



**TORO
FINANCIAL
INC.**

GUÍA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Un manual práctico para el emprendedor en
Canadá.



Welcome

Bienvenidos a nuestra Guía para Pequeñas Empresas en Canadá. Esta guía ha sido diseñada para ayudarte a comprender y cumplir con los requisitos fiscales y de registro necesarios para dirigir exitosamente tu emprendimiento en Canadá.

Exploraremos temas como las obligaciones fiscales, presentación de declaraciones, beneficios y deducciones, y los requisitos de registro empresarial. Nuestro objetivo es brindarte información práctica y relevante que puedas aplicar directamente a tu negocio.

Esta guía fue actualizada en el 2024. Recuerda que las leyes fiscales y los requisitos de registro pueden cambiar, por lo que te recomendamos consultar a un profesional calificado para obtener asesoramiento personalizado y actualizado.

¡Comencemos y exploremos juntos el mundo de la gestión fiscal para pequeñas empresas en Canadá!





Contenidos

02. BIENVENIDOS

05. MAPA DEL EMPRENDEDOR

09. ESTRUCTURA EMPRESARIAL

14. REGISTRACIONES DE TU NEGOCIO

21. DEDUCCIONES DE GASTOS

31. IMPUESTOS DE VENTA Y HST/GST

39. PAGARTE A TI MISMO



2. MAPA DEL EMPRENDEDOR



"Todo comienza con una idea"

El mapa del emprendedor (este eres tu) incluye una serie de pasos clave que pueden ayudarte a desarrollar y hacer crecer tu negocio. A continuación, se presentan los pasos en el camino del emprendedor:

MAPA DEL EMPRENDEDOR

IDEACIÓN

DESARROLLO

LANZAMIENTO

ACELERACION



ETAPA DE IDEACIÓN

Puede haber comenzado como un pensamiento pasajero, pero ahora estás convencido de que tu idea podría resolver un problema universal y lanzarte al mundo del emprendimiento. Es hora de poner a prueba tu teoría y dar vida a tu idea. En esta etapa, identificará a los posibles compradores, articulará un valor único, evaluará el panorama competitivo y concretará su conjunto de características.

OBJETIVOS DE ESTA ETAPA

ARTICULAR TU CONCEPTO

Describe tu idea de una manera clara y concisa utilizando hechos verificables. ¿Quién eres? ¿Qué estás haciendo? ¿Por qué funcionará?

VALIDA TU OPORTUNIDAD DE MERCADO

¿Cómo estás resolviendo un problema y quién está dispuesto a gastar dinero en tu solución?

RESULTADOS DE ESTA ETAPA

PROPUESTA DE VALOR

Declaración o afirmación que identifica claramente el valor de tu oferta.

DECLARACIONES DE PROBLEMAS

Establecer el punto de dolor o desafío que tu cliente está experimentando que tu vas a aliviar.

CASOS DE USO PRINCIPALES

Un resumen escrito de cómo los clientes utilizarán tu oferta(s)

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

Página o plantilla para ayudar a hacer una lluvia de ideas sobre un modelo de negocio

REGISTRACIÓN/ INCORPORACIÓN

Los documentos formales necesarios para comenzar tu negocio.

ETAPA DE LANZAMIENTO

El lanzamiento de un producto es un evento para celebrar. También es donde comienza el verdadero trabajo. En esta coyuntura crítica, validará el trabajo que ha realizado hasta la fecha, probando sus propuestas de valor, ciclos de compra, la funcionalidad del producto y las demandas de los usuarios o clientes, para que pueda incorporar los datos en la evolución de su compañía y demostrar que el producto se ajusta al mercado.



OBJETIVOS DE ESTA ETAPA

DESPLIEGUE PRODUCTOS PILOTOS PARA REFINAR SU PRODUCTO MÍNIMO VIABLE (PMV)

Aproveche el uso de los primeros clientes/usuarios para validar el ajuste del producto al mercado.

EMPIEZA A CONSTRUIR TU EMBUDO

Crear un proceso formal para llevar a los clientes al conocimiento de tu producto a la participación y a la compra.

