



StartRight para empresas

Una guía paso a paso para los recién llegados interesados en abrir una empresa.

Índice

Introducción	3
Paso 1: Autoevaluación	4
Paso 2: Establezca objetivos	6
Paso 3: Explore opciones para iniciar	7
Paso 4: Investigue	9
Paso 5: Planifique	11
Paso 6: Fuentes de financiamiento	13
Paso 7: Contrate empleados	15
Paso 8: Consulte asesores	17
Paso 9: Lanzamiento	19
Paso 10: Comience a crecer	21
Consejo final	23
Contacte a Scotiabank	24



Introducción

Es posible que haya venido a Canadá porque piensa que es el mejor lugar para vivir, trabajar y formar una familia.

Creemos que está en lo correcto.

También creemos que Canadá es el mejor lugar para iniciar una empresa.

Nuestra sociedad valora la libre empresa. Queremos que los emprendedores tengan éxito. Como resultado de ello, encontrará que este país ofrece una gran variedad de apoyos a los propietarios de empresas, incluyendo capacitación, programas de financiamiento, subvenciones, incentivos fiscales, centros de información patrocinados por el gobierno, herramientas en línea gratuitas y mucho, mucho más.

La rica diversidad cultural de Canadá también beneficiará a su nueva empresa. Los recién llegados de todo el mundo traen consigo energía fresca, perspectiva, talento y oportunidades internacionales que enriquecen nuestra comunidad de negocios y fortalecen la economía nacional.

Con aproximadamente 2.7 millones de emprendedores ya trabajando en Canadá, nunca estará solo. Entre todos alimentan miles de clubs, organizaciones y grupos dedicados a ayudar a los propietarios de pequeños negocios para adquirir nuevas competencias, crear nuevas redes de contactos y tomar buenas decisiones.

Creemos que ha escogido el lugar ideal para comenzar su nueva vida... y abrir su nueva empresa.

Esta guía le ayudará a comenzar. Desarrollada por emprendedores experimentados, le ofrece información y recursos valiosos en diez sencillos pasos para la apertura. Y, durante todo el camino, encontrará consejos prácticos de parte de su asesor de pequeñas empresas de Scotiabank.

Comencemos con usted.

El proceso de abrir una nueva empresa comienza por saber quién es usted y qué quiere lograr. Conocerse mejor a sí mismo le ayudará a elegir la empresa que se ajuste realmente a su personalidad.

¿Qué es lo que quiere?

Comience por explorar sus objetivos personales, ambiciones en la vida y prioridades familiares.

- ¿Qué es realmente importante para usted?
- ¿Cuál es el sentido que quiere darle a su vida?
- ¿Por qué quiere abrir una empresa?
- ¿Qué beneficios busca y por qué los quiere obtener?
- ¿Quiere abrir una pequeña empresa o una empresa de mayor tamaño?
- ¿En qué lugar de Canadá le gustaría operar?

¿Quién es usted?

El éxito en los negocios no se trata solamente de lo que quiere, sino de quién es usted. Tómese el tiempo para entender mejor:

- **Su pasión.** ¿Qué es lo que ama hacer?
- **Sus fortalezas y debilidades.** Probablemente usted es un excelente vendedor, pero no es fuerte cuando se trata de administración.

- **Sus preferencias.** ¿Es usted una persona que trabaja con los demás o prefiere trabajar solo? ¿Ama u odia la tecnología?

¿Cómo le gusta trabajar?

Como propietario de una empresa en Canadá, usted es libre de trabajar de la forma y con la gente que deseé. Piense en la forma en la que le gustaría trabajar de acuerdo con lo siguiente:

- Dónde quiere trabajar (oficina en casa, tienda minorista, edificio de oficinas).
- Su jornada de trabajo ideal (9 a 5, o 5 a 12, sin parar, o sin prisas, con días libres ocasionales o con vacaciones de cuatro semanas en el verano).
- La gente que lo rodea (creativos o profesionales, miembros de su familia o extraños, personalidades serias o amantes de la diversión).
- Manos a la obra o supervisión (hacer todo el trabajo usted mismo o delegarlo).

Más información

Autoevaluación para emprendedores

canadabusiness.ca

getgrowingforbusiness.com

entrepreneur.com



CONSEJO

Los propietarios de negocios exitosos son:

Ambiciosos, enfocados, visionarios, apasionados y excelentes planificadores.

