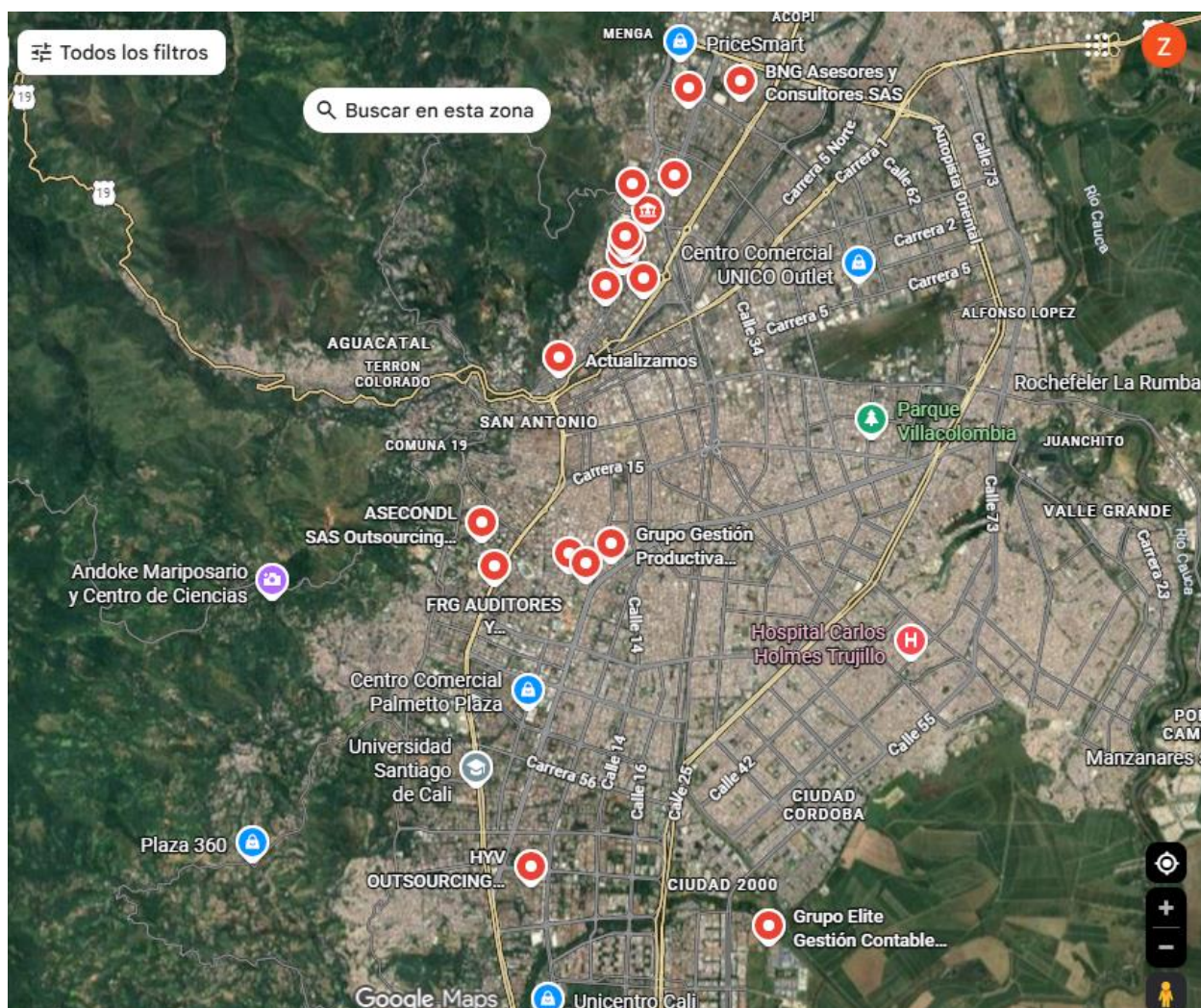
Este servicio permite a la empresa tener cierta flexibilidad al contar con el asesoramiento y acompañamiento contable, en tanto la empresa este creciendo rápidamente o tenga problemas económicos, la empresa puede acudir al Outsourcing Contable para que se le brinde un servicio esencial o puntual, sin tener que pagar por todo un proceso contable integral.

Ahora bien, el Outsourcing Contable es un servicio que permite a las empresas mantenerse al día con sus obligaciones tributarias de ley, como también comerciales, contractuales, entre otras funciones que debe cumplir cada empresa sea grande o micro. Siendo también, una costumbre que se afianza cada vez más entre los empresarios de tercerizar algunas funciones de las empresas para lograr que esos fondos se inviertan en el mejoramiento de la calidad de los productos y lograr llegar a más clientes (Blandón y Kener, 2018, p.9).

Ante lo anterior, se puede inferir que el servicio de Outsourcing Contable, es plausible de ser contratado por las PYMES en la ciudad de Cali, permitiéndoles ahorrar dinero y poder enfocarse en sus procesos empresariales. Siendo así como se advierte, que en la ciudad de Cali existen varias empresas con sitios físicos de atención y operación:

Figura 4

Mapa de la ciudad de Cali donde se señalan las empresas de Outsourcing Contable que puntos físicos de atención



Nota. En la figura se presentan 17 puntos rojos que señalan empresas que prestan el servicio de outsourcing contable en la ciudad de Cali, donde su mayoría se presentan en la zona norte de la ciudad cerca al sector comercial conocido como Menga o Acopi, donde se encuentra el lugar de muchas empresas micro, pequeñas y medianas. Imagen tomada de Google Maps (2026). outsourcing contable en Cali. ¹

¹ https://www.google.com/maps/search/outsourcing+contable+en+cali/@3.4359657,-76.594359,14081m/data=!3m1!1e3?entry=ttu&g_ep=EgoyMDI2MDMwOS4wIKXMDSoASAFOAw%3D%3D

Este mapa de las empresas de Outsourcing Contable que hacen presencia en la ciudad de Cali, muestra un panorama positivo en tanto que existe una oferta de los servicios contables bajo esta modalidad, en una ciudad que tiene presencia de muchas empresas con actividades físicas y virtuales, posicionada como una de las capitales que más empresas tiene consolidadas, y donde se invierte o escoge como lugar donde se llevan a cabo las operaciones comerciales e industriales.

En cuanto al perfil de los profesionales que debe tener una empresa de Outsourcing Contable, se advierte que los profesionales deben ser contadores profesionales con capacidad para poder llevar a cabo tareas jurídicas, tenedurías de libros, auditorías financieras, asesorías tributarias, así como las actividades contables y de pago de salarios o nóminas, pago de responsabilidades de seguridad social como de obligaciones tributarias (Blandón y Kener, 2018, p.49-50). De igual forma, bajo este perfil, se contempla los precios que un profesional de contaduría normalmente cobra en Colombia por mes, este precio es necesario para proyectar en cuanto saldría el rubro o el capital para cubrir el salario de los profesionales que se necesiten en la empresa de Outsourcing Contable relacionada al plan de negocios que se construye en este trabajo. Así se tiene el siguiente precio de pago mensual para cada uno de los cargos relacionados con los servicios de contaduría advertidos por Computrabajo (2026):

Tabla 2

Proyecciones

Cargo	Salario Medio Mensual	Funciones Principales

Contador de Impuestos	\$ 2.954.612	Firma de estados financieros, liquidación de impuestos como el IVA, Retención, como la Renta, planeación y ejecución de cargas tributarias, así como creación de reportes de información exógena.
Contador Público	\$ 2.630.188	Firma de estados financieros, ejecutante de auditorías, brinda fe pública sobre la razonabilidad de las cuentas, complementa con la asesoría gerencial.
Contador / Contadora	\$ 2.443.535*	Preparación de balances financieros, asesoría en conciliaciones bancarias, supervisión de registros y satisfacción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).
Auxiliar en Contaduría	\$ 1.436.968	Asistencia en elaboración de informes contables, gestión de archivos contables, apoyo en elevación de informes de fin de mes y demás exigencias en los cierres mensuales.
Auxiliar en Contabilidad	\$ 1.353.938	Administración, archivo y registro físico y digital de facturas, registro y memoriales de cuentas y cobros por pagar como realizar,

		ajustes de asientos en el software contable usado por las empresas o exigidos por las mismas.
Auxiliar Contable	\$ 1.318.684	Asistente de archivo, apoyo en nóminas, atención a clientes y proveedores en temas de pagos.
Practicante de Contaduría	\$ 1.024.202	Asistente de digitación, trabajo bajo supervisión, tareas sencillas que permiten un aprendizaje gradual en procesos de archivo y de digitación básica.

Nota. Elaboración propia, datos recopilados desde la proyección de estimaciones de precios a pagar alrededor de salarios de profesionales de contaduría en Colombia. Datos recopilados desde Computrabajo, (25 de marzo de 2026), salario de Contador/a público en Colombia. <https://co.computrabajo.com/salarios/contadora-publico>

Conforme a lo anterior, se contempla una medida de salario básico para los profesionales de contaduría en el país con una base de \$ 2.307.809 (COP) de salario mensual (Computrabajo, 2026). Señalado los precios de salarios a los profesionales que llevarán los procesos en la empresa de Outsourcing Contable, se prosigue a describir el precio de los locales o lugar físico en el cual puede operar la empresa en el norte de la ciudad, un lugar que está cercano a la zona de acopio llamada Acopi, lugar donde residen la mayoría de empresas en sus lugar de operaciones físico donde transportan y fabrican los productos, además es un centro importante de presencia de empresas con operaciones virtuales en los servicios que presta, por eso la ubicación en el centro norte de la ciudad de Cali, en la prestación de servicios para el Outsourcing Contable

es estratégica. Por eso se contempla la idea de tomar en alquiler un lugar donde ubicar las oficinas de atención y servicio a los clientes. Siguiendo los espacios para colocar oficinas presentados por Fincaraiz (2026), donde se muestra un espacio amplio de 200 mts cuadrados y dos baños en el barrio de Versalles norte centro de Cali, a un precio de 4.000.000 (COP) mensuales un precio considerable a pagar, para tener a mano otros servicios complementarios para la empresa y fácil acceso a los trabajadores de la empresa y los clientes.

En tanto equipos de cómputo necesarios para llevar a cabo las operaciones de la empresa, se consolida la idea de al menos 7 equipos robustos para el trabajo contable con sus programas y software necesario para funcionar de acuerdo a los servicios que se prestan se presenta, la idea de que cada computador cuente con un buen procesador de última generación buenas gas de RAM, así como almacenamiento en disco sólido, lo que daría un precio de \$ 2.618.700 (COP) cada uno (HP Development Company, 2026). De igual forma, se debe sumar el pago de un programa contable con servicios, se puede adoptar un software de un buen precio por año como el que ofrece la empresa World Office Colombia SAS (2026), con un precio de \$ 1.666.000 (COP) por año. En atento en equipos de mueblería y oficina se estima la inversión de 10.000.000 (COP)

Ahora bien, según la inversión a realizar para un año de operaciones en el lugar escogido, con los equipos en una primera inversión, como pago de los programas de software contable, eso sirve para poder estimar la inscripción de la matrícula mercantil, por lo cual se presentan los siguientes valores:

Tabla 3

Inversión a realizar a un año

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
----------	----------	----------------	-------------

Equipos de Cómputo HP (Última generación)	7	\$2.618.700	\$ 18.330.900
Software Contable World Office (Anualidad)	1	\$1.666.000	\$ 1.666.000
Muebles de oficina en conjunto completo que cumplen con las normas laborales para el cuidado de la salud para las 7 personas que laboran en la empresa	7	\$ 0	\$ 10.000.000
Total, Activos Para Matrícula			\$ 29.996.900

Nota. tabla de elaboración propia, que muestra los activos que tendría la empresa para consolidar los bienes activos de la empresa que determinan cuál es el monto a pagar en la matrícula mercantil.

