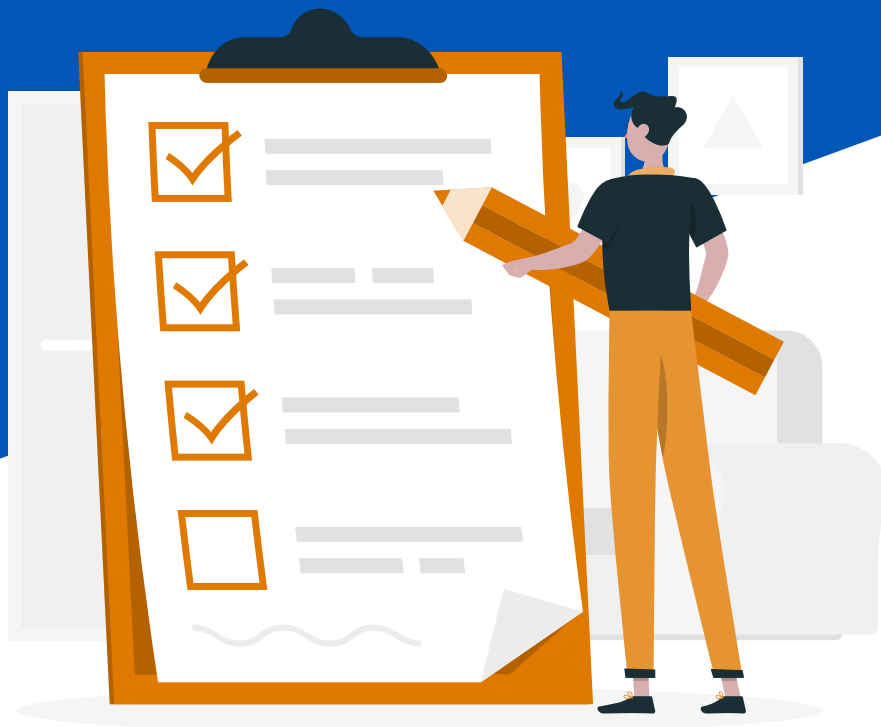


Guía para la puesta en marcha de pequeñas empresas



BUSINESSLINK



¿Está preparado para trabajar duro y comprometerse a largas horas de trabajo para construir la empresa de sus sueños?

Empezar una empresa pequeña requiere que usted desempeñe varios y distintos roles: líder, gestor, estratega, gurú de la administración y experto en finanzas. Empezar es más fácil cuando se puede dividir todo el trabajo que tiene por delante en piezas más pequeñas y marcar todas las casillas mientras planifica.

¿Cómo utilizar esta lista de chequeo?

1. Revise la sección de planificación previa y utilice sus respuestas para crear un esquema que pueda utilizar para iniciar su plan de negocios.
2. Revise el resto de la lista: las secciones tienen la misma importancia, pero no se necesita completarlas en orden. Puede optar por trabajar primero en la comercialización o planificar la estructura de su empresa antes de abordar la sección financiera. Use el orden que le convenga.

Recuerde: Si necesita ayuda para completar la lista, contacte el equipo de [estrategas](#) de Business Link para empresas pequeña, quienes están aquí para ayudarle con apoyo individual a través del chat en vivo en línea o por e-mail.

Planificación previa

Piense en una idea empresarial que le gustaría llevar a cabo que corresponde a sus habilidades, intereses y las necesidades del mercado. Una buena idea empresarial no sólo da ganancias, también tiene que ser una buena opción para usted personalmente.

- Revise sus finanzas personales. Nuevas empresas requieren tiempo para generar ingresos, y asimismo inversiones personales. A menos que compre una empresa que ya existe y tiene sus clientes, la suya, porque es nueva, puede tardar hasta un año en generar suficiente clientes fieles para generar los ingresos que necesita para mantenerse.
 - ¿Debe empezar su empresa como una operación parcial para seguir trabajando en su presente ocupación para mantener su hogar? ¿Puede dedicarle todo su tiempo? O...
 - ¿Tiene su empresa clientes que ya pagan y que esperan que usted produzca y suministre?