Una vez que ha comprendido mejor quién es usted y qué es lo que quiere, es el turno de usar ese conocimiento para establecer objetivos personales y de negocios.

Su objetivo en esta etapa es determinar lo que quiere de la vida de forma que su nuevo negocio pueda diseñarse para apoyar dichas metas.

Por ejemplo, considere:

- **Objetivos financieros.** Objetivos para los ingresos anuales, retiro y ahorro.
- **Objetivos de estilo de vida.** ¿Anhela libertad, independencia o estatus?
- **Objetivos familiares.** ¿Le gustaría crear empleos para los miembros de su familia, o construir una empresa que sea patrimonio para sus hijos?
- **Misión.** Su misión puede ser mejorar la vida de sus clientes o marcar una diferencia en su comunidad o sector.

Comience por definir sus objetivos personales. Por ejemplo, digamos que usted y su planificador financiero se reúnen para saber cuánto dinero necesita ganar para su retiro. Si ese número es \$ 5 millones, necesitará crear un negocio que sea capaz de contribuir a ese monto dentro de su plan financiero.

Del mismo modo, sus objetivos pueden reflejar prioridades personales tales como la creación de una empresa capaz de dar empleo a los miembros de su familia.

Puede alinear sus objetivos personales con su plan de negocios. Su empresa debe estar diseñada para servirle a usted, el propietario. Ésta debe trabajar para usted, y poder darle todo lo que usted desea.

Revise sus objetivos con un asesor de confianza para asegurar que son específicos, realistas, que se pueden medir y que se basan en un calendario establecido.

Más información

Establecimiento de objetivos

getgrowingforbusiness.com
sbinfo-canada.about.com

Planificación

scotiabank.com/businessplan

CONSEJO

Revise el avance con respecto a sus objetivos cada 90 días.

Una vez que haya alcanzado sus objetivos, establezca otros nuevos.

Explore opciones para iniciar

Ahora que sabe lo que quiere de su nueva empresa, es tiempo de elegir el mejor camino para llegar ahí.

Existen tres opciones básicas para comenzar sus operaciones:

- Comprar un negocio existente que esté a la venta.
- Comprar una franquicia.
- Abrir su propia empresa.

Cada opción merece una investigación a fondo. Su elección de un determinado camino debería reflejar las decisiones que ha tomado con respecto a quién es usted, qué es lo que quiere hacer y cómo le gustaría trabajar. Por ejemplo, si le gusta la idea de trabajar con un sistema de negocios establecido, una franquicia puede ser lo mejor para usted.

A continuación le enumeramos ventajas y desventajas de cada opción:

- 1. Adquirir un negocio existente.** Gozará de un flujo de efectivo inmediato, clientes leales y operación inmediata. Por el contrario, puede ser difícil para otras personas ajenas al vendedor mantener el negocio en marcha.
- 2. Adquirir una franquicia.** Una opción atractiva porque este modelo de negocios ya es exitoso, como lo demuestran los otros franquiciados (asegúrese de hablar con ellos). Recibirá asistencia y orientación profesionales del franquiciador, quien obtiene ingresos cuando usted los obtiene. La parte negativa puede ser que requiere una



inversión inicial cuantiosa, pago continuo de regalías y restricciones en la operación.

3. Abra su propia empresa. Tendrá libertad absoluta para seguir su propia idea de negocios y construir la empresa a su manera. Será responsable de desarrollar los sistemas de negocios, atraer clientes, manejar empleados y supervisar las finanzas. Aunque comenzar de cero es emocionante, algunas personas pueden encontrarlo extenuante, costoso y confuso debido a que la empresa está en proceso de gestión.

Oportunidades de negocios en Canadá

- **Servicios domésticos.** La gente pagará por servicios de entrega, renovaciones, cocina y otras actividades de apoyo.
- **Asistencia personal.** Gestión de encargos, organización de agendas, llamadas a clientes.
- **Contratación externa.** Hacer el trabajo que las compañías ya no desean hacer ellas mismas, tal como capacitación de empleados, limpieza de oficinas, planeación de eventos, fabricación de piezas especializadas, o gestión de tecnologías de la información.
- **Cuidado de adultos mayores.** Encargarse del cuidado de los padres de la generación de baby boomers, que hoy en día está muy ocupada.
- **Importación/exportación.** Ayudar a los canadienses a aprovechar oportunidades internacionales.

