



2025

Asesoría al **PLAN DE NEGOCIOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS**

El plan de negocios es una herramienta fundamental que te permite organizar, proyectar y guiar el crecimiento de tu empresa. Define tu modelo de negocio, identifica a tus clientes, estima tus costos e ingresos, y establece objetivos concretos para avanzar con claridad. Es clave para tomar decisiones, postular a fondos y lograr un desarrollo sostenible

En un entorno donde emprender puede ser desafiante, Apriesec Consultores se posiciona como un aliado estratégico para las microempresas, emprendedores y negocios MEF que buscan insertarse con solidez en el mercado. Desde 2016, esta organización chilena ha enfocado su labor en ofrecer asesorías prácticas, cercanas y efectivas, orientadas al cumplimiento normativo, la seguridad laboral y la mejora continua de cada negocio.

Conscientes de que muchos pequeños emprendimientos carecen de apoyo técnico y herramientas formales, Apriesec entrega acompañamiento personalizado que permite a cada empresa crecer desde la base, cumpliendo con exigencias legales como la resolución sanitaria, planes de seguridad o protocolos de trabajo, fundamentales para operar y acceder a nuevas oportunidades comerciales o fondos públicos.

Más que consultores, se consideran facilitadores del desarrollo local, impulsando el orden, la prevención y la gestión responsable como pilares para que cada negocio avance con claridad y confianza.

2025

Asesoría al Plan de Negocios (Mef - Micro empresas – Pymes)

Apriesec Consultores

Aclaración

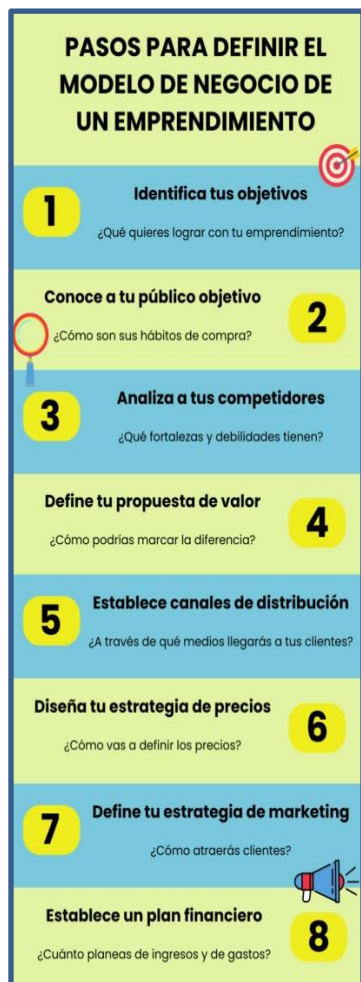
Aviso Legal de Derechos de Autor

Este documento ha sido elaborado por Apriesec Consultores y se encuentra protegido bajo la Ley N° 17.336 sobre Propiedad Intelectual de la República de Chile.

Se prohíbe expresamente la reproducción total o parcial, distribución, difusión, copia, modificación o uso no autorizado del contenido aquí presentado, en cualquier forma y por cualquier medio, sin el consentimiento previo y por escrito del titular.

El uso indebido de este material puede constituir una infracción legal y será perseguido conforme a la normativa vigente.

JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS EN CHILE



OBJETIVO DEL PLAN DE NEGOCIOS EN CHILE

En Chile, los pequeños negocios representan una parte fundamental de la economía local, generando empleo, dinamismo territorial y desarrollo social. Sin embargo, muchos de estos emprendimientos operan sin una planificación estructurada, lo que los expone a riesgos financieros, legales y operativos.

El Plan de Negocios se justifica como una herramienta clave para enfrentar esa realidad, ya que permite al emprendedor definir claramente su modelo de negocio, analizar el entorno, proyectar ingresos y egresos, establecer estrategias de crecimiento y ordenar su operación interna. También resulta esencial para acceder a financiamiento público o privado, formalizar la actividad y cumplir con exigencias legales y sanitarias que le permitan competir en igualdad de condiciones.

En un país donde las micro y pequeñas empresas representan más del 98% del total de empresas, contar con un plan de negocios no es solo una ventaja, sino una necesidad básica para asegurar sostenibilidad, reducir la informalidad y fortalecer el impacto económico y social del emprendimiento.

El objetivo principal del Plan de Negocios es proporcionar una guía estructurada y detallada que permita al emprendedor o empresario planificar, organizar y proyectar el desarrollo de su negocio, facilitando la toma de decisiones informadas y estratégicas. Busca definir claramente el modelo de negocio, identificar oportunidades y desafíos, establecer metas financieras y operativas, y crear una hoja de ruta para alcanzar la sostenibilidad y el crecimiento rentable en el mercado.