- Lleve a cabo un estudio de mercado informal para confirmar que tiene una idea empresarial que es viable. ¿Cómo se puede saber realmente si su producto o servicio va a trabajar bien a todos los niveles? Hable con algunos clientes potenciales (fuera de su círculo de familiares y amigos). ¿Quieren realmente tener una tienda de ropa de alta costura en su barrio, o prefieren comprar por Internet?

Consejo práctico: Utilice una herramienta de visualización como el **Business Model Canvas** para planificar la estructura básica de su idea de la empresa.



Responda con una o dos frases escritas a las preguntas que siguen:

¿Cuál es el problema que resuelve mi empresa?

¿Cuál es la solución que ofrece mi empresa?

¿Quién es el cliente ideal para mi producto o servicio?

¿Qué me diferencia de la competencia?

¿Estará mi empresa disponible en línea? ¿Sin presencia en internet/ web? ¿Tendrá presencia en línea, pero también fuera del web/ internet?

¿Quién formará parte de mi equipo? ¿Sólo yo? ¿Un contador? ¿Un contable?
¿Contratistas? ¿Empleados?

¿Cómo voy a financiar los costes de la puesta en marcha la empresa? ¿Dinero personal?
¿Inversión de amigos y familiares? ¿Préstamos bancarios/ línea de crédito?

El Plan

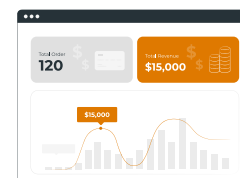
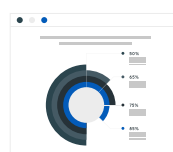
Ahora que ha determinado que vale la pena proseguir con su idea, llega el momento de explorar los pasos y procesos necesarios para convertirla en un negocio lucrativo.

- Prepare un análisis básico del **punto de equilibrio**.
- Haga un mapa de las metas u objetivos del negocio y planee cuándo los alcanzará.
- Ponga su idea a **prueba**: Entreviste a los clientes potenciales para asegurarse de que ellos tienen el problema que usted intenta resolver y realice un estudio de mercado.

Si está buscando financiación, es IMPRESCINDIBLE tener un plan de negocios completo con proyecciones de flujo de efectivo. Descargue nuestra plantilla de **flujo de efectivo** como ayuda.

Nuestro **Generador Interactivo de Planes de Negocios** es una herramienta de planificación empresarial GRATUITA y totalmente interactiva, diseñada para ayudarle a elaborar un plan de negocios que usted pueda mostrar a los inversores. Cada sección se completa con útiles recursos, consejos y ejemplos de respuestas.

Aunque no podemos garantizar que su empresa sea considerada financiable, nuestro equipo de estrategias puede revisar su plan y proporcionarle comentarios y orientación



Estudio de mercado

Aconsejamos a los nuevos empresarios hacer un estudio de mercado antes de empezar. Pero no debe dejar que “el estudio de mercado” le detenga si ya conoce su mercado. La mayoría de las empresas emergentes son impulsadas por personas que conocen su mercado debido a su experiencia y que están dispuestas a actuar.

Si cree que necesita más información antes de lanzar su empresa, póngase en contacto con el equipo de Business Link para acceder a nuestro servicio de [investigación de mercados](#) secundarios.

Ponga una marca comercial a su empresa

Una marca fuerte es clave para conseguir la fidelidad de los clientes y el aumento de las ventas. La marca es fundamental para los negocios de todas formas y tamaños.

Aquí es donde toda su investigación de mercado da sus frutos. Ahora que sabe más sobre sus clientes potenciales, tiene la oportunidad -a través de su marca- de captarles la atención y divertirse haciéndolo.

- Elija un nombre para su empresa o elija un nombre de marca que usted puede registrar sin problemas.
- Decida cuál es su “mensaje de marca”, también conocido como su propuesta de venta exclusiva o propuesta de valor.
- Considere crear un eslogan.
- Identifique su “voz” de marca: La imagen presente en toda su comunicación escrita. Recuerde que su voz es no solo lo que dice sino también como lo dice.
- Defina el aspecto visual de su marca (elija una combinación de colores y tipos de letra).
- Crea un logo. Puede valer la pena trabajar con un diseñador gráfico local o visitar sitios en línea como [99designs](#) para inspirarse.