Más información

Tendencias e ideas
trendwatching.com

Información por sector de actividad
strategis.gc.ca

Asociación Canadiense de Franquicias
cfa.ca

CONSEJO

Cualquier opción de negocios debe ser investigada meticulosamente.

Hable con clientes, proveedores y con la competencia para entender mejor las oportunidades de negocios.

PASO 4 Investigue

Manejar un negocio en Canadá puede ser una experiencia muy diferente a hacerlo en su país de origen. Investigar el mercado le ayudará a prepararse mejor para ser exitoso aquí.

Sin importar si piensa adquirir una empresa existente, una franquicia o abrir su propia empresa, debe investigar todo, incluyendo la demanda de los clientes, las tendencias de la industria, los competidores, los requisitos y costos de operación.

Clientes

- Identifique a sus clientes potenciales y averigüe tanto como pueda acerca de ellos.
 - ¿Dónde viven?
 - ¿Qué tan frecuentemente adquirirán los productos o servicios?
 - ¿En qué otro lugar los adquieren actualmente?
 - ¿Cuánto están dispuestos a pagar?
 - ¿Prefieren adquirir productos en línea o en persona?
 - Utilice encuestas, entrevistas uno a uno o sesiones de grupo para obtener información de sus clientes objetivo.

Tendencias de su sector

- Conozca el ámbito en el que está incursionando. ¿Sabe si la demanda de los clientes aumentará o disminuirá en los próximos cinco años? Acuda a Internet para estudiar las tendencias de su sector en particular, hable con otros propietarios de empresas, lea revistas y libros de negocios y obtenga opiniones de asesores profesionales (tal como especialistas bancarios, abogados y contadores).

CONSEJO

Pregunte primero a los clientes.

Permita que los clientes le guíen en decisiones como la ubicación, precio, inventario y horario, antes y después de que su empresa entre en operación.

Fortalezas de los competidores

- Identifique sus competidores directos e indirectos y haga un listado de sus fortalezas y debilidades. Identifique algún aspecto que pueda hacer mejor que ellos y construya su estrategia de mercadeo alrededor de este factor.
 - Los competidores directos son negocios que están en pos de los mismos clientes, con el mismo producto (Coca-Cola frente a Pepsi).
 - Los competidores indirectos se enfocan a sus clientes con alguna ligera diferencia en la oferta (McDonalds frente a KFC).



Requisitos de operación y costos

- Como propietario de una empresa en Canadá, es posible que necesite cumplir con ciertos requisitos reglamentarios específicos para su tipo de empresa. Por ejemplo, es altamente probable que necesite un permiso para vender comida que ha preparado usted mismo.
 - Es posible que su oficina de gobierno local ofrezca un servicio para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a identificar y obtener los permisos o licencias requeridas. También puede hacer una búsqueda en línea.
- Investigue el costo de abrir y manejar su empresa. Contacte a proveedores para obtener cotizaciones. Llame a los proveedores de servicios públicos. Entreviste a los contratistas para realizar renovaciones. Pregunte a sus asesores profesionales (como abogados y contadores) por sus honorarios para poder hacer una estimación de los mismos.

Más información

Permisos y licencias de empresas

bizpal.ca

canadabusiness.ca

Información estadística

statcan.gc.ca

Información por sector de actividad

strategis.gc.ca

Encuestas basadas en Internet

surveymonkey.com

Más información para recién llegados

scotiabank.com/startright

PASO 5 Planifique

Si ya se decidió por un negocio en particular y ya realizó su investigación, es tiempo de elaborar su plan de negocios.

Un buen plan de negocios combina en un solo documento toda la información que ha reunido, las decisiones que ha tomado y los objetivos que quiere lograr. Este le ayudará a alcanzar sus objetivos profesionales los que, a su vez, les ayudarán a cumplir sus objetivos personales tal como lo explicamos en el paso 2. Un plan de negocios comunicará sus intenciones a los prestamistas, inversionistas, socios, empleados proveedores y asesores. Éste le ayudará también a enfocar sus esfuerzos y los de su equipo.

Al interior del plan de negocios

Idealmente en diez páginas, su plan de negocios debe incluir las siguientes secciones.

