



**“PLAN DE EXPANSIÓN PARA UNA CONSULTORA DE
SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN ENTRE LA EMPRESA PRIVADA
Y LAS MUNICIPALIDADES EN LA CIUDAD DE LIMA”**

Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Maestro en Administración por:

Dayana Chris Dal Pont Ríos

Programa de la Maestría en Administración a Tiempo Parcial 61

Lima, 08 de marzo del 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Grado:	Maestro en Administración
Título de la tesis:	“Plan de expansión para una consultora de servicios de intermediación entre la empresa privada y las municipalidades en la ciudad de Lima”
Autor:	Dayana Chris Dal Pont Ríos

Resumen:

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo principal desarrollar un plan de expansión para una consultora especializada en servicios de intermediación entre las empresas privadas y las municipalidades en la ciudad de Lima Metropolitana; que cuenta con un equipo multidisciplinario, especializado en el ámbito de la regulación municipal y cuyos servicios se deberán enmarcar en las normas de compliance.

En el año 2019, según el ranking Doing Business elaborado por el Banco Mundial, el Perú obtuvo el puesto 125 de 190 países; para el indicador “apertura de negocio”. Este ranking clasifica a las economías entre el puesto 1 y 190, según la facilidad para hacer negocios. Una clasificación más alta, es decir, más próxima al 1, significa que las regulaciones en el ámbito de los negocios de esa economía facilitan la apertura de empresas locales y sus actividades (Doing Business, 2019).

Estos indicadores internacionales, la actual coyuntura económica y política del Perú, en donde las inversiones privadas que impulsan la economía del país se hayan visto complicadas debido a las “Decisiones de gobierno”, al poco desarrollo de la simplificación administrativa y los crecientes casos de corrupción, son factores determinantes para afirmar que el ámbito de la tramitología municipal es actualmente un mercado meta muy atractivo.

Es en este contexto, que surge la idea de la consultora especializada a fin de brindar nuevos servicios, que estén respaldados con un equipo multidisciplinario especializado

en el ámbito de la tramitología municipal y que estos servicios se enmarquen en las normas de compliance a fin de que hagan frente a la falta de predictibilidad y a voluntades políticas del aparato estatal municipal.

Los factores críticos identificados para el éxito del negocio son: (i) El networking y compliance (ii) Un equipo multidisciplinario altamente especializado, (iii) El Conocimiento de la “voluntad política” y (iv) No competir con los asesores internos del cliente.

En función a estos lineamientos se desarrollan los atributos del servicio, tales como: (i) la eficiencia en resolución de problemas, (ii) el precio y (iii) la debida diligencia y sostenibilidad del servicio. Por lo que, la propuesta de valor del modelo de negocio propuesto se fundamenta en la alta especialización de un equipo multidisciplinario regido por políticas anticorrupción. Esta combinación dará el respaldo profesional y la tranquilidad que los servicios a brindarse sean sostenibles ante los cambios de las gestiones públicas o ante las auditorías posteriores.

Finalmente, la evaluación económica demuestra el atractivo del plan de expansión del negocio, dando como resultado un VAN económico de USD 146,749 y una TIR económica del 49%.