Pasos legales

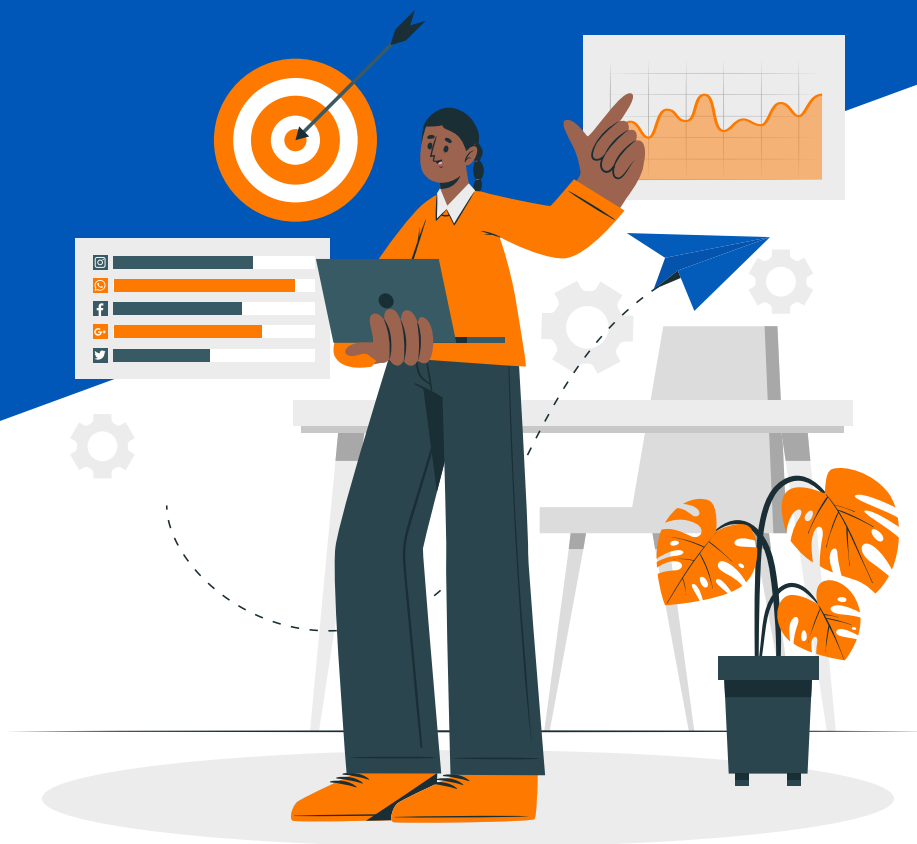
- Elija una forma de **estructura empresarial**: empresa individual, sociedad de personas o corporación.
- Registre el **nombre de la empresa** en una oficina de registro o recurra a un abogado/ contador.
- Obtenga una **licencia comercial municipal** (si es necesario).
- Compruebe que cumple con las normas y reglamentos provinciales y federales relativos a su producto o servicio.
- Obtenga un **número de empresa** si cumple, en principio, con alguno de los siguientes criterios:
 - Paga el impuesto sobre la renta de las sociedades
 - Tiene previsto tener empleados
 - Cobra el impuesto sobre bienes y servicios (GST)
 - Importa o exporta productos

Nota: el Número de Empresa de la CRA se asigna automáticamente a su nueva estructura empresarial cuando usted se registra.

- Adquiera cualquier seguro comercial o empresarial que pueda necesitar (por ejemplo, seguro de responsabilidad civil).
- Considere obtener derechos de su **propiedad intelectual**:
 - Marca Registrada
 - Copyright
 - Diseño industrial
 - Patente

Contrate a un abogado para que le ayude a crear cualquier contrato comercial u otros acuerdos importantes.