• Resumen ejecutivo (breve, de una página)

- Qué espera lograr al presentar su plan (financiamiento, etcétera).
- Descripción de la empresa.
- Objetivos de la empresa.
- Breve descripción de su mercado objetivo.
- Presentación del equipo directivo.
- Resumen del producto o servicio.
- Información financiera destacada.
- Siguientes etapas.

• Descripción de la empresa.

- Panorama general de la empresa, qué es a lo que se dedicará su negocio.
- Objetivos personales.
- Visión y objetivos de la empresa.
- Información acerca de su producto o servicio.

• Investigación del mercado

- Factores y tendencias de la industria.
 - Perfil de su cliente objetivo.
 - Información acerca de su competencia.
- ### • Ventas y mercadeo
- ¿Cómo quiere que sus clientes piensen en su negocio?
 - ¿Cuál es su ventaja competitiva?
 - Establecer los precios de su producto o servicio.
 - Estrategias de promoción para atraer a sus clientes.
 - Descripción de su proceso de ventas.
 - Distribución: cómo llevará su producto o servicio al mercado.

• Operación de la empresa

- El equipo: proveedores y alianzas.
- Estructura de negocios: empresa unipersonal, sociedad o corporación.
- El equipo directivo.
- Plan de recursos humanos para reclutamiento, contratación y capacitación.
- Ubicación de la empresa.
- Requisitos reglamentarios, permisos o licencias.
- Identificación de la maquinaria especializada, tecnología o software que se requiera.
- Su plan de uso de Internet y servicios móviles.
- Cambios planificados y planes de contingencia.

- **Sección financiera**

- Costos de inicio (costos de capital + costos de operación de 6 meses).
- Balance general.
- Estado de resultados.
- Proyecciones de flujo de efectivo.
- Coeficientes financieros y destacados: margen de ganancia, umbral de rentabilidad, objetivos intermedios.
- Finanzas personales: Declaración de capital neto.

Más información

Cómo crear un plan de negocios

scotiabank.com/businessplan

canadabusiness.ca

bplans.com



CONSEJO

Asegúrese de que su plan es realista al consultar el punto de vista de sus asesores.

Permita que otro empresario, contador o especialista bancario en pequeñas empresas eche un vistazo a su plan de negocios .

PASO 6 Fuentes de financiamiento

Comenzar a operar una nueva empresa requerirá de dinero. La cantidad que necesite dependerá del tipo de empresa que desee abrir.

Usted puede necesitar dinero para adquirir una empresa existente o para pagar la cuota inicial de una franquicia. O puede también necesitar dinero para adquirir equipo, inventario, salarios, publicidad, licencias y el alquiler. Y definitivamente necesitará algo de dinero para cubrir sus gastos personales mientras su empresa comienza a funcionar.

- Determine cuánto dinero necesita.
- Identifique las principales fuentes de financiamiento para emprendedores.
- Acérquese a todas esas fuentes.

Determine sus necesidades

Su nuevo plan de negocios debe identificar dos tipos de costos de inicio:

1. Costos de capital del equipo, software, muebles, diseño del sitio web, inventario, remodelaciones, activación telefónica, anuncios, etcétera. O puede necesitar el capital para adquirir un negocio o pagar la cuota inicial de una franquicia.
2. Costos de operación para los gastos mensuales continuos, como alquiler, salarios, ganancia para el propietario, teléfono, Internet y mercadeo.

Utilice esta fórmula para calcular el monto de inicio que necesitará:

- Costos de capital + seis meses de costos de operación + 10% por gastos inesperados.

Dónde obtener el dinero

- **Fondos personales**
 - Sus ahorros... pero no los invierta todos en su negocio.
 - Los inversionistas y prestamistas querrán ver que ha invertido parte de su propio dinero.
- **Capital de familiares y amigos**
 - Pida un préstamo a su familia y amistades. Prepare un acuerdo apropiado para pagarles.
- **Socios**
 - Un socio de negocios puede ayudarle a manejar su empresa e invertir dinero.
- **Inversionistas**
 - Padrinos inversionistas: son otros empresarios que desean invertir en su empresa, pero no quieren manejarla.
 - Capital de riesgo: se trata de capital de inversionistas profesionales, quienes invierten grandes montos. Normalmente quieren el control de la empresa.
- **Instituciones financieras**
 - Los bancos ofrecen una amplia gama de opciones de financiamiento, incluyendo préstamos comerciales, tarjetas de crédito empresariales, líneas de crédito, protección contra sobregiro entre otras.
 - Pregunte por los programas diseñados específicamente para emprendedores y que le ayudarán a construir su historial crediticio.