ETAPA DE ACELERACIÓN

Está ganando impulso y es hora de considerar cómo puede escalar de manera que satisfaga su base de clientes mientras se ramifica a los mercados adyacentes. Aquí es donde su enfoque reflexivo de la planificación y la estrategia vale la pena y la tracción realmente entra en acción.

OBJETIVOS DE ESTA ETAPA

FUNCIONALIDAD AMPLIADA DE LANZAMIENTO

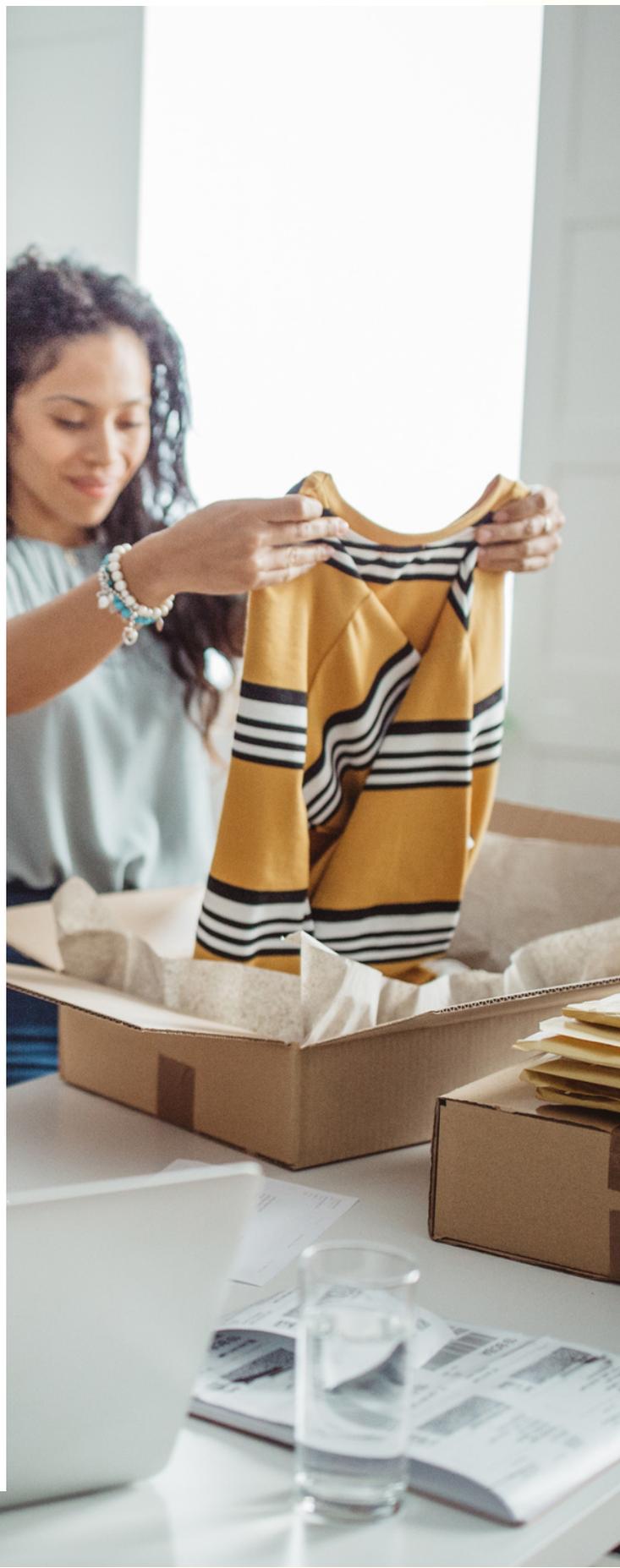
Hacer mejoras en el producto basadas en los comentarios de los clientes

ADQUISICIÓN DE CLIENTES

Demostrar el modelo de negocio y las tácticas de adquisición de clientes

ADQUISICIÓN DE TALENTO

Identificar y contratar personal clave en torno a funciones comerciales y técnicas





3. ESTRUCTURA EMPRESARIAL



ESTRUCTURA EMPRESARIAL

El tipo de estructura que elija para su negocio tiene un efecto significativo en la forma en que reporta sus ingresos. La estructura del negocio afecta el tipo de declaraciones de impuestos que presenta cada año y muchos otros asuntos.