Además, el plan sirve como herramienta fundamental para acceder a financiamiento, atraer socios o inversores, y cumplir con requisitos legales y normativos, fortaleciendo así la formalización y competitividad del negocio.

CLAVES PARA EMPRENDER

- 1.- Aprovecha **tu tiempo**.
- 2.-Establece las bases de tu **idea de negocio**.
- 3.- Realiza **tu naming**.
- 4.- Desarrolla tu **producto o servicio**.
- 5.-Establece un **plan de negocios**.



- 6.-Piensa en las **finanzas de tu negocio**.
- 7.-Estar al pendiente de tus obligaciones tributarias, **licencias y regulaciones**.
- 8.-Aprovecha el auge del **comercio electrónico**.
- 9.-Realiza una **prueba piloto**.
- 10.-**No dejes de adaptarte**

**ALCANCE
DEL PLAN
DE
NEGOCIOS
EN CHILE**

El Plan de Negocios tiene un alcance integral que abarca diversas áreas fundamentales para el desarrollo y formalización de los pequeños negocios en Chile. Entre sus principales alcances destacan:

- ✓ **Diagnóstico y análisis del entorno:** Incluye el estudio del mercado, competencia, clientes potenciales y factores externos que afectan el negocio.
- ✓ **Definición del modelo de negocio:** Establece la propuesta de valor, canales de venta, relaciones con clientes y fuentes de ingresos.
- ✓ **Planificación financiera:** Proyecta ingresos, costos, inversiones y rentabilidad para garantizar la viabilidad económica.
- ✓ **Estrategia operativa y organizacional:** Define procesos internos, recursos humanos, proveedores y logística necesaria.
- ✓ **Cumplimiento legal y normativo:** Orienta sobre requisitos legales, permisos, y normativas sanitarias o de seguridad aplicables, vital para la formalización y operación segura.
- ✓ **Herramienta para la gestión y toma de decisiones:** Facilita la planificación a corto y mediano plazo, el seguimiento del desempeño y la adaptación a cambios.

En Chile, el Plan de Negocios es esencial para micro y pequeñas empresas que buscan no solo crecer, sino también acceder a financiamiento público o privado, formalizar su actividad y competir en igualdad de condiciones en un mercado dinámico y regulado.

COMO OPTIMIZA LOS RECURSOS EL PLAN DE NEGOCIOS

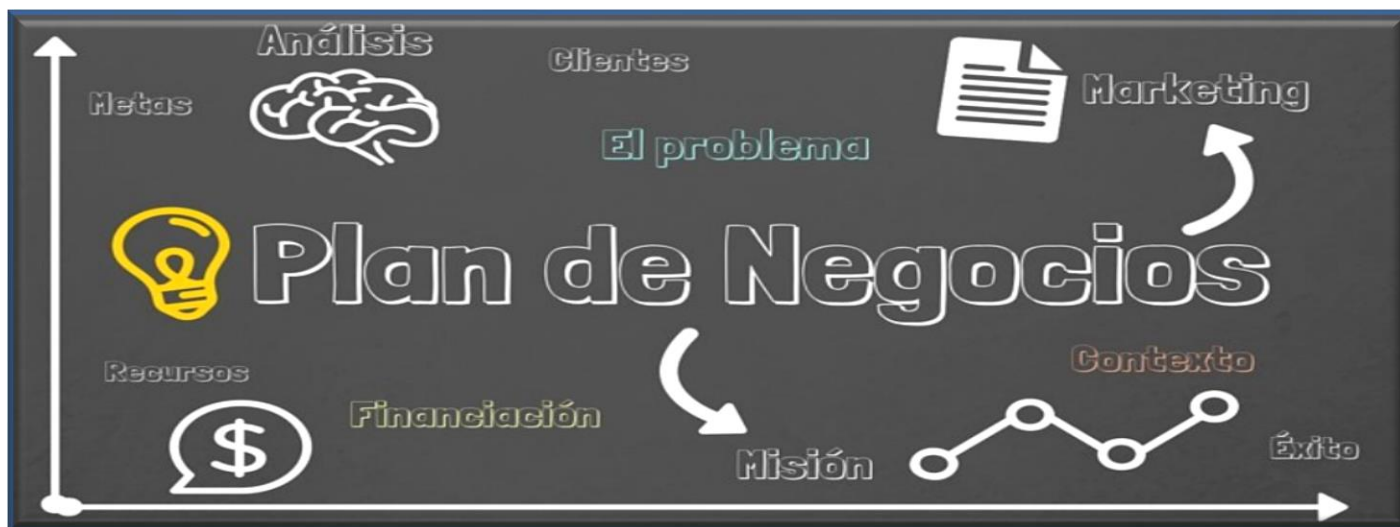
El plan de negocios actúa como una herramienta estratégica que obliga al emprendedor a examinar detalladamente todos los aspectos operativos y financieros del negocio. Desde esta perspectiva, optimizar los recursos no se trata solo de “ahorrar” o “gastar menos”, sino de asignar inteligentemente lo limitado (tiempo, dinero, personal, infraestructura) para generar el mayor impacto posible.