- **Programas gubernamentales**

- Visite su oficina de gobierno local para identificar los programas gubernamentales que pueden estar disponibles para usted. Puede también realizar una búsqueda en línea.

- **Organismos sin fines de lucro**

- Algunos pueden prestar dinero a emprendedores. Consulte a su oficina de gobierno local o realice una búsqueda en línea.

- **Ventas por adelantado**

- Pida pagos adelantados parciales o totales a sus primeros clientes para inyectar algo de dinero en su empresa.

- **Proveedores**

- Solicite términos de pago generosos o una línea de crédito para tener más tiempo para realizar ventas.

Más información

Oportunidades de financiamiento

scotiabank.com/startup

scotiabank.com/startright

Programas de financiamiento

canadabusiness.ca

communityfuturescanada.ca

cybf.ca

CONSEJO

Un buen plan de negocios es esencial para conseguir fondos.

Antes de hablar con inversionistas o prestamistas, practique con anticipación cómo responder a las preguntas que seguramente le harán, de forma que pueda sentir confianza al explicar su plan.



Necesitará un gran equipo de personas que le ayuden a construir una gran empresa. Con la flexibilidad de la fuerza laboral de hoy en día, usted cuenta con múltiples opciones para obtener la ayuda que necesita.

Socio de negocios

- Un socio de negocios formal puede sumar sus habilidades para impulsar su negocio. Compartirán el riesgo financiero y pueden motivarse entre sí.
- Por el contrario, puede tener desacuerdos con un socio y debe compartir las ganancias. Hable con un abogado antes de asociarse con alguien.

Empleados

- Capaces y confiables, a tiempo parcial o completo, los empleados le ayudarán a alcanzar sus objetivos de negocios.
- Redacte la descripción del puesto para cada una de las posiciones que tenga disponibles y así podrá enfocarse en la contratación de talentos y competencias que necesita.
- Contrate a una persona con actitud positiva.
- Pida a dos personas más que participen en su panel de entrevistadores para ayudarle a filtrar a los candidatos.
- Recuerde, contratar empleados crea un gasto adicional de largo plazo. La contratación de empleados también requiere un estricto cumplimiento de los reglamentos gubernamentales pertinentes.

Como un empleador canadiense usted debe:

- ✓ Pagar regularmente a los empleados... incluso antes de cobrar su propio salario.
- ✓ Otorgar tiempo de vacaciones.
- ✓ Asegurarse de que el área de trabajo sea segura.
- ✓ Deducir y remitir, de la paga de los empleados, el impuesto sobre la renta y las primas del Plan de Pensiones de Canadá y del seguro de desempleo (**CPP** y **EI** por sus siglas en inglés respectivamente).
- ✓ Contribuir adicionalmente a lo que pagan sus empleados al CPP y al EI (los llamados costos obligatorios relacionados con los empleados o MERC por sus siglas en inglés).

Consiga apoyo de trabajadores independientes y asociados

- Los trabajadores independientes y por contrato son gente que puede contratar por un proyecto determinado. No son considerados empleados.
- Los asociados son otros empresarios quienes son invitados a trabajar con usted en algún proyecto demasiado grande para manejarlo solo.

Proveedores

- Los proveedores son la fuente de productos y servicios que utiliza en su empresa. El éxito de su empresa puede depender de la calidad de sus proveedores, así que debe elegirlos cuidadosamente.



Más información

Responsabilidades de los empleadores

hrsdc.gc.ca

Retener y remitir los impuestos de los empleados

cra-arc.gc.ca

Contratar empleados

workopolis.ca

CONSEJO

Pregunte a los potenciales miembros de su equipo por qué quieren trabajar con usted.

Es importante escoger socios, empleados, proveedores y asesores que valoren su visión pero que aporten perspectivas y competencias frescas.

PASO 8 Consulte asesores

Como emprendedor debe saber un poco de todo. Los asesores, ya sean voluntarios o pagados, son una valiosa fuente de experiencia, contactos e inspiración. Los asesores adecuados le ayudarán a tomar mejores decisiones de negocios, mismas que son críticas para el crecimiento de su empresa.