Para averiguar el impacto que cada estructura tendría en su negocio, consulte la siguiente lista a continuación:

EMPRESA UNIPERSONAL (SOLE PROPRIETORSHIP)

Una empresa unipersonal ("sole proprietorship") es un negocio no incorporado que es propiedad de un individuo. Es el tipo más simple de estructura empresarial.

Ventajas:

1. **Simplicidad:** Es fácil de establecer y requiere menos trámites legales y administrativos en comparación con otras estructuras empresariales.
2. **Control Total:** El propietario tiene decisión y operación exclusivas.
3. **Beneficios Fiscales:** Reporte de ingresos y gastos en declaración personal es más simple y menos costoso.
4. **Costos Mínimos:** En comparación con otras formas de negocio, una empresa unipersonal tiende a tener costos iniciales y en curso más bajos, lo que la hace más accesible para emprendedores con recursos financieros limitados.

Desventajas:

1. **Responsabilidad personal:** El propietario es responsable de las deudas del negocio, poniendo en riesgo sus activos personales.
2. **Limitaciones:** El propietario puede tener más difícil acceso a capital y financiamiento sin una estructura corporativa. Sin la capacidad de emitir acciones o traer socios adicionales, las oportunidades de crecimiento pueden estar restringidas.
3. **Continuidad:** Problemas en caso de incapacidad o fallecimiento del propietario.
4. **Credibilidad:** Percibida como menos estable y creíble en comparación con empresas más grandes.

SOCIEDAD (PARTNERSHIP)

Una sociedad es una asociación o relación entre dos o más individuos, corporaciones, fideicomisos o asociaciones que se unen para llevar a cabo un comercio o negocio.

Ventajas:

1. **Facilidad de establecimiento:** Es fácil de establecer y requiere menos formalidades y costos legales que incorporar.
2. **Distribución del trabajo:** Los socios comparten responsabilidades y decisiones, lo que puede aliviar la carga de trabajo y promover la colaboración.
3. **Recursos financieros:** Los socios pueden contribuir con capital y recursos, lo que facilita la obtención de financiamiento y la inversión en el negocio.
4. **Diversidad de habilidades:** Los socios pueden aportar diferentes habilidades, conocimientos y contactos al negocio, lo que puede mejorar su capacidad para abordar desafíos y aprovechar oportunidades.

Desventajas:

1. **Responsabilidad ilimitada:** Los socios son personalmente responsables de las deudas y obligaciones del negocio, lo que puede poner en riesgo sus activos personales.
2. **Dificultades para la toma de decisiones:** La toma de decisiones puede ser más lenta y complicada debido a la necesidad de consenso entre los socios.
3. **División de ganancias:** Las ganancias se deben compartir entre los socios de acuerdo con los términos del acuerdo de partnership, lo que puede resultar en una distribución desigual.
4. **Continuidad limitada:** La disolución de un partnership puede ocurrir fácilmente debido a cambios en la relación entre los socios, lo que puede afectar la continuidad del negocio.



CORPORACIÓN (CORPORATION)

La incorporación de su negocio crea una nueva entidad legal separada de sus dueño(s), llamada corporación.

Ventajas:

1. **Responsabilidad limitada:** Los accionistas tienen responsabilidad limitada, lo que significa que sus activos personales generalmente no están en riesgo más allá de su inversión en la corporación.
2. **Acceso a capital:** Las corporaciones pueden recaudar capital emitiendo acciones en el mercado de valores o atrayendo inversores, lo que les permite financiar proyectos de expansión y crecimiento.
3. **Continuidad:** Las corporaciones pueden existir más allá de la vida de sus fundadores y accionistas, lo que proporciona estabilidad y continuidad a largo plazo.
4. **Flexibilidad:** Las corporaciones pueden tener múltiples clases de acciones y estructuras de propiedad, lo que permite a los fundadores y accionistas adaptar la estructura de gobierno y propiedad según sea necesario.
5. **Beneficios fiscales:** Las corporaciones pueden aprovechar diversas estrategias fiscales, la posibilidad de diferir impuestos sobre ciertos ingresos retenidos, y en varios casos resultan menos impuestos en total.