En tanto, se proyecta que la inscripción de la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio de Cali (CCC) para cada año, se comprende que asciende según la fórmula presentada por la CC entre los “\$ 0 – \$ 78.715.000” de valor de los bienes, entonces se encuentra en el primer nivel de cobro ya que la empresa cuenta con unos activos evaluados en \$ 29.996.900. Seguido se aplica la siguiente fórmula “\$24.220 + 8.477* (Activos) / \$1.000.000” para calcular el pago de la matrícula mercantil, lo que resulta en:

Tabla 4

Cálculo de la inscripción de la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio de Cali (CCC)

Procedimiento	Valor / Operación	Resultado Parcial
Definir Activos Totales	Valor reportado en el balance	\$ 29.996.900
Identificar el Rango	Rango 1: \$ 0 Hasta \$ 78.715.000	Aplica Fórmula 1
Convertir a Unidades de Millón	\$ 29.996.900 / 1.000.000	29,9969
Calcular Componente Variable	29,9969 \times \$ 8.477	\$ 254.283,72
Sumar Cuota Fija	\$254.283,72 +\$ 24.220	\$ 278.503,72
Redondeo Legal	Ajustando el precio a pagar quedaría en:	\$ 278.504

Nota. En la gráfica se presenta el paso a paso para realizar la fórmula presentada por la CCC, la cual permite establecer cuál es el rubro a cubrir para el pago de la matrícula mercantil en la ciudad de Cali de la empresa de Outsourcing Contable.

El valor de la matrícula mercantil es un costo fijo que puede variar porcentualmente según él según la Unidad de Valor Básico, que se incrementa según el Índice de Precios al Consumidor (IPC). De acuerdo con los precios o valores a invertir en la empresa de Outsourcing Contable, se pueden estimar valores de funcionalidad de la empresa para al menos tres años. Considerando que se van a presentar al menos 5 profesionales de contaduría para iniciar las actividades en la empresa, y dos personas en la administración que también contarán con

salarios. Entre la administración estaría el jefe o administrador y el representante legal y de negocios los cuales devengarán un sueldo al mes de 3.000.000, mientras se cuenta con un contador público el cual su salario se valora en \$ 2.630.188, así como tres contadores o contadoras con un salario de \$ 2.443.535 cada uno, y un auxiliar de contaduría con trabajo por encargo con un salario de \$ 1.436.968. A esto se suman los gastos del primer año como la matrícula mercantil, e inversiones en el local en arriendo donde se establezcan las actividades, como los muebles y equipos de cómputo. A esto se suma, los costos de elementos ofimáticos usados para completar las operaciones de la empresa que ascendieron a unos \$ 38.495.111, esto en papelería, costos, de internet, y demás equipos que se usan en una oficina.

Análisis del entorno

Para entender las condiciones externas e internas que influyen en el desarrollo del plan de negocios, se presenta a continuación un análisis del entorno mediante una matriz DOFA. **Figura**

Tabla 5

Matriz DOFA

Fortalezas	Oportunidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. La ubicación donde se establecerá el centro de operaciones de la empresa es estratégica: cerca al sector de Acopi como de Menga, lo que permite la captación de PYMES. 2. Uso de equipos de cómputo de última 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento permanente de nuevas empresas que surgen en la ciudad de Cali que requieren formalización según registros de la CCC. 2. Obligación de aplicar la nómina electrónica, como la facturación

<p>generación, adaptados con software de la empresa World Office, con el cual se pueden procesar datos contables con mayor rapidez.</p> <p>3. El equipo de trabajo tiene muy bien definido sus roles, asegurando calidad en los servicios de Impuestos, Auditoría, Auxiliares.</p> <p>4. Se advierte una alta rentabilidad, sobre los bajos costos de la inversión inicial en activos fijos.</p> <p>5. La propuesta de valor es clara al permitir que los clientes de las PYMES puedan delegar procesos en sus obligaciones contables.</p>	<p>electrónica, esto impulsa grandemente la necesidad de outsourcing contable.</p> <p>3. Existe una tendencia en los empresarios de Cali, a subcontratar con el fin de reducir pasivos laborales.</p> <p>4. Surge la posibilidad de crear convenios con asociaciones empresariales de Acopi.</p> <p>5. Las PYMES en Cali tienen negocios de nivel internacional lo que demanda una asesoría especializada enfocada en normas de nivel internacional.</p>
Debilidades	Amenazas
<p>1. El servicio prestado de contaduría depende en su mayoría de la capacidad técnica de los 5 contadores.</p>	<p>1. Existen contadores que ofrecen precios por debajo del mercado, captando clientes.</p>

<ol style="list-style-type: none">2. Los dos cargos administrativos en una operación de pocas personas en esta empresa elevan el punto de equilibrio.3. Como es una nueva empresa, el posicionamiento frente a otras empresas puede tomar tiempo.4. La empresa se ubica en un lugar donde otras empresas ofrecen el mismo servicio.5. Como empresa nueva el tiempo de adaptación al mercado, lo que implica retrasos en la estandarización de proceso de la empresa y en las solicitudes de los clientes.	<ol style="list-style-type: none">2. Las normas tributarias y los impuestos se cambian y surgen constantemente, esto requiere permanente actualización profesional.3. La zona de operaciones es muy transitada, con alto flujo de empresas, esto puede darles menos visibilidad a otros clientes potenciales.4. Existen softwares contables gratuitos que pueden ser competencia de la empresa.5. La aparición de crisis económicas afectan directamente la posibilidad de que los clientes quieran subcontratar servicios contables y realizar estos procesos por si mismos.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nota: elaboración propia. (2025)

Análisis de datos encuesta

Perfil de los Encuestados

La encuesta fue realizada a 22 empresas de Cali, el formato se encuesta Google Forms en el siguiente link: https://docs.google.com/forms/d/13qIn9gZfEik5g8u86yBBrbdnm9UD-E5fNpZbf8KIf3g/viewform?edit_requested=true#responses (**Anexo 1. Formato de la herramienta de encuesta estructurada**), mientras los resultados se encuentran en el siguiente link:

https://drive.google.com/file/d/1oKaqP4MLp1luIbAT3upi9WjPXNkGs_vR/view?usp=sharing.

De igual manera se agrega el análisis de los resultados de la encuesta en el siguiente link: <https://drive.google.com/file/d/1GndiuuB5Y4MfMUceQVDYtD8Lm8sHCV9k/view?usp=sharing>, ubicado en este texto en el **Anexo 2. Análisis de Encuesta: Outsourcing Contable y Asesoría Tributaria para PYMES en Cali**

Entre los resultados del análisis se advierte que mayoritariamente las empresas encuestadas pertenecen al sector servicios (68.2%), seguido por pymes dedicadas al comercio (18.2%) y otros sectores (13.6%). En gran medida las empresas son maduras: cerca del 31.8% lleva más de 5 años operando, y el tamaño típico oscila entre 0 y 10 empleados, lo que confirma el perfil de microempresa y pequeña empresa que caracterizada en la mayoría dominante del tejido empresarial de Cali.

Conocimiento y Percepción del Outsourcing

En cuanto al nivel de conocimiento sobre el outsourcing contable es particularmente bajo: solo el 50% afirmó haberlo escuchado, pero sin saber bien en qué consiste, el 45.5% remite conocerlo bien y solo el 4.5% no lo conocía en absoluto. A pesar de este desconocimiento

parcial, la valoración de la gestión contable es absoluta teniendo que el **100% de los encuestados le asignó importancia 4 o 5 sobre 5** a la gestión contable como factor fundamental para el crecimiento de su empresa.

Disposición a Contratar

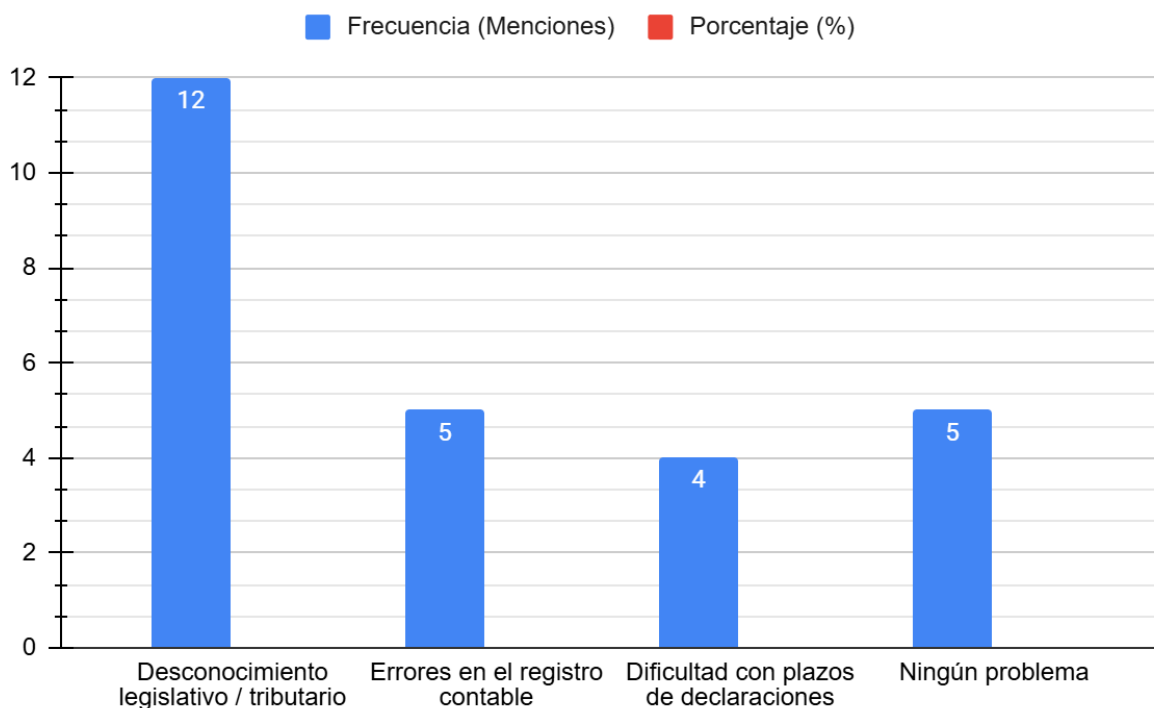
Sobre la intención de contratación es notablemente positiva: el 31.8% respondió "Sí, definitivamente", el 50% "Probablemente sí" y solo el 18.2% dijo "Tal vez", sin ningún rechazo explícito. Lo anterior de acuerdo a ello indica que el 81.8% del mercado muestra una actitud favorable hacia adquirir este tipo de servicio, una señal clara de oportunidad de negocio.