Los asesores podrán:

- Cubrir cualquier carencia de conocimientos y experiencia.
- Añadir apoyo personal y aliento.
- Hacer trabajo especializado para usted.
- Presentarle a sus contactos de negocios.

Asesores a considerar:

• Abogados

- Puede contratar un abogado para revisar o crear importantes documentos de negocios, incluyendo contratos de ventas, acuerdos de confidencialidad, acuerdos de sociedad, arrendamientos comerciales y acuerdos con accionistas.
- Un abogado puede buscar en las bases de datos gubernamentales los nombres disponibles para su empresa, ofrecer su opinión acerca de la opción legal más segura y completar el papeleo necesario para constituir su compañía.
- Muchos abogados también dan asesoría con respecto a la estrategia de negocios.

• Contadores

- Le ayudará a tomar beneficios fiscales cuando existan pérdidas y le ofrecerá asesoría de negocios.
- Le aconsejará con respecto a las opciones de compra o arrendamiento.
- Desarrollará informes financieros para ayudarle a manejar su empresa.

- Pondrá en orden sus cuentas de negocios con el gobierno (tales como el número de empresa, el impuesto sobre bienes y servicios y el impuesto armonizado sobre las ventas, así como el MERC).
- Completará sus declaraciones de impuestos (de la empresa y personales) y manejará cualquier solicitud de la Agencia Canadiense de Ingresos (CRA, por sus siglas en inglés).

• Especialistas bancarios en pequeñas empresas

- Los especialistas bancarios le ayudarán a asegurar el financiamiento inicial, crecimiento, compra de equipo y flujo de efectivo.
- Su especialista bancario puede ayudarle a contactar a otros asesores (abogados o contadores) o más empresarios en su comunidad.

• Asesores financieros

- Le ayudará con la planeación financiera personal y la de su empresa. Por ejemplo, un asesor financiero puede determinar cuánto dinero necesita obtener de su empresa para lograr sus objetivos de jubilación.

• Tutores de negocios voluntarios

- Un empresario experimentado que desea compartir sus consejos y experiencias con usted de forma regular.

• Coaches de negocios profesionales

- Le ayudará a implementar su plan de negocios, le guiará para enfrentar los retos y brindará apoyo motivacional.

- **Redes de contacto entre colegas**

- Propietarios de empresas locales que desean ayudar a otros a tener éxito.
- Existen redes de contacto formales e informales para los propietarios de empresas en cada ciudad canadiense. Por ejemplo, el representante de su oficina local de la Federación Canadiense de Negocios Independientes puede ofrecerle oportunidades para contactar a otros emprendedores en su área.
- Muchos recién llegados a Canadá afirman que su éxito se debe al involucramiento en su comunidad. Las comunidades pueden apoyarlo, asesorarlo, ofrecerle oportunidades de establecer redes de contactos e inspirarlo.

Más información

Encontrar asesoría

canadabusiness.ca

Coaches de negocios profesionales

bizlaunch.com
actioncoach.com

Organizaciones de pequeñas empresas

cfib.ca
chamber.ca

Tutores para jóvenes emprendedores

cybf.ca

CONSEJO

Elija cuidadosamente a sus asesores. Entrevistelos como si fueran candidatos a un puesto.

Sin importar si se trata de profesionales pagados, o tutores voluntarios deben contar con una reputación probada y respaldar la asesoría que ofrecen.



PASO 9 Lanzamiento

Ahora que ha redactado su plan, asegurado sus fondos de inicio y configurado su equipo, es tiempo de abrir su empresa.

- Inscríba su empresa.
- Organice sus operaciones.
- Lance campañas de mercadeo.
- Comience a vender.

Inscríba su empresa

Hable con su contador o abogado para elegir la estructura adecuada para usted. Tiene tres opciones:

- **Empresa unipersonal.** La mayoría de las pequeñas empresas canadienses comienzan como empresas unipersonales debido a que su establecimiento es rápido, sencillo y su registro es poco costoso (aproximadamente \$ 100). Sin embargo, bajo esta forma de organización, usted asumirá todo el riesgo porque no hay separación legal ni de responsabilidades entre usted y su empresa.
- **Sociedad.** Esencialmente se trata de dos empresas unipersonales registradas bajo un solo nombre, esta opción suele inyectar más talento y energía a su empresa, al tiempo que se comparte el riesgo. También en este caso, usted está personalmente expuesto a los pasivos de la empresa.
- **Empresa.** Comúnmente llamada 'persona jurídica', una empresa limita su responsabilidad porque está considerada legalmente como una entidad contable y jurídica separada de sus accionistas. Una empresa puede reunir capital más fácilmente al vender acciones y tener acceso a una mayor variedad de beneficios fiscales.