Desventajas

1. **Complejidad administrativa:** La corporación requiere presentaciones legales y fiscales cada año para mantenerse en buena posición con las autoridades. Esto requiere atención y es un compromiso de tiempo para el o los propietarios.
2. **Costos iniciales y continuos:** Establecer y mantener una corporación puede implicar costos significativos, incluidos honorarios legales, de presentación y de cumplimiento continuo.
3. **Tributación:** Debido a la complejidad fiscal, los ingresos corporativos se gravan a nivel corporativo y nuevamente cuando se distribuyen a los accionistas como dividendos. En algunos casos operar como corporación significa pagar más impuestos que en una empresa unipersonal.
4. **Pérdidas Más Difíciles de Utilizar:** Si tu negocio sufre pérdidas financieras, es más difícil en una corporación que en una empresa unipersonal utilizar esas pérdidas para reducir impuestos futuros.
5. **Posible pérdida de control:** A medida que una corporación emite más acciones y atrae más inversores, los fundadores y accionistas originales pueden perder parte del control sobre las decisiones comerciales y estratégicas.



CUAL DEBES ESCOGER?

Esto depende de tu situación específica. Estos puntos son importantes para considerar:

- Incorporar trae mas costos que una empresa unipersonal, o una sociedad.
- Las declaraciones anuales que se requieren para una corporación suelen ser más costosas que las de una empresa unipersonal o asociación
- Incorporar es más prudente si esperas hacer más ingresos en tu negocio
- Incorporar puede ser más apropiado si estas preocupado(a) por limitar tu responsabilidad legal y económica en tu negocio.
- Incorporar puede ayudar a planear mejor los impuestos debido a que los negocios pequeños tiene tasas de impuestos mas pequeñas que individuos, lo cual permite reinvertir mas en el negocio.





4. REGISTRACIONES PARA TU NEGOCIO



QUE DEBO REGISTRAR?

Aparte de la incorporación, veamos otras registraciones que tu como dueño de tu negocio necesitas conocer:

REGISTRA TU NOMBRE

Cada provincia tiene su propio sitio para registrar tu nombre. En Ontario puedes registrar to nombre aquí:

bit.ly/3r5uwi3

El costo es alrededor de \$60 por Empresa Unipersonal o Sociedad, y \$300 por incorporación.

Si has incorporado federalmente y has elegido un nombre para tu negocio y ha sido aprobado, este nombre puede tener protección federal.

REGISTRA LICENCIA DE NEGOCIO CON TU MUNICIPALÍA

Busca que municipalía y permisos municipales requiere tu tipo de negocio en

<https://bizpal.ca>. Es

totalmente gratis y te deja saber qué permisos y licencias se necesitan. Estan abiertos las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para ayudarte a navegar por los requisitos gubernamentales específicos de su tipo de negocio.

OBTEN UN NÚMERO CON EL CRA

Si no has incorporado vas a necesitar un numero de negocio con el CRA. Este numero se va a necesitar para comenzar a coleccionar GST/HST y para hacer pago y retención de salarios.

Puedes hacerlo aquí:

<https://bit.ly/3NKUQal>

REGISTRA PARA IMPUESTOS DE VENTA

Si vendes servicios o productos a British Columbia, Manitoba, Saskatchewan o Quebec, puedes necesitar registrarte provincialmente para coleccionar el impuesto de venta provincial RST/PST/QST.



CRA MY ACCOUNT - INDIVIDUOS

Los individuos se beneficiarán al registrarse en Mi Cuenta (My Account) de la CRA. Esta cuenta en línea te permite gestionar tu información fiscal personal, incluyendo la visualización del saldo de tu cuenta por pagos pendientes, así como los límites de contribución a tu TFSA y RRSP. También puedes realizar cambios en tu información personal (por ejemplo, estado civil, dirección de residencia), ver beneficios y créditos gubernamentales, y presentar un reembolso de GST/HST.

