

# 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.