Problemática Contable Identificada

El problema más recurrente identificado en la muestra es el desconocimiento legislativo sobre las normas tributarias vigentes, mencionado por el 54.5% de las empresas (12 de 22). Así también, los errores en el registro contable y la dificultad para cumplir con los plazos de las declaraciones tributarias, cada uno con 5 menciones el 22.7% y con 4 menciones el 18.2% respectivamente. Solo 5 empresas, el 22.7%, indicaron no tener ningún problema, lo que revela que la mayoría enfrenta vulnerabilidades contables reales y que se corresponde con la información teórica recopilada y la meta data analizada en el apartado de contextualización.

Figura 5

Problemática Contable Identificada

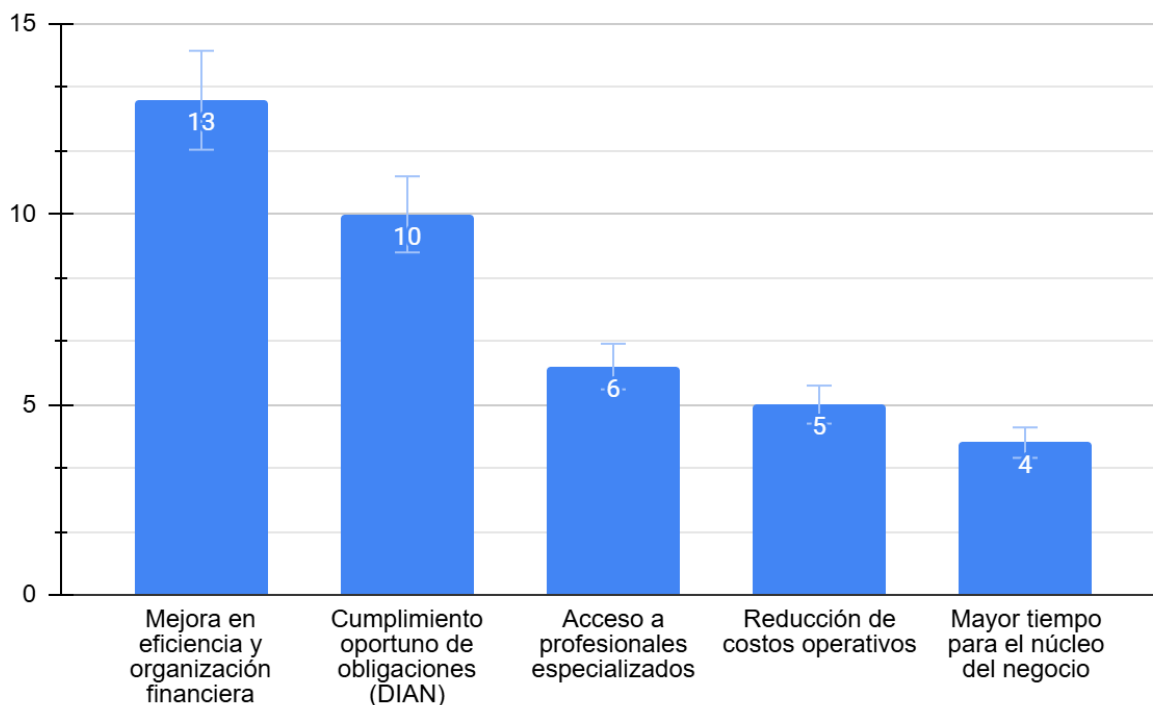


Nota. Figura de elaboración propia

Beneficios Esperados

De acuerdo al análisis de la data los beneficios más valorados reflejan las necesidades más urgentes de las PYMES (Véase en el siguiente gráfico):

- Mejora en la eficiencia y organización financiera (13 menciones, 59.1% del total)
- Cumplimiento oportuno de obligaciones tributarias ante la DIAN (10 menciones, 45.5%)
- Acceso a profesionales especializados (6 menciones, 27.3%)
- Reducción de costos operativos (5 menciones, 22.7%)
- Mayor tiempo para dedicarse al núcleo del negocio (4 menciones, 18.2%)

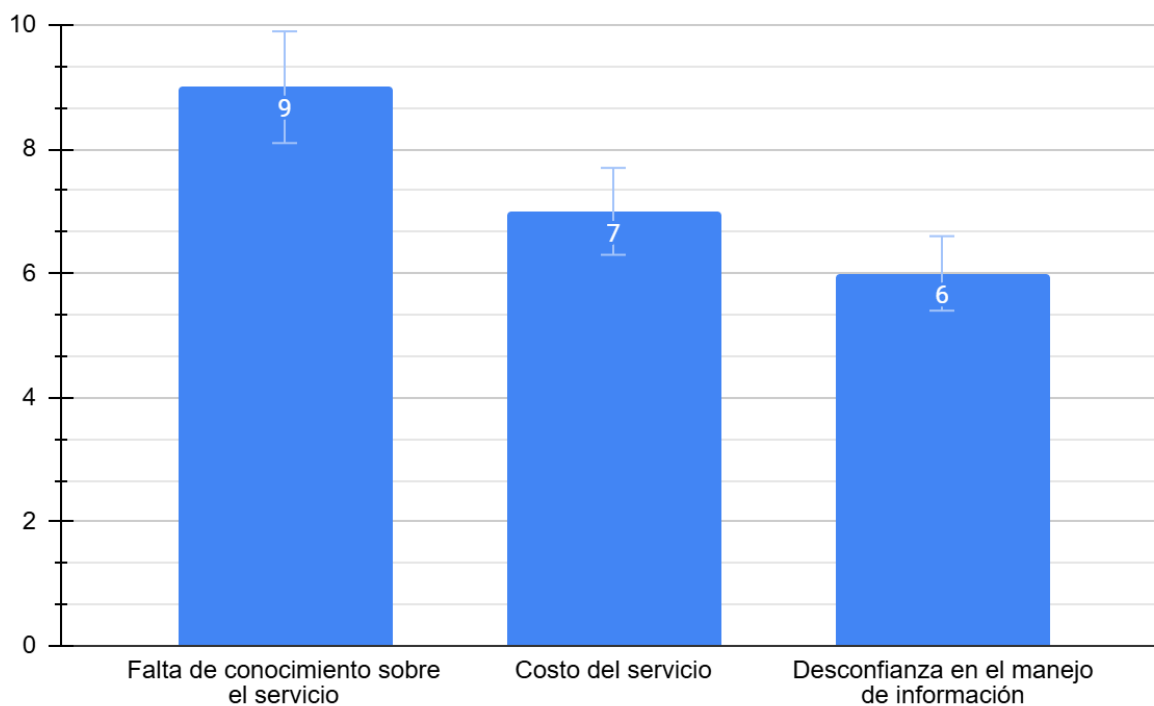
Figura 6*Beneficios esperados*

Nota. Figura de elaboración propia.

Obstáculos para la Contratación

La encuesta nos presenta claramente que los tres obstáculos principales están relativamente equilibrados: falta de conocimiento sobre el servicio (9 empresas), costo del servicio (7 empresas) y desconfianza en que un tercero maneje la información financiera (6 empresas). Por ende, puede decirse que se sugiere una estrategia comercial efectiva debe combinar educación del cliente + precios accesibles + garantías de confidencialidad.

Figura 7*Obstáculos para la contratación*



Nota. Figura de elaboración propia.

Valoración de Servicios del Paquete

Todos los servicios propuestos obtuvieron valoraciones promedio superiores a 4.50 sobre 5, siendo el registro el más valorado (4.64), seguido de la asesoría para conciliaciones bancarias y auditoría interna (4.59), seguido de la planeación tributaria (4.55). Lo presente valida que la postulación de un paquete integral tiene mayor aceptación que ofertas puntuales.

Disposición de Pago y Tipo de Contrato

El rango de pago preferido por las empresas en la muestra es de \$1.000.000 a \$1.500.000 COP/mes (40.9% de los encuestados), seguido de \$2.000.000 a \$2.500.000 COP/mes (27.3%). Respecto a la modalidad, el paquete mensual fijo es la preferencia mayoritaria, lo anterior facilita la proyección financiera del servicio. Por otra parte, la característica más valorada en un

proveedor es la **experiencia y trayectoria comprobada en el sector** (10 de 22 menciones), seguida de conocimiento actualizado de la normativa tributaria colombiana (6 menciones). Lo que invita a una obtención progresiva de clientes en busca de obtener un background de experiencias que validen ante el tejido empresarial.

Tabla 6

Conclusiones Estratégicas del Análisis

Dimensión	Hallazgo clave
Mercado potencial	81.8% con disposición positiva a contratar
Principal deficiencia	Desconocimiento tributario (54.5% de empresas)
Beneficio top	Mejora en eficiencia financiera (59.1%) y cumplimiento DIAN (45.5%)
Barrera #1	Falta de conocimiento del servicio (40.9%) + costo del servicio (31.8%)
Precio ideal	\$1.5M – \$2M COP/mes (40.9% de preferencia)
Diferenciador clave	Experiencia (45.5%) + confidencialidad de la información (27.3%).
Modalidad preferida	Paquete mensual fijo + atención híbrida (virtual + presencial)

Apreciaciones finales

A partir del análisis conjunto de los resultados obtenidos mediante la encuesta (enfoque cuantitativo) y las entrevistas (enfoque cualitativo), se logra una comprensión más completa sobre la situación contable de las PYMES y la viabilidad del servicio de outsourcing contable.

En primer lugar, los resultados cuantitativos evidenciaron que un alto porcentaje de las empresas encuestadas reconoce la importancia de la contabilidad dentro de su organización y manifiesta disposición para contratar servicios de outsourcing contable. Este hallazgo se complementa con la información cualitativa, donde los entrevistados expresaron que, aunque algunos no tienen un conocimiento profundo del concepto, sí perciben que este tipo de servicios puede aportar valor a sus empresas, especialmente en términos de organización y cumplimiento tributario.

De igual manera, la encuesta permitió identificar que una proporción significativa de las PYMES presenta dificultades en la gestión contable, tales como errores en declaraciones, desorden en la información financiera y falta de control. Estos resultados se ven reflejados en las entrevistas, donde los empresarios mencionaron experiencias concretas relacionadas con sanciones, incertidumbre financiera y limitaciones para la toma de decisiones, lo que refuerza la necesidad de contar con un servicio contable más estructurado.

En cuanto a la disposición de contratación, los datos cuantitativos muestran una tendencia favorable hacia la adquisición del servicio; sin embargo, el análisis cualitativo permite profundizar en los factores que influyen en esta decisión. Entre ellos se destacan la confianza en el proveedor, la seguridad en el manejo de la información y la relación costo-beneficio, aspectos que no solo condicionan la contratación, sino que también representan retos para el diseño del modelo de negocio.

Por otra parte, los beneficios esperados identificados en la encuesta, como la reducción de costos, el cumplimiento normativo y el acceso a expertos, coinciden con lo manifestado por los entrevistados, quienes valoran especialmente el acompañamiento profesional y la posibilidad de enfocarse en el crecimiento del negocio mientras delegan la gestión contable.