Sin embargo, es necesario cumplir con más requisitos gubernamentales. El costo de la constitución de una empresa mercantil comienza a partir de \$ 400 en la mayoría de las provincias canadienses.

Organice sus operaciones

- **Requisitos reglamentarios.** Las empresas canadienses deben seguir ciertas reglas que son impuestas por los gobiernos local, provincial y municipal así como por otras agencias. Para contratar empleados, por ejemplo, se requiere abrir una cuenta con la Agencia Canadiense de Ingresos (CRA, por sus siglas en inglés).
 - Obtenga una lista de requisitos obligatorios de parte de su oficina de gobierno local o haga una búsqueda en línea. (Puede ver la sección Más información en la siguiente página).
- **Organice sus sistemas y póngalos a funcionar.** Los sistemas combinan a las personas, la tecnología y los procesos para producir un resultado deseado. Por ejemplo, ingresar un pedido de un cliente en su software de contabilidad es un sistema.
- **Administración.** Abra su cuenta bancaria, organice su sistema de archivos, realice pedidos de su material de oficina y ponga a funcionar su línea telefónica e Internet.
- **Gestión de personal.** Capacite a sus empleados para utilizar nuevo software o equipo. Aliste a sus vendedores para que tengan un buen desempeño. Hable con sus asesores profesionales acerca de los requisitos y responsabilidades legales.

Mercadeo

Su material de mercadeo puede ser básico y constar solamente de un logotipo, tarjetas de presentación y papel membretado (la llamada identidad corporativa gráfica) o más complejo con folletos, sitio web y anuncios publicitarios.

Ya sea sencillo o complejo, es importante que éste satisfaga sus necesidades básicas de mercadeo y que usted esté listo para comenzar sus ventas.

- Desarrolle un plan de mercadeo como parte de su plan de negocios.
- Contrate profesionales para ayudarle a crear materiales de mercadeo efectivos.
- Planifique que gran parte de su tiempo deberá estar enfocada al mercadeo.
- Involúcrese con su comunidad empresarial para hacer crecer su red de contactos.

Comience las ventas

Invierta la mayor parte de su tiempo en las ventas y el mercadeo. Sin clientes, su empresa no tiene mucho sentido.

- Desarrolle una sólida estrategia de ventas que pueda manejar todos los días. Su estrategia particular de ventas puede incluir llamadas no solicitadas, presentaciones, correo directo, referidos o ventas por Internet.
- Elabore una base de datos. Utilice software en línea o servicios en la nube para registrar información acerca de sus clientes y clientes potenciales.
- Obtenga testimonios de los clientes satisfechos y publíquelos en su sitio web y en los folletos.
- Venda algo cada día.

Más información

Registro de empresas
canadabusiness.ca

Requisitos reglamentarios
bizpal.ca

Asesoría para propietarios de empresas
entrepreneur.com
newcomerstartup.com
getgrowingforbusiness.com

Consejos de mercadeo y ventas
gmarketing.com
marketingprofs.com

CONSEJO

La promoción y las ventas deben ser su objetivo principal durante el primer año de su empresa.
Además de contribuir al flujo de efectivo, los clientes nuevos pueden ser una fuente de comentarios y observaciones para mejorar su empresa.

PASO 10 Comience a crecer

Planifique hoy el crecimiento de su compañía para que realizar negocios en el futuro sea más sencillo.

Los primeros tres años

Largas jornadas de trabajo, problemas de flujo de efectivo, estrés y eventos inesperados son experiencias normales para los emprendedores. ¡Recuerde que establecer una empresa lleva tiempo!

Procure alcanzar las siguientes condiciones positivas dentro de los primeros tres años:

- **Flujo de efectivo estable.** Aprenderá rápidamente lo que sus clientes buscan de su negocio y esa experiencia le permitirá realizar ventas más frecuentemente. Un ingreso mensual predecible le permitirá tomar aire y planificar el futuro con mayor confianza.
- **Base de clientes saludable.** Su lista de clientes es el activo más importante de su empresa. Conozca todo lo que pueda acerca de sus clientes de manera que pueda mantenerlos satisfechos.
- **Equipo informado.** Su equipo descubrirá rápidamente qué funciona y qué no. Ese conocimiento y experiencia puede hacer que cada año sea un poco más sencillo que el anterior.
- **Rentabilidad.** Descubrirá nuevas eficiencias operativas para incrementar las ganancias y reducir los gastos.