CÓMO CONFIGURAR MI CUENTA EN LÍNEA DE LA CRA (AGENCIA DE INGRESOS DE CANADÁ)

Configurar tu cuenta de Mi Cuenta (My Account) en el sitio web de la CRA es simple y directo. Antes de comenzar, asegúrate de tener a mano la siguiente información personal:

- Número de seguro social (SIN).
- Fecha de nacimiento.
- Dirección actual.
- Copia de tu declaración de impuestos más reciente.

Sigue estos pasos para configurar tu cuenta en línea:

- Accede al sitio web de la [CRA](#).
- Haz clic en el enlace "[My Account](#)"

- Selecciona la opción "CRA Register" o "Crear una cuenta nueva".
- Proporciona tu número de seguro social (SIN) y tu fecha de nacimiento cuando se te solicite.
- Verifica tu identidad respondiendo a preguntas de seguridad basadas en tu historial de crédito u otra información personal.
- Crea un nombre de usuario y una contraseña segura para acceder a tu cuenta.
- Proporciona tu dirección actual y otra información personal que se te solicite.
- Verifica la información proporcionada y confirma tu registro.

CRA MY ACCOUNT - NEGOCIOS UNIPERSONALES Y CORPORACIONES

Si tu negocio está incorporado o presenta declaraciones de GST/HST, entonces la Cuenta de Mi Negocio es para ti. Además de ver tu Impuesto Corporativo sobre la Renta, la Cuenta de Mi Negocio te permite gestionar tu nómina, presentar declaraciones, ver saldos de cuenta y administrar débitos directos. También puedes presentar o ajustar una declaración de GST/HST y verificar los saldos de tu cuenta. Otros servicios incluyen autorizar el acceso para representantes, como un contador, la capacidad de presentar documentos en forma electrónica y presentar declaraciones de impuestos de Consumo Especial.

CÓMO CONFIGURAR MI CUENTA DE NEGCIOS EN LÍNEA DE LA CRA (AGENCIA DE INGRESOS DE CANADÁ)

La información necesaria para configurar la Cuenta de Mi Negocio (My Business Account) en línea es la misma que la de Mi Cuenta.

Necesitarás:

- Número de Seguro Social (SIN).
- Fecha de nacimiento.
- Dirección actual.
- Copia de tu declaración de impuestos más reciente.

Sigue estos pasos para configurar tu cuenta en línea:

- Accede al sitio web de la [CRA](#).
- **Regístrate en una Cuenta de Mi Negocio (My Business Account).** Necesitarás tener a mano tu información personal para registrarte. Crea un ID de usuario y una contraseña de la CRA.

- **Inicia sesión con tu Número de Negocio o a través de un socio de inicio de sesión:** Lo que diferencia a Mi Negocio de Mi Cuenta es que necesitas un Número de Negocio (BIN) para iniciar sesión en Mi Cuenta de Negocio. También puedes acceder a tu Cuenta de Mi Negocio a través de un socio de inicio de sesión.
- **Revisa las preguntas de seguridad:** El sitio web te pedirá que configures cinco preguntas de seguridad a partir de un menú desplegable. También te pedirá que ingreses tu BIN.
- **Ingresa el código de seguridad enviado por la CRA:** También necesitarás un código de seguridad de la CRA para acceder a tu Cuenta de Mi Negocio. Puedes elegir que tu código de la CRA se envíe por correo a tu dirección postal. Alternativamente, puede ser enviado por correo electrónico y se te pedirá que te pongas en contacto con la CRA para completar tu registro.

OTRAS REGISTRACIONES

REGISTRATE CON LA JUNTA DE COMPENSACIÓN DE TRABAJADORES DE TU PROVINCIA

La mayoría de negocios necesitan registrarse con la junta de compensación de trabajadores de la provincia en la cual opera. La junta de compensación provee beneficios por pérdida de salarios, cobertura médica y apoyo para ayudar a las personas a volver al trabajo después de una lesión o enfermedad relacionada con el trabajo.

Cada provincia tiene su junta propia, para la de Ontario ve a <https://www.wsib.ca>

OBTÉN SEGURO DE NEGOCIOS

Si tiene un negocio en casa o trabaja desde su casa, debería considerar obtener un seguro comercial. El seguro de negocios puede protegerlo contra la pérdida o el daño a la propiedad física o la pérdida de la capacidad de su negocio para operar y generar ingresos. El seguro de hogar o inquilino generalmente no pagará las reclamaciones relacionadas con un negocio basado en el hogar.