En síntesis, la integración de ambos enfoques permite concluir que existe coherencia entre los datos cuantitativos y cualitativos, evidenciando una necesidad real en el mercado y una percepción positiva frente al outsourcing contable. Esta triangulación de información fortalece la validez del estudio y respalda la viabilidad del proyecto desde una perspectiva tanto objetiva como experiencial.

Propuesta de valor

Viabilidad financiera

La proyección financiera permitirá evaluar la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento a corto y mediano plazo. Realizando una estimación de ingresos, que se basan en la demanda identificada en el estudio de mercado y en la definición de paquetes de servicios.

Costos y gastos:

Fijos: salarios, arrendamiento, licencias de software.

Variables: materiales.

Proyecciones financieras: elaboración de estados financieros proyectados (estado de resultados, flujo de caja, balance general).

Indicadores clave: cálculo de punto de equilibrio, margen de utilidad, Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR).

Tabla 7 consolidación de gastos proyectados para el primer año de operaciones de la empresa

Concepto	Detalle	Valor Anual
Inversión Inicial	Equipos, Muebles, Software, Matrícula	\$ 30.275.404
Arrendamiento	\$4.000.000 x 12 meses	\$ 48.000.000
Nómina Administrativa	2 personas x \$3.000.000 x 12 meses	\$ 72.000.000
Nómina Operativa	1 contador P. + 3 Contadores + 1 Auxiliar	\$ 136.634.076

Gastos Operativos	Servicios, papelería, internet.	\$ 38.495.111
Total, Egresos Año 1		\$ 325.404.591

Nota. Tabla de elaboración propia, contiene costos iniciales de inversión y costos operativos para el año, incluyendo salarios, gastos de internet, y elementos de uso ofimáticos básicos.

Proyecciones a mediano plazo

La proyección para el funcionamiento de la empresa se consolida en el número de 30 PYMES como clientas de la empresa que presta los servicios de Outsourcing en la ciudad de Cali, un número básico y ajustado a la realidad de una ciudad que tiene mucha presencia de PYMES y que cada día va en aumento. Se estima gracias a la encuesta realizada que se puede obtener un mínimo de \$1.000.000 (COP) por cada una de las empresas cliente, por lo que se advierte al menos ingresos mensuales por \$30.000.000 (COP), lo que posibilita que se cubra la nómina de los empleados entre estos el administrador o creador de las empresas y los demás empleados necesarios para llevar a cabo las labores de la empresa, con este número se esperó crear utilidades económicas desde el primer año de operación de la empresa. Se propone que el crecimiento anual sea de un 10% en los ingresos, mientras se estima un 5% en egresos relacionados a la operación, esto sujeto a la inflación o ajustes, por tanto, la tasa de descuento (WACC) se fija en un 15%. En la siguiente tabla se proyecta un flujo de caja para los tres primeros años de operación de la empresa.

Figura 8

Formula VAN

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Nota. Esta fórmula permite calcular la inversión y las ganancias en una empresa en el tiempo, en este caso a tres años, Donde: I_0 es la inversión inicial = \$ 30.275.404), el FCN t es el Flujo de Caja Neto en el año t , y k es la Tasa de descuento (0,15). Tomada de Velayos, A. (5 de junio de 2025). Valor actual neto (VAN): Qué es y cómo utilizarlo. Economipedia.²

Periodo	Ingresos Anuales	Egresos Anuales	Flujo de Caja Neto
Año 0	\$ 0	(Inversión Inicial)	-\$ 30.275.404
Año 1	\$360.000.000	\$ 325.404.591	\$ 34.595.409
Año 2	\$396.000.000	\$ 310.021.146	\$ 85.978.854
Año 3	\$435.600.000	\$ 325.522.203	\$ 110.077.797
Suma de flujos presentes			\$ 167.473.524

Nota. El VAN es parte de una proyección de cálculo sobre el movimiento de dinero que se invierte y se ingresa en la empresa siendo proyectado a 3 años.

² Véase en <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

La anterior tabla, permite consolidar la proyección del VAN = \$167.473.524 (ganancias proyectadas para final de los tres años base) – \$30.275.404 (inversión inicial) = \$137.198.120. Siendo una cifra positiva y considerable de \$137.198.120 como ganancia, es una estimación con énfasis real, muy por encima de la proyección de ganar un 15%. Mientras el cálculo de la TIR, permite calcular la rentabilidad del plan de negocios proyectada en este trabajo, siendo la tasa de interés exacta que tiende a cero (0) el VAN. Siendo la fórmula del TIR la siguiente “ $TIR = \sum(CF / (1 + r)^t) - CI = 0$ ”, en donde CF es = Flujo de efectivo en cada periodo, r: es la Tasa de descuento, t: el Periodo de tiempo, y CI se considera la Inversión inicial (Fundeen, s.f.). Para buscar el TIR no se contempla una fórmula con despeje simple, ya que se busca varias tasas hasta hallar una donde la suma sea igual a la inversión inicial, en este caso se prueba con una tasa del 15%, por lo que el VAN arroja un resultado positivo de más de \$137.000.000 cifra muy por encima de cero, esto solo significa que la rentabilidad real alcanzada es mucho más alta del 15% estimado, ya que al realizar el cálculo financiero se encuentra con una tasa del **156%**. Esto permite contemplar la siguiente información:

Tabla 8 Cuadro Comparativo de los Resultados entre el VAN y el TIR

Concepto	Valor	Caracterización en el plan de negocios
Inversión Inicial	\$ 30.275.404	Inversión inicial con la que se construye la empresa y empieza operaciones.
Utilidad Total (Nominal)	\$ 230.652.060	Suma de las ganancias proyectadas para los tres años iniciales.
VAN (Valor Real)	\$ 137.198.120	Valor del negocio en la actualidad.

TIR (Rentabilidad)	156%	El negocio es factible y con gran proyección gracias a este porcentaje TIR
--------------------	------	----------------------------------------------------------------------------

Nota. En esta tabla se muestra un índice elevado en la TIR, esto debido a que un negocio que recupera su inversión inicial en el primer año operativo, la TIR se eleva exponencialmente.

Tabla 9 Aplicación fórmula TIR

Concepto	Operación con TIR = 156%	Resultado del Flujo Descontado
Inversión Inicial	Dinero que sale en el Año 0	-\$ 30.275.404
Ganancia Año 1	$\$34.595.409 / (1+1,56)^1$	\$ 13.513.831
Ganancia Año 2	$\$85.978.854 / (1+1,56)^2$	\$ 13.119.243
Ganancia Año 3	$\$110.077.797 / (1+1,56)^3$	\$ 6.422.330
Suma de Ganancias	Suma de los resultados de los años 1, 2 y 3	\$ 33.055.404
Resultado (VAN)	Inversión + Suma de Ganancias	= \$ 0

Nota. Se presenta como gradualmente la inversión inicial para empezar actividades en la empresa de Outsourcing Contable se va cancelando, siendo para al año 3 una reducción baja frente a las ganancias.

Este análisis sobre el TIR enseña perfectamente que existe una gran oportunidad de inversión en este modelo de empresa para una organización de Outsourcing Contable para la ciudad de Cali. Con un indicador del 156%, se considera que se supera el costo WACC del 15%,

mostrando una rentabilidad expresa del proyecto, garantizando en su creación un valor sustancial que deviene desde el primer año de operaciones. Esta puede ser una cifra no muy habitual, pero es normal en empresas o áreas empresariales de alta intensidad de capital, si bien los activos son en su mayoría equipos de tecnológica y muebles de la empresa, como equipos ofimáticos complementarios, permite que se dinamice un flujo de entradas económicas constante, esto devenidos por los servicios proveídos de los contadores que son profesionales cuyo trabajo está valorado altamente. En servicios que se realizan a distancia y con disponibilidad con recursos digitales, muchos gastos de traslado, de revisiones en las empresas a nivel físico, como de uso de elementos físicos para trabajos presenciales se ahorran, estos gastos no hacen parte de los servicios ofertados, lo que indica un mayor rango de ganancias para el plan de negocio de la empresa de Outsourcing Contable. Además, de que la recuperación de la inversión inicial se realiza en menos de un año, evita los riesgos de liquidez, posicionando la empresa con una situación de ventaja competitiva ya que puede invertir esos dineros en expandir sus operaciones o invertir en publicidad. En suma, el análisis del VAN y el TIR, consolidan la idea de que el plan de negocio cumple con la viabilidad económica, así como la eficiencia en la administración de recursos y equipos, que son el inicio de las operaciones del Outsourcing Contable en una ciudad como Cali que tiene en sus áreas la presencia de PYMES que cada día se asientan en este lugar, por lo que la posibilidad de contratación con la empresa tiende siempre a aumentar.

Modelo de negocio CANVAS

El modelo CANVAS permite estructurar de manera clara y visual los elementos fundamentales del plan de negocios propuesto. A continuación, se describen los nueve bloques que lo componen:

Tabla 10

Modelo de negocios CANVAS

Módulo	Contenido Estratégico
Socios Clave	Proveedores de software contable, Cámara de Comercio, Asesores legales externos
Actividades Clave	Gestión contable y tributaria, Atención al cliente, Capacitación interna, Gestión comercial
Propuesta de Valor	Servicios contables personalizados, Precios asequibles, Acceso a tecnología, Cumplimiento normativo garantizado
Relación con Clientes	Atención personalizada, Soporte mensual, Seguimiento continuo, Canales digitales
Segmentos de Clientes	PYMES en Cali, Sectores: comercio, servicios, manufactura
Recursos Clave	Contadores certificados, Software contable, Oficina y equipamiento, Equipo de ventas
Canales	Página web, Redes sociales, Referidos, Visitas comerciales

Estructura de Costos	Nómina, Arriendo y servicios, Licencias de software, Publicidad
Fuentes de Ingresos	Tarifas mensuales por paquete de servicios, Ingresos por asesorías

Nota: elaboración propia. (2025)

Casos de éxito del outsourcing contable en PYMES

Caso 1 - Panorama BPO

La incorporación de tecnología, como el RPA WINSHUTTLE, en la empresa Panorama BPO ha permitido reducir los tiempos de proceso, pasando de 180 minutos a solo 10 minutos por importación, y ha mejorado la precisión al eliminar errores humanos. Además, la automatización ha incrementado la satisfacción del personal al disminuir tareas repetitivas y ha optimizado los recursos, permitiendo a la empresa reducir costos y liberar tiempo para otras actividades. Esto demuestra que la transformación digital puede potenciar significativamente la eficiencia y la calidad en los procesos de outsourcing contable. (Espinoza y Guerra, 2023).

Caso 2 Ferretería Portoviejo

La implementación del outsourcing contable en la ferretería Portoviejo se refleja en una mejora significativa de la gestión financiera y administrativa de la empresa. A través de la externalización de estos procesos a proveedores especializados, la ferretería pudo suplir la carencia de personal técnico en estas áreas, logrando un mejor control de la información financiera, una reducción de errores y una gestión más eficiente de los recursos. Esto permitió a la empresa fortalecer su estructura interna, optimizar sus procesos y, en consecuencia, potenciar su rentabilidad y posicionamiento en el mercado, superando sus debilidades iniciales y asegurando un crecimiento sostenido (Pincay, 2020).