Marketing

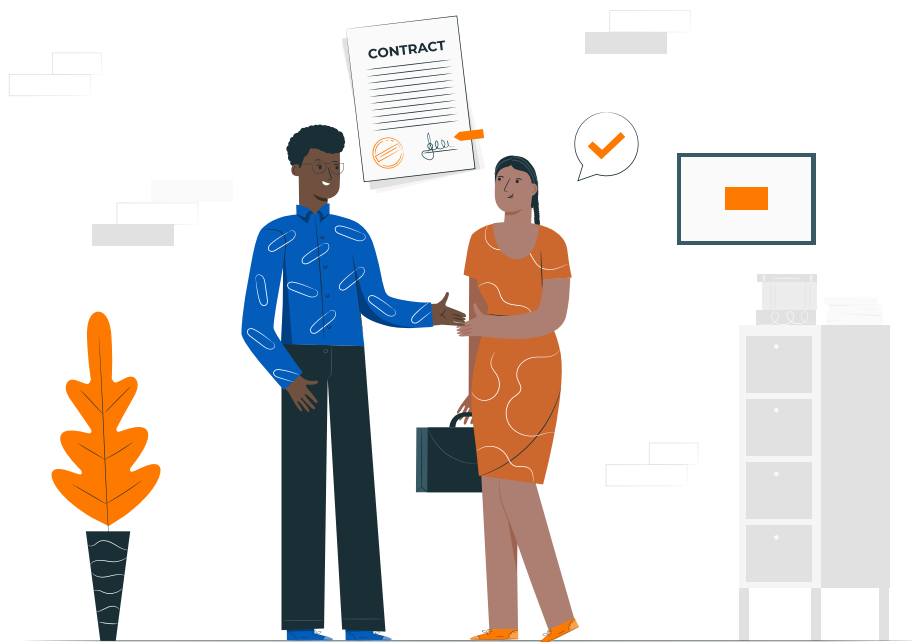
Su nombre está listo y ha dotado a su empresa de una imagen y voz que llegan a su audiencia. El **marketing** consiste en generar interés y traer a los clientes potenciales a su puerta (real o virtual). Es el momento de:

- Crear materiales de marketing (tarjetas de visita, carteles, logos e imágenes digitales, etc.).
- Asegurar un nombre de dominio web y una dirección de correo electrónico asociada. **Crear un sitio web**, encontrar una empresa de alojamiento web y adquirir un nombre de usuario apropiado para usarlo en las redes sociales.
- Prepare un plan de marketing para promover y dar publicidad a su negocio para atraer a los clientes. Utilice nuestro generador de **Planes de Negocio interactivo** para diseñar su plan.

Finanzas/ contabilidad

Los **fundamentos financieros** son claves para todo propietario de una empresa. Después de todo, usted puede tener una gran idea, un producto o servicio estelar y una marca increíble, pero sin ganancias no tiene un negocio. Saber interpretar los datos financieros de su empresa para poder entender el flujo de dinero y tomar buenas decisiones, le dará dividendos a medida que crezca. Comience con la siguiente lista de chequeo:

- Reúna a su equipo; entreviste y contrate a un buen **contable y a un contador** si no tiene las habilidades “internas” para gestionar bien esta parte de su empresa.
- Impuestos, impuestos, impuestos! Recaudar y remitir impuestos es una realidad administrativa con la cual todas las empresas tienen que vivir. Las normas y los reglamentos cambian con frecuencia. Consulte el sitio web de la Agencia Canadiense de Ingresos (**CRA**) para obtener información detallada sobre la remisión de impuestos a nivel federal y no olvide visitar el sitio web del **Gobierno de Alberta** para saber más sobre los impuestos provinciales.
- Determine qué software** va a utilizar para la contabilidad y contaduría en el año.
- Hable con su banco para saber qué se necesita para abrir una cuenta bancaria comercial, obtener una tarjeta de crédito comercial, etc. Empiece a establecer una relación con su gerente de cuentas.





¡Es el momento de actuar!

Preparados... listos... ¡ya!

Ahora que su plan está encauzando, es el momento de actuar y establecer su nueva empresa para que sea exitosa. Muchos de los elementos de su plan serán “constantes”. Puede que se encuentre haciendo malabarismos con muchas tareas al mismo tiempo. Está bien, no se preocupe. **Estamos aquí para ayudarle** a cada paso de su marcha para establecer su nueva empresa.