Estos son los principales tipos de seguros comerciales y sus características:

Tipo de seguro comercial	Cómo funciona
Seguro de propiedad comercial	paga por el daño o la pérdida de sus locales comerciales. También protege contra daños, robo o pérdida de la propiedad o el inventario comercial.
Seguro de responsabilidad civil	protege su negocio contra reclamaciones de responsabilidad de terceros (por ejemplo, si un mensajero se resbala y cae en su lugar de trabajo y se lesiona).
Seguro de errores y omisiones	protege su negocio de las reclamaciones hechas en su contra debido a un error que pueda haber cometido.
Acuerdo de compra-venta	permite a un socio comercial utilizar un beneficio por muerte de seguro de vida para comprar los intereses de un socio de forma simple y rápida después de la muerte del socio.
Seguro de vida para personas clave	proporciona dinero a la empresa si muere un empleado importante.

OTROS PASOS RECOMENDADOS

ABRE UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL SEPARADA

Este primer paso simple hará que tu contabilidad sea mucho más fácil. Puede ser tentador usar tus cuentas bancarias y de tarjetas de crédito personales al iniciar un negocio, pero si mantienes las cuentas comerciales separadas, gastarás mucho menos tiempo clasificando a través de transacciones tratando de determinar cuáles están relacionadas con el negocio.



MANTEN TUS RECIBOS Y REGISTROS

Es importante mantener registros completos y organizados para identificar las fuentes de ingresos, determinar si se debe cobrar GST/HST, aprovechar deducciones y créditos fiscales, y estar preparados para auditorías. Por ley, deben mantener registros (recibos, etc) por 7 años las personas que presentan declaraciones de impuestos, llevan a cabo actividades comerciales, pagan o recaudan impuestos, presentan declaraciones de GST/HST, solicitan reembolsos, entre otros. Los registros brindan información sobre la posición financiera del negocio, permiten el análisis y la planificación, y muestran tendencias y comparaciones de rendimiento.

