

UNIVERSIDAD ESAN



PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO DE INTERMEDIACIÓN DE SERVICIOS LEGALES PARA MYPES

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Magíster en Dirección de Tecnologías de la Información por:**

Janampa Goicochea, Arturo

Poma Tolentino, Jorge Alberto

Toledo Medina, Emerson

Villasis Ramirez, Vladimir

Programa en Maestría de Dirección de Tecnologías de la Información

Lima, 20 de julio del 2017

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú son muy importantes para el desarrollo del País debido a que contribuyen con el 40% del PBI, emplean al 47.4% de la población económicamente activa (PEA) y crecen en 7.6% anual.

Son muchos los retos y desafíos desde diferentes ámbitos que deben afrontar para subsistir y mejorar su nivel de competitividad, pero los más apremiantes tienen que ver con problemas sobre la baja productividad, nivel de competitividad y la informalidad laboral y fiscal, sobre estos el 40% de son del tipo legal.

En el mercado de servicios legales, el 88% de las MYPES emplean la recomendación como canal de contratación de abogados. Sin embargo, el 84% presentó dificultades mayormente asociadas a la falta de abogados especialistas acorde a sus necesidades, en lugar de poder contactarlo por un canal donde reciba asesoramiento antes de contratar el servicio especializado y poder elegir el abogado adecuado.

El modelo de negocio propuesto plantea mejorar la experiencia de contratación de abogados a las MYPES, agilidad en la atención y brindándole un abogado especialista acorde a su necesidad. Y por el lado de los abogados permitirles incrementar la cartera de clientes, mejorar la marca profesional y acceder a una red de negocios.

El modelo de negocio cumple una doble función, por un lado, permitirá a las MYPES expresar su problema o necesidad y agilizar el proceso de contratación de abogados. Por otro lado, a los abogados brindar servicios legales de una manera virtual, asegurando que la comunicación entre ambos sea directa y online.

El estudio de mercado nos muestra un interés del 86% por parte de las MYPES para usar el servicio ofrecido y 60% de interés por parte de los abogados para ofertar sus servicios a través de la plataforma.

La evaluación financiera del modelo de negocio propuesto nos muestra un crecimiento sostenido dentro de los 5 años de proyección tanto de abogados como de

MYPES. Esto tiene como resultado un valor actual neto S/ 393,149 con una tasa interna de retorno de 32%.

Todo lo mencionado nos lleva a concluir que el negocio propuesto será aceptado y de interés para los abogados y las MYPES para el uso de la plataforma, todo esto será posible debido la propuesta única a escala regional, diferenciada de sus competidores a través de un modelo innovador y con gran potencial de expansión.