



GUÍA COMPLETA

De la Idea al Primer Cliente: Cómo Emprender en Canadá Siendo Latino

Todo lo que necesitas saber para convertir tu idea en un negocio real en suelo canadiense. **6 fases, recursos clave y una comunidad que te respalda.** 👉 Sigue leyendo.



¿POR QUÉ CANADÁ?



Los Números Hablan por Sí Solos

Canadá no solo te da la bienvenida — **te necesita** como emprendedor.

98%

Son PYMEs

De todas las empresas en Canadá son pequeñas y medianas

64%

Empleo privado

Del empleo en el sector privado lo generan las PYMEs

1 de 4

Negocios inmigrantes

Uno de cada cuatro nuevos negocios es fundado por un inmigrante

"No vine a sobrevivir. Vine a construir."

-El lema de miles de latinos emprendedores en Canadá.

FASE 1

¿Estás Listo?

Del Empleado al Emprendedor

Emprender es un **cambio profundo de mentalidad**. Antes de dar el salto, hazte estas preguntas clave:

→ **¿Aguantas la incertidumbre?**

¿Puedes tolerar meses sin ingresos fijos y mantener la calma?

→ **¿Tienes colchón financiero?**

Idealmente ahorros para cubrir 3–6 meses de gastos personales.

→ **¿Resuelves un problema real?**

¿Hay personas en Canadá que pagarían por tu producto o servicio hoy?

FASE 1 · ACTIVOS OCULTOS

Lo Que Traes Contigo Vale Más de lo que Crees

Como latino inmigrante, tienes un arsenal que muchos subestiman. Aquí cómo se traduce en ventaja competitiva real:

Bilingüismo

Acceso a mercados hispanohablantes y angloparlantes — una ventaja enorme en Canadá multicultural.

Resiliencia

Adaptarte a un país nuevo prueba tu capacidad de hacer más con menos: la esencia del *bootstrapping*.

Red Latinoamericana

Tus contactos en Latinoamérica abren puertas de importación, exportación y nichos culturales con demanda creciente.



FASE 2

Elige la Estructura Legal Correcta para tu Negocio

En Canadá hay tres opciones principales. La buena noticia: puedes empezar simple y crecer hacia estructuras más complejas.

Sole Proprietorship

Tú eres el negocio. Registro ~\$60–80 en Ontario. Ideal para freelancers y negocios pequeños. Baja complejidad, inicio rápido.

Partnership

Con un socio de confianza. Mismos costos + acuerdo legal. Cada socio declara su porción de ingresos. Complejidad media.

Corporation

Entidad legal independiente. \$200–\$300+. Protege tus bienes personales. Ideal si planeas crecer, contratar o buscar inversores.



Consejo: Empieza como Sole Proprietorship — es rápido y económico. Puedes incorporarte después cuando tu negocio crezca.

¡La mayoría de emprendedores exitosos empezaron así!



Tu Plan de Negocios en 4 Pasos

No necesitas 50 páginas. Necesitas un plan **claro, honesto y accionable**.

01

Resumen Ejecutivo

¿Qué problema resuelves? ¿Para quién? ¿Cómo ganarás dinero?

02

Análisis de Mercado y Competencia

¿Quién es tu cliente ideal? ¿Quiénes son tus competidores y cuáles son sus debilidades?

03

Estrategia de Marketing

¿Cómo te encontrarán tus clientes? Redes sociales, Google, boca a boca, eventos.

04

Proyecciones Financieras

Costos iniciales, ingresos/gastos a 12 meses y punto de equilibrio (break-even).



 **Futurpreneur** ofrece mentoría + financiamiento hasta **\$60,000** para emprendedores de 18–39 años. Visita www.futurpreneur.ca

FASE 4

Registros y Licencias Esenciales

Dependiendo de tu negocio y ciudad, necesitarás registros a nivel municipal, provincial y federal. Aquí el proceso paso a paso:



Registra tu nombre comercial

En Ontario vía Ontario Business Registry.
Costo ~\$60.



Obtén tu Business Number (BN)

Regístrate gratis con la CRA en línea. Lo recibes en minutos.



Licencia municipal

La mayoría de ciudades requieren una licencia de negocio local. Consulta tu municipio.



Seguro comercial

No es opcional. Necesitas responsabilidad general, propiedad comercial y E&O si ofreces servicios profesionales.





FASE 5

Tus Primeros 90 Días: Plan de Acción

Los primeros tres meses son cruciales. Aquí tienes la hoja de ruta semana a semana:

1

Semanas 1–2: Fundamentos Legales

Registra el negocio, obtén tu BN, abre cuenta bancaria comercial y configura contabilidad básica (Wave o QuickBooks).

2

Semanas 3–4: Presencia Digital

Crea tu logo, lanza sitio web básico, configura Google Business Profile y perfiles en redes sociales.

3

Semanas 5–8: Primeros Clientes

Lanza tu soft opening, ofrece servicio a primeros clientes, recoge testimonios y asegura cumplimiento legal total.

4

Semanas 9–12: Crecimiento Activo

Lanza marketing activo, únete a la cámara de comercio local, analiza resultados y planifica el próximo trimestre.



▲ Error fatal a evitar: No separar finanzas personales y del negocio. Abre una cuenta bancaria comercial desde el **día uno**. Y reserva siempre el 25–30% de cada ingreso para impuestos — la CRA no perdona.

Recursos y Comunidad: No Estás Solo en Esto

Canadá tiene un ecosistema robusto de apoyo. Estos son los recursos más importantes para ti:



BDC — Business Development Bank

Préstamos, asesoría, herramientas de planificación y capital de riesgo. www.bdc.ca



Futurpreneur Canada

Préstamos hasta \$60,000 + mentoría para emprendedores de 18–39 años. www.futurpreneur.ca



Casta Latina Network

Educación, empoderamiento, eventos y comunidad. Más de 50 colaboradores en 8 provincias. www.castalatina.org



Canadian Hispanic Chamber of Commerce

Networking, promoción y apoyo a negocios hispanos. Busca tu capítulo local en línea.





 PRÓXIMO EVENTO

Conexiones Latinas 3

Toronto, 19 y 20 de Septiembre 2026

Dos días completos de talleres prácticos, paneles de financiamiento y networking cara a cara con inversores y mentores. La primera edición reunió a **300+ asistentes**; la segunda superó los **500**. Esta tercera edición es la más grande de todas.

Talleres prácticos

Formación real en emprendimiento aplicado al contexto canadiense.

Paneles de financiamiento

Accede a inversores y organizaciones que quieren apoyar tu negocio.

Networking latino

Conecta con mentores, socios y emprendedores que ya recorrieron este camino.

¡Saca la Casta! Asegura tu lugar hoy: www.castalatina.org

 **Comparte esta guía con un latino que esté pensando en emprender.** Compartir conocimiento es parte de quiénes somos. 