MANTÉN UN SISTEMA

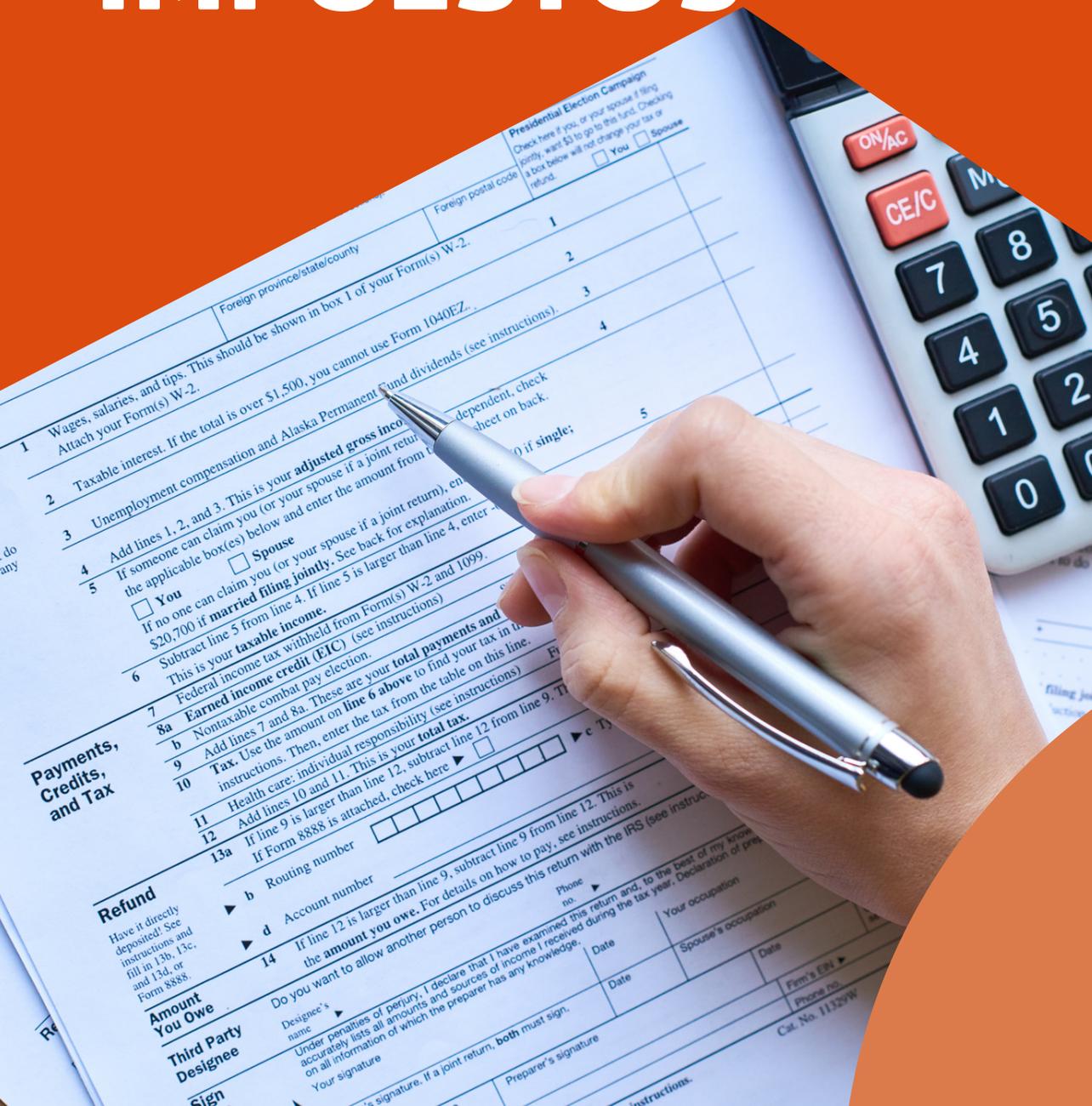
Contar con alguien que te ayude a configurar un sistema y te capacite en cómo llevar la contabilidad adecuadamente será una inversión valiosa. Se recomienda encarecidamente buscar ayuda, ya que, aunque las empresas de software prometen que todo es fácil, las cosas pueden complicarse rápidamente. Evitarás algunos errores potencialmente costosos si te organizas desde el principio. Con un poco de trabajo inicial, un buen sistema proporcionará años de tranquilidad y buena información.



Nosotros recomendamos Quickbooks Online como sistema de contabilidad, pero en tu primer año puedes que tus gastos y ganancias sean simples de grabar en una hoja de cálculo en Excel o Google Sheets, pero especialmente si tienes una corporación, recomendamos eventualmente tener un sistema de contabilidad que sea robusto y pueda conectarse con tu banco para facilitar tus finanzas y tus requerimientos fiscales.



5. COSTOS Y DEDUCCIONES DE IMPUESTOS



COSTOS QUE PUEDES DEDUCIR

Estar al tanto de las deducciones de impuestos específicas que pertenecen a su negocio puede ayudarte a planificar y mantenerse organizado(a). La siguiente lista no es exhaustiva, pero contiene algunos de los gastos operativos más comunes para los empresarios.

COSTOS PARA COMENZAR TU EMPRESA

Cuando creas un negocio, las tarifas misceláneas pueden acumularse rápidamente. Estos costos suelen incluir la compra de inventario y tarifas vitales para sus operaciones comerciales como costos de incorporación.

Puede reclamar estos gastos, pero solo si se incurren después de la fecha de inicio de su negocio. El Gobierno de Canadá especifica que debe ser preciso sobre la fecha de inicio de su negocio para ser elegible para reembolsos de impuestos.

Cantidad total que puede reclamar: Puedes reclamar hasta \$3,000 en costos de incorporación. Costos de incorporación de más de \$3,000 deben ser capitalizado bajo el sistema de asignación de costo de capital (CCA) -Explicado en la siguiente página.

PUBLICIDAD

Puedes deducir los gastos de publicidad, incluyendo la publicidad en los periódicos canadienses y en las estaciones de televisión y radio canadienses. También puedes incluir cualquier cantidad que hayas pagado como tarifa de búsqueda.