Limitaciones y riesgos

Este estudio presenta algunas limitaciones propias tanto de la metodología utilizada como del entorno en el que se desarrolló. Al tratarse de un plan de negocios basado en un análisis mixto, es posible que los resultados no se apliquen de la misma forma a todas las PYMES del

país. Asimismo, el hecho de trabajar con una muestra no probabilística dificulta la generalización de las conclusiones. Por otro lado, existen ciertos riesgos que deben considerarse. La propuesta de implementar un modelo de outsourcing contable podría generar resistencia en algunos empresarios que prefieren mantener estos procesos dentro de su empresa. Además, es importante tener en cuenta que los constantes cambios en la normativa tributaria y en las tecnologías pueden exigir ajustes frecuentes en los servicios ofrecidos.

Conclusiones y recomendaciones

A partir del desarrollo del presente proyecto, se logró dar cumplimiento al objetivo general planteado, el cual consistía en formular un plan de negocios para la creación de una empresa de outsourcing contable y asesoría tributaria dirigida a PYMES en la ciudad de Cali. Se encontró que, mediante la estructuración del modelo de negocio, el análisis del entorno y la evaluación de la viabilidad financiera, demostrando que la propuesta responde a una necesidad real del mercado.

En relación con la pregunta de investigación, se puede concluir que el outsourcing contable sí contribuye al mejoramiento de la eficiencia operativa y la toma de decisiones en las PYMES, ya que permite a los empresarios contar con información financiera confiable, oportuna y organizada. Esto se evidenció tanto en los resultados cuantitativos, donde se identificó una alta disposición de contratación del servicio, como en los resultados cualitativos, en los que los entrevistados destacaron beneficios como el cumplimiento tributario, la reducción de errores y el acompañamiento profesional.

En cuanto a los objetivos específicos, se logró identificar la demanda del servicio a través de la aplicación de encuestas, cuyos resultados evidenciaron que las PYMES presentan dificultades en su gestión contable y reconocen la importancia de mejorar estos procesos. Asimismo, se diseñó un modelo de negocio coherente con las necesidades del mercado, integrando elementos estratégicos como la propuesta de valor, los segmentos de clientes y los canales de atención. Finalmente, se evaluó la viabilidad financiera del proyecto mediante el análisis de indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales reflejan que el negocio es rentable y sostenible.

Adicionalmente, la integración de los resultados cuantitativos y cualitativos permitió fortalecer la validez del estudio, ya que no solo se contó con datos estadísticos, sino también con percepciones reales de los empresarios, lo que brinda una visión más completa del contexto y de las oportunidades del servicio propuesto. Esto permitió superar una de las principales observaciones realizadas previamente, relacionada con la falta de evidencia empírica, consolidando el trabajo como un proyecto aplicado.

Limitaciones

El presente estudio se desarrolló mediante la aplicación de instrumentos de recolección de datos a una muestra de PYMES en Cali; sin embargo, como limitación se reconoce el tamaño de la muestra, lo cual podría ampliarse en futuras investigaciones para obtener mayor nivel de generalización.

Apéndice

Anexo 1. Formato de la herramienta de encuesta estructurada

Encuesta – Outsourcing Contable y Asesoría Tributaria para PYMES en Cali

La presente encuesta se realiza con el objetivo de poner de relieve algunas condiciones y situaciones particulares que tienen las micro, pequeñas o medianas empresas (PYMES), en la ciudad de Cali, alrededor de la gestión de la parte contable en sus organizaciones. La motivación, deviene de la necesidad de fundamentar el establecimiento de un plan de negocios que propicie la creación de una empresa de outsourcing contable y asesoría tributaria dirigida a PYMES en la ciudad de Cali. Se destaca que la presente herramienta de recolección de datos cumple con lo exigido en la Ley 1581 de 2012, que protege los datos personales en el país, así como la Ley 1581 de 2012, que normativa el derecho de que las personas conozcan, supriman, actualicen o rectifique todo tipo de datos personales recolectados en las bases de datos. Consentimiento informado: se les indica a los participantes que su participación en la encuesta es de carácter voluntario y sin retribución económica. De igual forma, se destaca que los datos recopilados serán usados con fines meramente académicos y bajo ninguna circunstancia con fines comerciales. Responder con integridad las siguientes preguntas, las respuestas en su naturaleza serán confidenciales.

Consentimiento informado: se les indica a los participantes que su participación en la encuesta es de carácter voluntario y sin retribución económica.

De igual forma, se destaca que los datos recopilados serán usados con fines meramente académicos y bajo ninguna circunstancia con fines comerciales.

Responder con integridad las siguientes preguntas, las respuestas en su naturaleza serán confidenciales.

1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

- Comercio
- Servicios
- Manufactura / Industria
- Otro

2. ¿Qué impuestos debe pagar su empresa según sus actividades comerciales? Puede

elegir varias opciones

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Seguridad Social
- Impuesto sobre la Renta (ISR)
- Impuesto de Industria y Comercio (Anual y Bimestral)
- Impuesto de Industria y Comercio (ICA)
- Impuesto de registro
- Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF)
- Otros

3. ¿Cuánto tiempo lleva operando su empresa? *

- Menos de 1 año
- Entre 1 y 3 años
- Entre 3 y 5 años

- Más de 5 años

4. ¿Cuántos empleados tiene actualmente su empresa? *

- Entre 0 y 10 empleados
- Entre 10 y 100 empleados
- Entre 100 y 200 empleados
- Menos de 250 empleados

5. ¿Cuál es el rango de ingresos anuales aproximados de su empresa? *

- Menos de \$100 millones COP
- Entre \$100 y \$500 millones COP
- Entre \$500 millones y \$1.000 millones COP
- Más de \$1.000 millones COP

6. ¿Su empresa cuenta actualmente con personal contable interno (en nómina)? *

- Sí, a tiempo completo
- Sí, a tiempo parcial
- No

7. ¿Cómo maneja actualmente los procesos contables y tributarios de su empresa? *

- Personal contable propio en nómina
- Contador independiente por honorarios
- Empresa externa de outsourcing contable
- El propietario/gerente los maneja directamente
- No lleva contabilidad formal

8. ¿Qué tan satisfecho está con la gestión contable y tributaria actual de su empresa? *

- Muy insatisfecho
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- Muy satisfecho

9. ¿Ha recibido alguna sanción o requerimiento por parte de la DIAN u otra entidad de control por incumplimientos contables o tributarios? *

- Sí
- No
- Prefiero no responder

10. ¿Conoce usted qué es el outsourcing contable (externalización de servicios contables)?

- Sí, lo conozco bien
- Sí, lo he escuchado, pero no sé bien en qué consiste
- No lo conozco

11. ¿Qué tan importante considera la gestión contable y tributaria para el crecimiento de su empresa? *

- Nada importante

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- Muy importante

12. ¿Cuáles de los siguientes problemas contables ha experimentado su empresa?

(puede marcar más de una)

- Dificultad para cumplir con las declaraciones tributarias en los plazos establecidos
- Errores en el registro contable
- Desconocimiento de las normas tributarias vigentes
- Falta de personal calificado para llevar la contabilidad
- Costos elevados de mantener un contador en nómina
- Ninguno de los anteriores

13. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de outsourcing contable y asesoría tributaria externo para su empresa?}

- Sí, definitivamente
- Probablemente sí
- Tal vez
- Probablemente no
- No

14. ¿Qué beneficios esperaría obtener al externalizar sus servicios contables y tributarios? (puede marcar más de una) *

- Reducción de costos operativos
- Mejora en la eficiencia y organización financiera
- Acceso a profesionales especializados y actualizados
- Cumplimiento oportuno de obligaciones tributarias (DIAN)
- Mayor tiempo para dedicarse al núcleo del negocio
- Acceso a tecnología contable sin costos de adquisición
- Otro

15. ¿Cuál sería el principal obstáculo para contratar servicios de outsourcing contable? (seleccione uno) *

- El costo del servicio
- Desconfianza en que un externo maneje la información financiera
- Falta de conocimiento sobre el servicio
- Preferencia por manejar la contabilidad internamente
- No lo considera necesario
- Otro

16. ¿Qué modalidades de atención preferiría para el servicio? (puede marcar más de una)

- Atención presencial en oficina
- Atención virtual (videollamadas y plataforma digital)
- Soporte telefónico
- Combinación de presencial y virtual

17. Valore la importancia de cada servicio dentro de un paquete de outsourcing contable*

Siendo 1 = Nada importante y 5 = Muy importante

1 2 3 4 5

- Registro contable y elaboración de estados financieros
- Declaración y pago de impuestos (IVA, renta, retención en la fuente)
- Planeación tributaria para reducir la carga fiscal
- Conciliaciones bancarias y auditoría interna
- Capacitación básica en lectura de estados financieros
- Registro contable y elaboración de estados financieros
- Declaración y pago de impuestos (IVA, renta, retención en la fuente)
- Planeación tributaria para reducir la carga fiscal
- Conciliaciones bancarias y auditoría interna
- Capacitación básica en lectura de estados financieros

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un servicio completo de outsourcing contable y asesoría tributaria? *

- Menos de \$1.000.000 COP
- Entre \$1.000.000 COP y \$1.500.000 COP
- Entre \$1.500.000 COP y \$2.000.000 COP
- Entre \$2.000.000 COP y \$2.500.000 COP
- Más de \$2.500.000 COP

19. ¿Qué tipo de contratación preferiría para el servicio? *

- Paquete mensual fijo
- Pago por servicio puntual o proyecto específico
- Contrato anual con descuento
- Consultoría por horas

20. ¿Qué característica considera usted más importante que debería tener una empresa de outsourcing contable para que su empresa la contratara? puede marcar varias opciones.

- Experiencia y trayectoria comprobada en el sector
- Precios accesibles y transparentes
- Garantía de confidencialidad y seguridad de la información
- Uso de tecnología y software contable actualizado
- Atención personalizada y comunicación oportuna
- Conocimiento actualizado de la normativa tributaria colombiana

Anexo 2. Análisis de Encuesta: Outsourcing Contable y Asesoría Tributaria para PYMES en Cali

Análisis de Encuesta: Outsourcing Contable y Asesoría Tributaria para PYMES en Cali

Fecha del abril 2026

Total, de respuestas: 22

Período de recolección: 11 de marzo – 31 de marzo de 2026

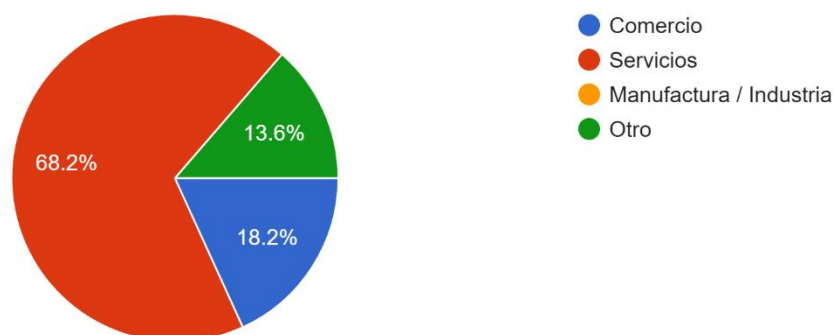
La presente encuesta recoge la percepción de 22 PYMES en Cali sobre el uso y conocimiento del outsourcing contable.