Crecimiento financiero

Después de algunos años exitosos en operación, puede acumular un historial financiero que resulte atractivo para que las entidades prestamistas y los inversionistas decidan financiar sus planes de crecimiento. Dichos planes pueden requerir de fondos para un nuevo local, nuevas campañas de mercadeo o para mejorar la eficiencia de las operaciones existentes.

- Consulte a sus asesores (abogados, contadores y especialistas bancarios) acerca de los tipos de financiamiento disponibles para ayudar a financiar la compra de equipo, nuevos arrendamientos, ampliar las campañas de mercadeo e incrementar la nómina.
- Puede apartar algo de dinero de su, ahora rentable, empresa para ayudar con el financiamiento del crecimiento futuro.

Cuide de sí mismo

Su negocio simplemente no podrá crecer a menos que cuide su activo más importante: ¡usted! Desarrolle un plan personal de gestión de tiempo, aprenda nuevas habilidades y manténgase en forma física y mentalmente.

- Tome vacaciones. Los emprendedores normalmente trabajan jornadas más largas que los empleados, lo que puede dejarlo exhausto física y mentalmente. Tómese algo de tiempo libre para recargarse y refrescarse.
- Haga ejercicio regularmente y aliméntese sanamente.
- Manténgase motivado al revisar constantemente sus objetivos y planes de negocios.
- Reúnase con otros propietarios de empresas para compartir retos, ideas y apoyo.
- Aprenda de los libros y revistas de negocios. Inscríbase a un curso de negocios o asista a seminarios informativos.
- Delegue las funciones no esenciales (como la contabilidad) a los empleados o proveedores de manera que pueda enfocarse en el crecimiento del negocio. Simple y sencillamente usted no puede hacerlo todo.
- Deje el trabajo en el trabajo. No piense en su empresa cuando esté en su tiempo libre.

Más información

Capacitación para pequeñas empresas
scotiabank.com/certification

Crecimiento financiero
canadabusiness.ca
getgrowingforbusiness.com

Consejos sobre gestión del tiempo
entrepreneur.com

Otros
scotiabank.com/startright

CONSEJO

Su tiempo de trabajo es precioso, así que organícelo cuidadosamente cada semana creando listas de pendientes sencillas.

Consulte su plan de negocios para identificar las tareas más importantes.

Consejo final

Para ser exitoso en los negocios los aciertos deben ser más numerosos que los errores.

Haga del enfoque hacia los clientes su primer movimiento acertado. Los nuevos clientes generan el flujo de efectivo necesario para las empresas de reciente creación. Cree su propio nicho de clientes y realice estrategias agresivas de mercadeo para fortalecer su marca.

Posteriormente, reinverta esos dólares en su negocio para crear mayor impulso. Compre mejor equipo, mejore sus sistemas, amplíe su estrategia de mercadeo y mejore la capacitación de sus empleados.

Y trabaje en estrecha colaboración con asesores de confianza. Hable con ellos acerca de las decisiones importantes relacionadas con las finanzas, gestión y mercadeo. Reúnase con otros líderes empresariales de su comunidad y aprenda de ellos.

No se preocupe si ocasionalmente comete errores, porque ello fomenta su aprendizaje como propietario de una empresa. Simplemente siga su plan y solicite ayuda en el camino.

¡Felicitaciones por su nueva empresa!

Gracias por leer esta guía.

Esperamos que le ayude a alcanzar los objetivos de su empresa en Canadá. Para asistencia adicional, puede contactar a su especialista bancario en pequeñas empresas de Scotiabank o acceda a nuestro sitio web en scotiabank.com

¿Está **listo para comenzar?**

**Los asesores de pequeñas empresas de Scotiabank
le ayudarán a desarrollar todo el potencial
de su nueva empresa o su empresa existente.**

Visite cualquier sucursal de Scotiabank, o acceda
a los siguientes sitios web:

**scotiabank.com/startup, getgrowingforbusiness.com
o scotiabank.com/startright**