A través del análisis de costos fijos y variables, flujos de caja proyectados y estrategias de abastecimiento, el plan permite identificar ineficiencias, duplicidades y prioridades. Esto evita, por ejemplo, invertir en equipamiento innecesario o mantener inventarios que no se rotan.

Además, al definir claramente los procesos y metas, se pueden alinear los recursos con los objetivos estratégicos, permitiendo que cada decisión (como contratar a alguien o ampliar horarios) esté respaldada por datos y proyecciones.

Esto es especialmente importante en las microempresas, donde los recursos suelen ser muy limitados y un solo error puede tener consecuencias críticas.

En resumen, el plan de negocios no solo organiza, sino que genera conciencia económica y operativa, promoviendo un uso disciplinado y racional de los recursos para aumentar la eficiencia y la sostenibilidad del emprendimiento.



COMO OPTIMIZA LOS RECURSOS EL PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios actúa como una herramienta estratégica que obliga al emprendedor a examinar detalladamente todos los aspectos operativos y financieros del negocio. Desde esta perspectiva, optimizar los recursos no se trata solo de “ahorrar” o “gastar menos”, sino de asignar inteligentemente lo limitado (tiempo, dinero, personal, infraestructura) para generar el mayor impacto posible.

A través del análisis de costos fijos y variables, flujos de caja proyectados y estrategias de abastecimiento, el plan permite identificar ineficiencias, duplicidades y prioridades. Esto evita, por ejemplo, invertir en equipamiento innecesario o mantener inventarios que no se rotan.

Además, al definir claramente los procesos y metas, se pueden alinear los recursos con los objetivos estratégicos, permitiendo que cada decisión (como contratar a alguien o ampliar horarios) esté respaldada por datos y proyecciones.

Esto es especialmente importante en las microempresas, donde los recursos suelen ser muy limitados y un solo error puede tener consecuencias críticas. En resumen, el plan de negocios no solo organiza, sino que genera conciencia económica y operativa, promoviendo un uso disciplinado y racional de los recursos para aumentar la eficiencia y la sostenibilidad del emprendimiento.

PLAN DE NEGOCIO: CONTENIDO

01 Resumen Ejecutivo

02 Empresa y Equipo

03 Productos

04 Público Objetivo

05 Análisis de Mercado

06 Visión y Objetivos

07 Estrategia Empresarial

08 Plan de Marketing

09 Plan de Operaciones

10 Plan de RR.HH

11 Plan de Finanzas

12 DAFO

13 Anexos

COMO EL PLAN DE NEGOCIOS ACTÚA ANTE LA COMPETENCIA

El plan de negocios actúa como una herramienta clave para enfrentar la competencia porque permite entender el mercado, identificar a los competidores reales y definir estrategias para diferenciarse. A través del análisis competitivo, el emprendedor investiga qué ofrecen los demás, cómo lo hacen, a qué precios y qué valor perciben los clientes.

Esta información es esencial para no improvisar y evitar copiar modelos sin saber si funcionan.

Además, el plan ayuda a construir una propuesta de valor clara, es decir, lo que hace único al negocio frente a la competencia: puede ser el precio, la calidad, la atención, la ubicación o una combinación de factores.

Con esa base, se pueden diseñar estrategias de marketing más efectivas y centradas en atraer y fidelizar clientes. También permite anticipar movimientos de los competidores y adaptarse con rapidez, en lugar de reaccionar tarde. En resumen, el plan de negocios no solo da una visión interna del emprendimiento, sino que lo posiciona dentro del entorno competitivo y le da herramientas concretas para destacar, mantenerse y crecer frente a los demás.

LÍNEA DE TIEMPO PARA IMPLEMENTAR EL PLAN DE NEGOCIOS

Semana 1 – 2	Diagnostico y Análisis Inicial
Semana 3	Definición de la estrategia
Semana 4	Plan de Operaciones y Marketing
Semana 5	Plan Financiero
Semana 6	Revisión, ajustes y puesta en marcha



**Rio Loa # 325 Limache, Prov Marga
Marga, 5ta Región, CHILE**

+569-31822773

(33) 2498485

apriesecc@apriesecc.cl

www.apriesecc.cl

www.emprendimiento.apriesecc.cl

2025