Pregunta 1

El sector Servicios representa más de dos tercios de la muestra, seguido por Comercio y otros sectores.

1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

22 respuestas

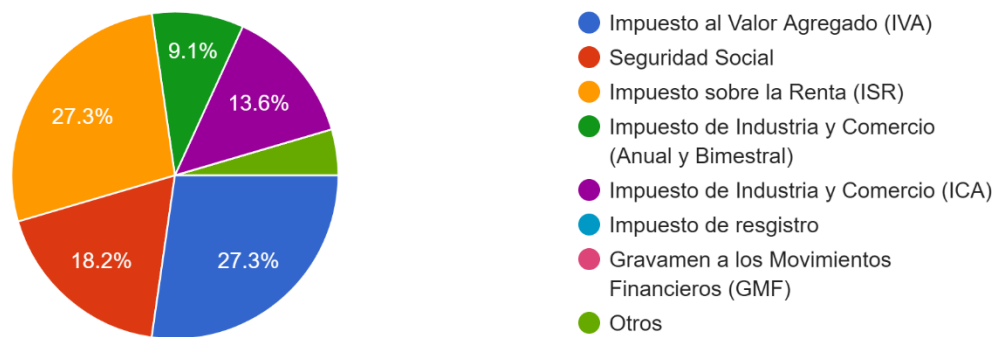


Según la data la el sector de la concentración en servicios (68.2%) es el indicador mayoritario el principal mercado objetivo para una oferta de outsourcing contable en Cali. También se encuentra que; las empresas de servicios presentan necesidades contables recurrentes (facturación, IVA, retenciones) lo anterior, las hacen candidatas naturales para la externalización.

Pregunta 2

2. ¿Qué impuestos debe pagar su empresa según sus actividades comerciales? Puede elegir varias opciones

22 respuestas

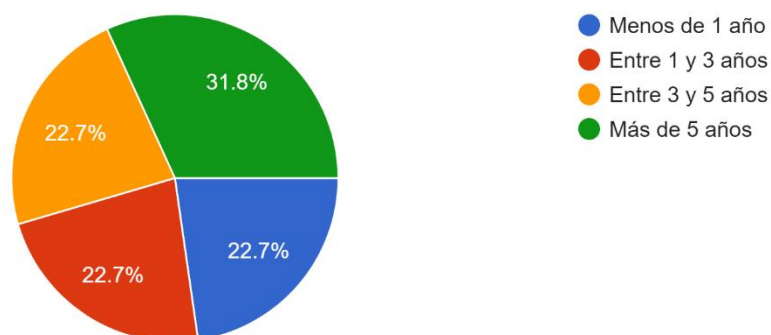


El resultado indica que El ISR y el IVA, son las obligaciones tributarias con mayor recurrencia, por ende, cada uno con un 27.3%. Esto confirma que el servicio de outsourcing debe priorizar la gestión de estos dos impuestos como competencias centrales. La presencia de Seguridad Social (18.2%) también sugiere oportunidad en servicios de nómina.

Pregunta 3:

3. ¿Cuánto tiempo lleva operando su empresa?

22 respuestas

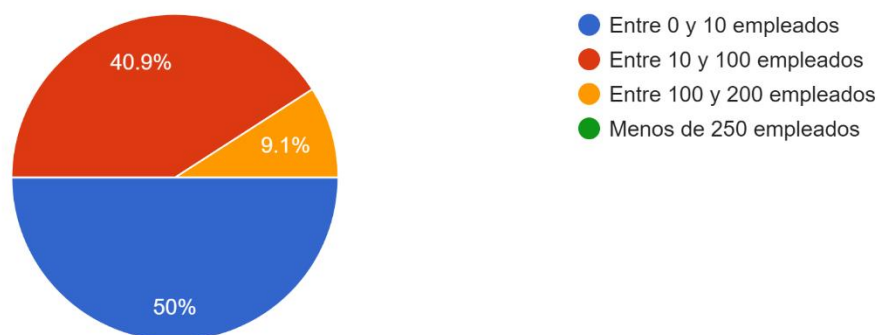


Entre ello, la distribución es equilibrada, con una ligera inclinación hacia empresas consolidadas (más de 5 años, 31.8%). Sin embargo, el 45.4% tiene 3 años o menos, lo cual representa un segmento que probablemente necesita más apoyo contable por estar en etapas de formalización y crecimiento.

Pregunta 4: ¿Cuántos empleados tiene actualmente su empresa?

4. ¿Cuántos empleados tiene actualmente su empresa?

22 respuestas

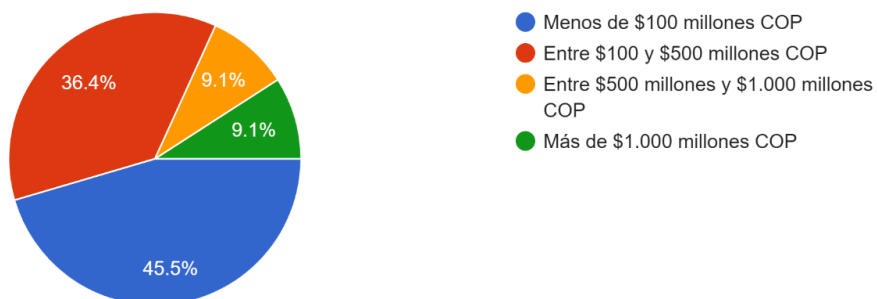


Según el presente resultado el 50% de las empresas son microempresas (0–10 empleados), y el 40.9% son pequeñas empresas (10–100). Dicho perfil confirma que el mercado objetivo son las PYMES con estructuras administrativas limitadas, donde el outsourcing contable puede generar mayor valor.

Pregunta 5:

5. ¿Cuál es el rango de ingresos anuales aproximados de su empresa?

22 respuestas



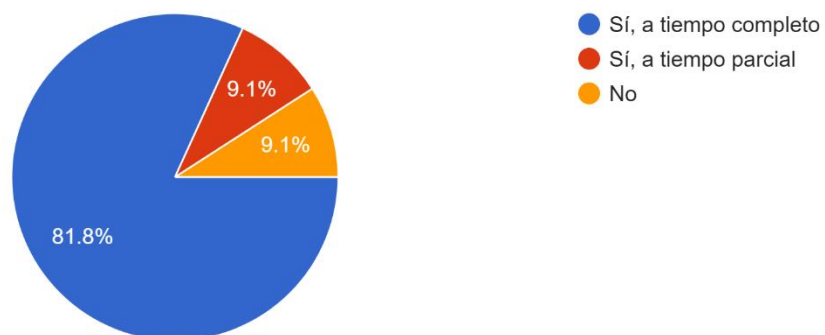
El 81.9% de las empresas factura menos de \$500 millones COP anuales. Esto define claramente el segmento: PYMES con recursos limitados que buscan soluciones accesibles. La estrategia de precios debe ajustarse a esta capacidad de pago.

Sección II: Situación Contable Actual

Pregunta 6:

6. ¿Su empresa cuenta actualmente con personal contable interno (en nómina)?

22 respuestas

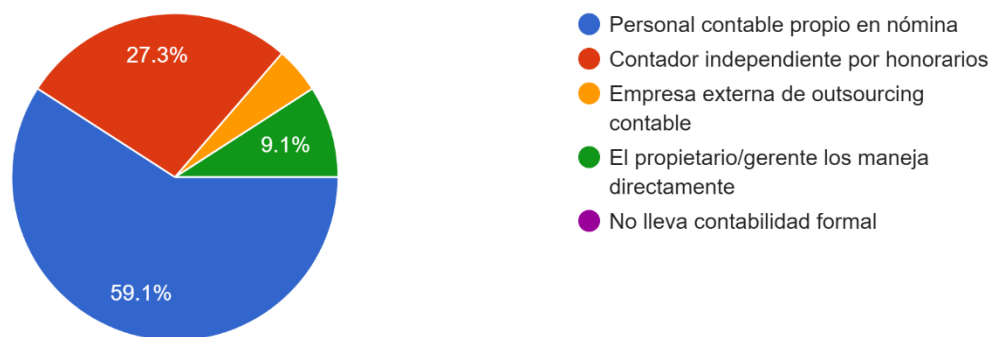


Según los resultados, el 81.8% ya tiene contador a tiempo completo, lo anterior, indica que el outsourcing no se percibe necesariamente como un reemplazo, sino como un complemento especializado a los activos que tiene la empresa. Así mismo, La propuesta de valor debe enfocarse en aportar expertos adicionales, no en sustituir personal existente.

Pregunta 7:

7. ¿Cómo maneja actualmente los procesos contables y tributarios de su empresa?

22 respuestas

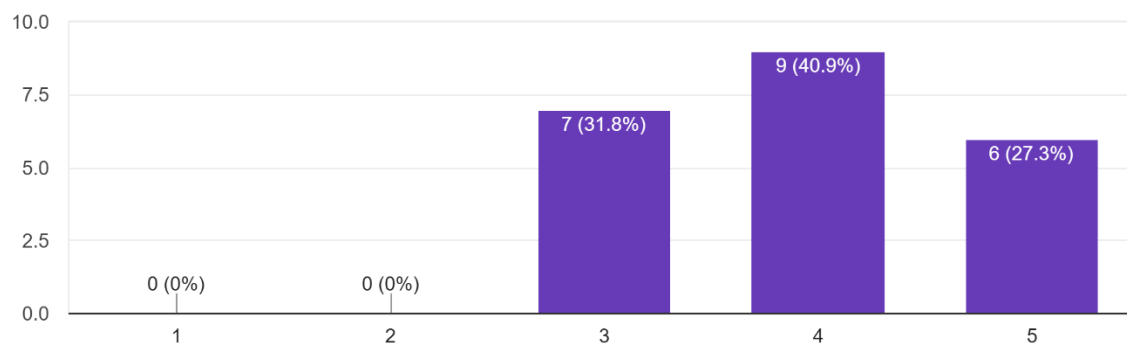


Se demuestra que el 4.5% usa outsourcing actualmente. Indica una enorme oportunidad de mercado: el 95.5% de las PYMES aún no ha adoptado este modelo. El 9.1% donde el propietario maneja la contabilidad son los que más urgentemente necesitan apoyo profesional.

Pregunta 8:

8. ¿Qué tan satisfecho está con la gestión contable y tributaria actual de su empresa?

22 respuestas



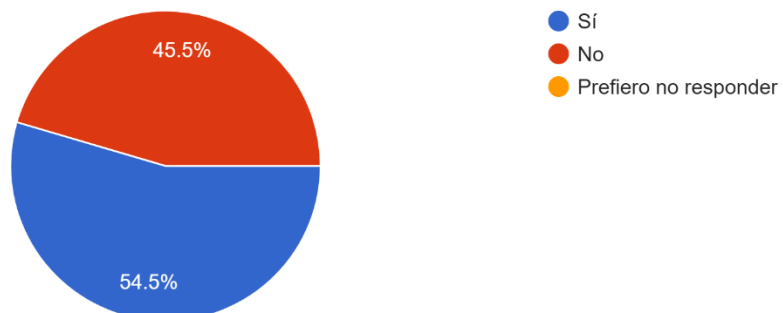
Promedio: 3.95 / 5.00

A pesar de que, ningún encuestado se declara insatisfecho, el 31.8% se ubica en un nivel "neutral" (3/5), lo cual indica margen de mejora. El promedio de 3.95 sugiere una satisfacción moderada suficiente para no buscar cambios drásticos, sin embargo, no lo bastante alta como para cerrar la puerta a una mejor alternativa.

Pregunta 9: ¿Ha recibido sanciones de la DIAN?

9. ¿Ha recibido alguna sanción o requerimiento por parte de la DIAN u otra entidad de control por incumplimientos contables o tributarios?

22 respuestas



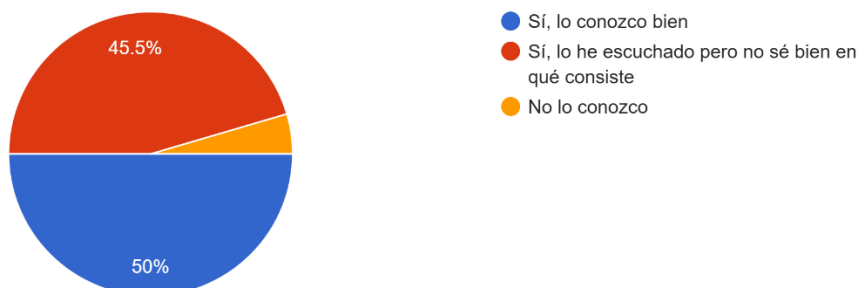
El (54.5%) ha sido notificado con sanciones o requerimientos por las entidades fiscales. El presente es un dato alarmante y un argumento para la implementación del outsourcing contable: la reducción del riesgo de sanciones tributarias.

Sección III: Conocimiento y Percepción del Outsourcing Contable

Pregunta 10:

10. ¿Conoce usted qué es el outsourcing contable (externalización de servicios contables)?

22 respuestas



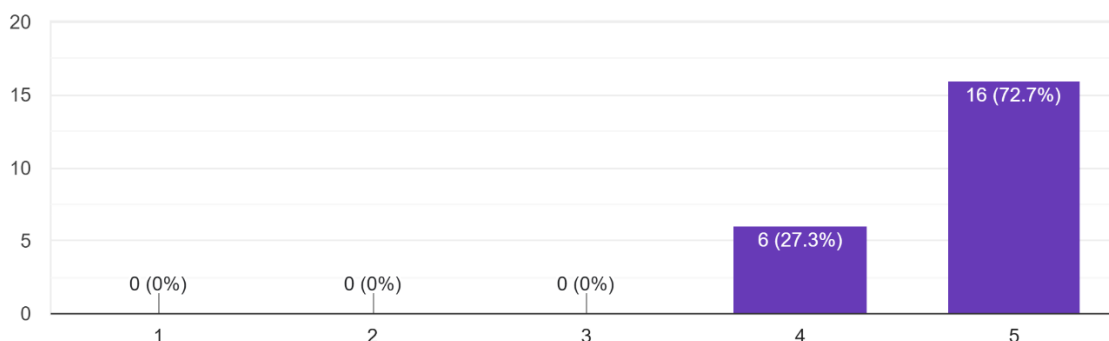
De acuerdo a los resultados se tiene que el 95.5% de la muestra ha oído hablar del outsourcing contable, sin embargo, solo la mitad lo conoce bien. Existe un 45.5% que necesita educación sobre el servicio. Una estrategia de marketing basada en contenido educativo (webinars, guías, talleres) podría convertir este segmento en clientes.

Sección III: Conocimiento y Percepción del Outsourcing Contable

Pregunta 11: Importancia de la gestión contable para el crecimiento (escala 1-5)

11. ¿Qué tan importante considera la gestión contable y tributaria para el crecimiento de su empresa?

22 respuestas



Promedio: 4.73 / 5.00

Como se presupone el 100% señala la gestión contable como importante o muy importante (4 o 5). Este consenso absoluto confirma que el mercado valora la contabilidad como factor clave de supervivencia y expansión.

Pregunta 12:

(Respuesta múltiple total de menciones: 32)



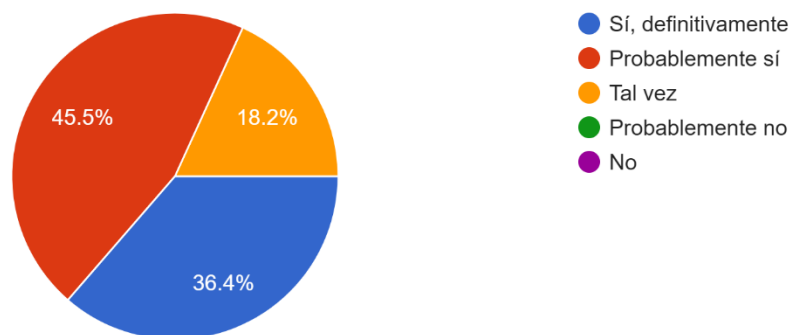
La postura de que cierto nivel de desconocimiento de normas tributarias es un problema más crítico, afectando al 54.5% de las empresas encuestadas (12 de 22). Combinado con los errores contables (15.6%) y la dificultad con plazos (12.5%),

Sección IV: Disposición para Contratar el Servicio

Pregunta 13:

13. ¿Estaría dispuesto a contratar un servicio de outsourcing contable y asesoría tributaria externo para su empresa?

22 respuestas

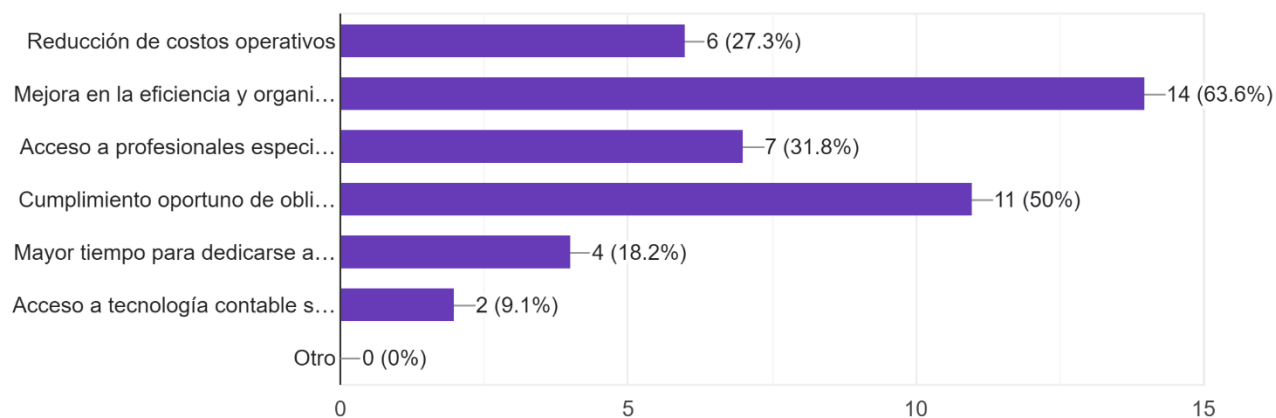


De acuerdo al grafico el 81.8% muestra disposición favorable y ninguno de los encuestados rechaza la idea. El 18.2% que dice "tal vez" podría convertirse con una propuesta de valor clara.

Pregunta 14:

14. ¿Qué beneficios esperarías obtener al externalizar sus servicios contables y tributarios? (puede marcar más de una)

22 respuestas

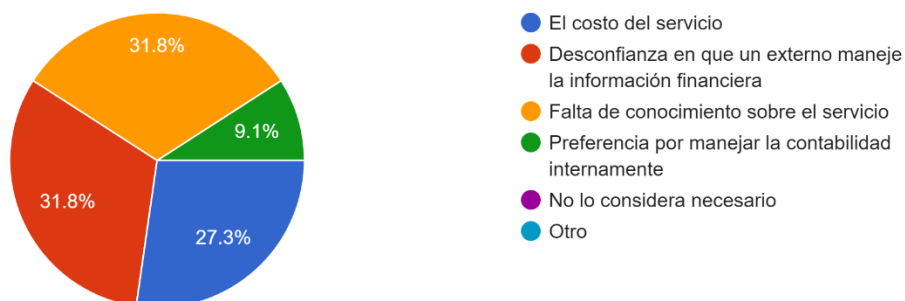


De acuerdo a la data. Los dos beneficios más valorados son la eficiencia financiera (63.6% de empresas lo mencionaron) y el cumplimiento con la DIAN (50%). El presente hallazgo se alinea directamente con los problemas detectados en la **Pregunta 12**: las empresas quieren solucionar sus debilidades tributarias.

Pregunta 15:

15. ¿Cuál sería el principal obstáculo para contratar servicios de outsourcing contable? (seleccione uno)

22 respuestas



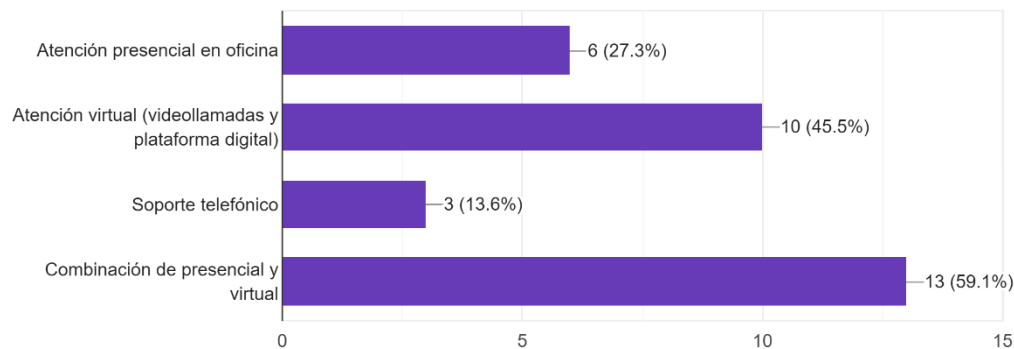
En cuanto a los tres obstáculos principales están casi empatados, La desconfianza y la falta de conocimiento (31.8% cada uno) se pueden mitigar con estrategias de transparencia, garantías de confidencialidad, En último está el costo (27.3%), que puede solucionarse con planes diversificados

Sección V: Expectativas del Servicio

Pregunta 16:

16. ¿Qué modalidades de atención preferiría para el servicio? (puede marcar más de una)

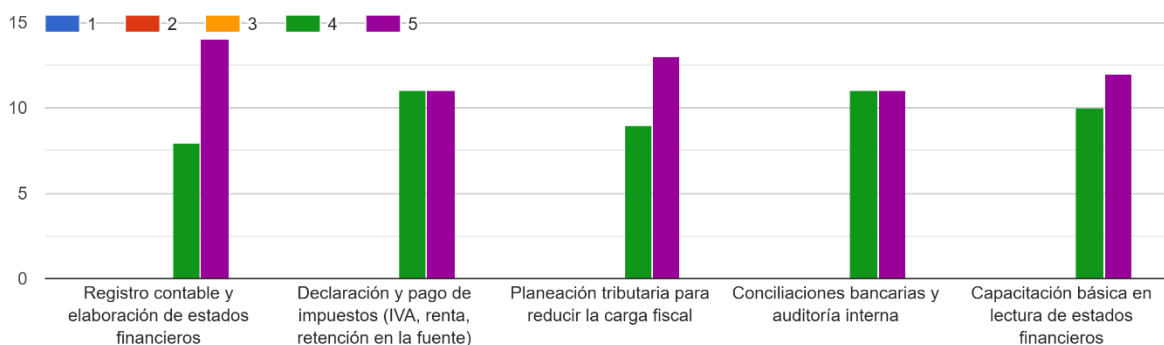
22 respuestas



Según, el modelo híbrido (presencial + virtual) es el preferido por el 59.1% de las empresas. Así como, en Segundo lugar, La atención exclusivamente virtual también tiene buena aceptación (45.5%). Esto sugiere que la empresa de outsourcing debe ofrecer flexibilidad, con plataformas digitales como canal principal y reuniones periódicas.

Pregunta 17: Valoración de servicios del paquete de outsourcing (escala 1-5)

17. Valore la importancia de cada servicio dentro de un paquete de outsourcing contable

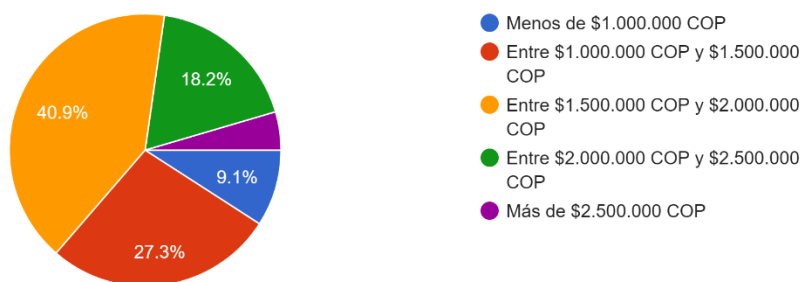


Según la muestra todos los servicios obtienen calificaciones entre 4.50 y 4.64, lo anterior, indica que las PYMES los consideran todos importantes. No hay ningún servicio prescindible. El registro contable lidera ligeramente (4.64), pero la diferencia es mínima.

Pregunta 18:

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un servicio completo de outsourcing contable y asesoría tributaria?

22 respuestas

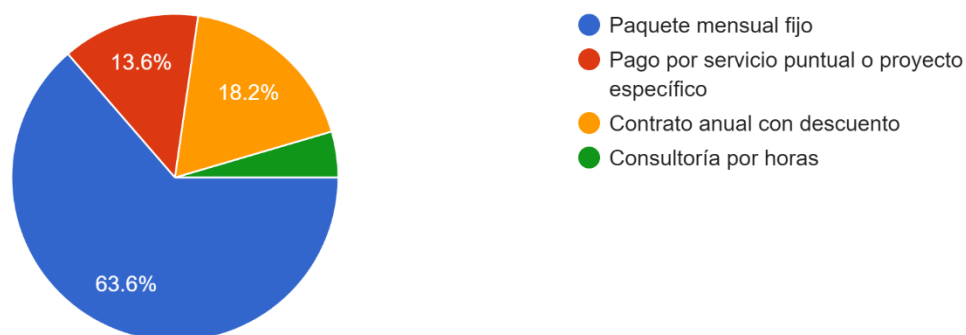


La disposición del rango \$1.500.000 – \$2.000.000 COP se concentra en un 40.9% de las respuestas. Si sumamos los rangos adyacentes, el 86.4% pagaría entre \$1.000.000 y \$2.500.000 COP.

Pregunta 19: Tipo de contratación preferida

19. ¿Qué tipo de contratación preferiría para el servicio?

22 respuestas



Se indica que el paquete mensual fijo es una opción preferida por amplio margen (63.6%). Así como, una suscripción anual (18.2%), el 81.8% prefiere modelos de pago recurrente y predecible.

Pregunta 20:

20. ¿Qué característica considera usted más importante que debería tener una empresa de outsourcing contable para que su empresa la contratara? puede marcar varias opciones.

22 respuestas



Según la muestra la experiencia y la trayectoria son el factor más valorado con un 45.5%, casi tres veces más que el segundo lugar, esto indica que las PYMES priorizan la confianza y el historial comprobado por encima del precio.

Referencias Bibliográficas

- Aguado, M., Moctezuma, J., & Orduña, J. T. (2025). Innovación tecnológica y sustentabilidad: Una revisión sistemática de la literatura desde una perspectiva de bibliometría. <https://core.ac.uk/download/pdf/642626646.pdf>
- Álvarez, L. & Abril, S. (7 de junio de 2024). Publicación: Plan de negocio para una empresa de outsourcing de servicios contables y de auditoría. <https://repository.ucc.edu.co/bitstreams/7727f0c5-4cc4-4b3d-9e8a-a97282631d6d/download>
- BBVA. (16 de octubre de 2005), Qué es una pyme y cuándo se considera que una empresa es pequeña o mediana. <https://www.bbva.com/es/empresas/que-es-una-pyme-y-cuando-se-considera-que-una-empresa-es-pequena-o-mediana/>
- Blandón, J. & Kener, J. (2018). Estudio de factibilidad para la creación de un outsourcing contable con acompañamiento personalizado para las medianas empresas en la ciudad de Cali. Repositorio Universidad Antonio José Camacho. <https://repositorio.uniajc.edu.co/server/api/core/bitstreams/aabfd7ec-ff28-45b5-9352-58196cbd82dc/content>
- Borray, D. A. P., & Robles, F. L. (2017). Selección e implementación de Sistemas de Información Contable y Administrativo: una herramienta para la competitividad de las MiPymes. Revista Visión Contable, 16, 10-29. <https://doi.org/10.24142/rvc.n16a1>
- Cámara de Comercio de Cali (CCC). (2026). Tarifas Del Registro Mercantil Y Entidades Sin Ánimo De Lucro. <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/tarifas/>

Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (3.^a ed.). SAGE.[\[ucg.ac\]](http://ucg.ac)

Comercio, industria y turismo. (s.f.). Definición Tamaño Empresarial Micro, Pequeña, Mediana o Grande | Mi Pymes. <https://www.mipymes.gov.co/temas-de-interes/definicion-tamano-empresarial-micro-pequena-mediana>

Computrabajo. (25 de marzo de 2026). Salario de Contador/a público en Colombia. <https://co.computrabajo.com/salarios/contadora-publico>

ContaFit. (s.f.). La Importancia del Outsourcing Contable en las Empresas. <https://contafit.com/la-importancia-del-outsourcing-contable-en-las-empresas/>

Diario de Occidente. (29 de noviembre de 2025). El Valle se transforma: mipymes, innovación y talento impulsan el nuevo modelo productivo. <https://occidente.co/empresario/transformacion-economica-del-valle-del-cauca-2025/>

Espinoza, D. & Guerra, M. (2023). Propuesta de optimización de procesos mediante una herramienta digital en el servicio de outsourcing contable de la empresa Panorama BPO. <http://hdl.handle.net/10757/671147>

FRG Auditores y Consultores. (29 de agosto de 2025). ¿Por qué el outsourcing contable es la clave para el crecimiento de las PYMES en Colombia?. <https://frgauditores.com/por-que-el-outsourcing-contable-es-la-clave-para-el-crecimiento-de-las-pymes-en-colombia/>

Fincaraiz. (2026). Oficina en Arriendo en Versalles, Cali. <https://www.fincaraiz.com.co/oficina-en-arriendo-en-versalles-cali/193046493>

Hernández, G. (2011). La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científica, funcional, burocrática y de relaciones humanas. <http://hdl.handle.net/11619/1628>

- HP Development Company. (2026). Portátiles Empresariales. <https://www.hp.com/co-es/shop/portatiles/portatiles-empresariales.html>
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). Rutas de la *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. bellasartes.upn.edu.co
- Luque, J. M., Marín, L. N., & Salcedo, G. T. (2015). La tercerización/outsourcing como estrategia organizacional: revisión del estado del arte.
<https://hdl.handle.net/20.500.12585/3318>
- Macilla, Y., & Riascos, M. (2016). Plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría contable, tributaria para micro y pequeñas empresas en Cali. Repositorio Institucional Universidad Cooperativa de Colombia. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/10231>
- Martínez, A. o. D. (2025, 21 enero). Prácticas contables en el NAF: un paso firme hacia la excelencia profesional [Tesis de pregrado, Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional Universidad Cooperativa de Colombia. <https://hdl.handle.net/20.500.12494/58253>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2024). Informes de tejido empresarial. Recuperado de Informes de tejido empresarial | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Minuto de Dios Industrial. (5 septiembre de 2025). Estado del Tejido Empresarial en Colombia 2025: Datos Clave, Retos y Oportunidades. <https://mdc.org.co/tejido-empresarial-colombia-2025/#:~:text=Empresas%20activas%20en%20Colombia%3A%20m%C3%A1s%20de%201%2C5%20millones%20en%202025&text=Esta%20cifra%20representa%20un%20crecimiento,tras%20los%20retos%20econ%C3%B3micos%20recientes>

Ortega, N. D., Delgado, M. M., & Romero, F. J. (2018). Generación de valor: factor clave en la toma de decisiones de las pymes. Dialnet.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6989512>

Pincay, M. (2020). El outsourcing como herramienta de gestión administrativa financiera de pymes, caso de estudio Ferretería Portoviejo. tesis el outsourcing maria monserate.pdf

Rueda, M. F. (2020). Elaboración de un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría financiera y contable en el área metropolitana de Bucaramanga enfocada en empresas emergentes.

https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/12013/2020_Tesis_Manuel_Rueda.pdf?sequence=1

Sánchez, R. A. C., & Parra, C. F. M. (2023). Relación entre la asociatividad empresarial, la productividad y la competitividad: una revisión de la literatura. Revista Universidad y Empresa. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13484>

Sánchez, W. o. M., Ramos, J. M., Montoya, W. I. A., & García, F. J. C. (2024). Herramientas estadísticas avanzadas para el análisis de datos en investigaciones cuantitativas: Una revisión sistemática.. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14579231>

Serrato, A. (2019). Aproximaciones teóricas a la planeación estratégica y la contabilidad gerencial como elementos clave en la gestión de las pymes en Colombia. Revista Científica Pensamiento y Gestión, <https://doi.org/10.14482/pege.46.3580>

Valdez, M. R., Nazareno, I. T. V., & Tóala, D. P. (2017). Una visión general acerca de la contabilidad de gestión. Dialnet.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6134937>

Valencia, W. (2011). Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA) Industrial Data, vol. 14, núm. 1, enero-junio, 2011, pp. 15-18 Universidad Nacional Mayor de San Marcos Lima, Perú.

<https://repositorio.uniajc.edu.co/server/api/core/bitstreams/aabfd7ec-ff28-45b5-9352-58196cbd82dc/content>

Verdezoto, J. (2024). Plan de negocios para una empresa que brinda el servicio de outsourcing de análisis de datos, asesoría financiera y comercial para PYMES de estrato III y IV.

Universidad de las Américas. <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/15793>

Velayos, A. (5 de junio de 2025). Valor actual neto (VAN): Qué es y cómo utilizarlo.

Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Zampetti, L. (2023, 20 julio). Toma de Decisiones, Funciones Ejecutivas y Emoción: Una revisión de los modelos teóricos.

<https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/analogias/article/view/6251>