Para reclamar los gastos, debes cumplir con ciertos requisitos de contenido canadiense o de propiedad canadiense. Estos requisitos no se aplican si se anuncia en sitios web extranjeros.

Cantidad total que puede reclamar: Puedes reclamar el 100% de publicidad en TV o Radio Canadiense. Puedes reclamar el 100% en publicaciones periódicas canadienses si tiene por lo menos un 80 % de contenido editorial original. Si el periódico tiene menos de 80% de contenido editorial, puedes deducir solo el 50%.

Ante el gobierno, artículos como escritorios, sillas y computadoras se consideran costos de capital. Los costos de capital son compras únicas que son integrales para crear ingresos y proporcionan un beneficio que suele durar varios años.

Los costos de capital generalmente se deprecian durante el período de tiempo que los usa.

Los costos de capital se pueden tener en cuenta en las deducciones de su pequeña empresa, pero deben deducirse durante un período de varios años bajo el sistema de Asignación de Costos de Capital (CCA) y no puede ser deducido inmediatamente.

Aquí están las clases mas comunes de propiedad amortizable:

Clase	Propiedad amortizable	Tasa Anual
1	La mayoría de los edificios adquiridos después de 1987. Las reglas para edificios son complejas y que la clase (y las tasas) de CCA dependen del tipo de edificio, cómo se utiliza y cuándo se compra.	4% (varía)
8	Muebles, accesorios y bienes de capital varios. Varios activos que no pueden encontrar otra clase de CCA.	20%
10	La mayoría de los automóviles y otros equipos automotrices (si no están en la clase 10.1 o 16)	30%
10.1	Vehículos de pasajeros que cuestan más de la cantidad prescrita (\$36,000 después de Enero 1 2023).	30%
12	Herramientas, instrumentos médicos o dentales y utensilios de cocina que cuestan menos de 500 dólares.	100%
14.1	Intangibles a plazo indefinido como fondo de comercio, costos de incorporación superiores a \$ 3,000, listas de clientes y franquicias, entre otros comprados después de 2016.	5%
16	Taxis y vehículos que utilizas en un negocio diario de alquiler de coches.	40%
50	Software de hardware y sistemas informáticos para ese equipo, incluido el equipo auxiliar de procesamiento de datos.	55%

Puedes deducir: Incentivo de inversión acelerado en propiedades elegibles del 150% del CCA el primer año hasta el 2028

Por ejemplo: Juan Inc. compra una computadora (clase 50) por \$2,000 en el 2023. El CCA del 1er año es $\$2,000 \times 55\% \times 150\% = 1,650$. El CCA del 2do año es $(\$2000 - \$1,650) \times 55\% = \$192.50$

FACTURAS (EX. TELÉFONO Y SERVICIOS PÚBLICOS)

Como propietario de un negocio, tu puedes deducir los costos de ciertas facturas como electricidad, agua, teléfono y cable, si estos gastos te permiten obtener ingresos comerciales. Sin embargo, solo puedes deducir el porcentaje de los costos relacionados con el funcionamiento de su negocio.

Puedes deducir los gastos por el uso comercial de un espacio de trabajo en su hogar, siempre y cuando cumpla con una de las siguientes condiciones:

- es tu principal lugar de trabajo
- usas el espacio solo para obtener los ingresos de tu negocio, y lo usas de forma regular y continua para conocer a tus clientes, clientes o pacientes

Puedes deducir parte de tus costos de mantenimiento, como calefacción, seguro de hogar, electricidad y materiales de limpieza. También puedes deducir parte de tus impuestos sobre la propiedad, intereses hipotecarios y asignación de costo de capital (CCA). Para calcular la parte que puedes deducir, utiliza una base razonable, como el área del espacio de trabajo dividida por el área total de su casa.

Cantidad que puedes deducir: Cualquier porcentaje de sus facturas que utilice para operaciones comerciales.

Por ejemplo: Si pagas \$ 600 cada mes para las facturas que utiliza para generar ingresos comerciales el 30% del tiempo, puede gastar el 30% de \$ 600, o \$ 180 mensuales.

DEUDAS INCOBRABLES

Por lo general, puede deducir una cantidad por una deuda incobrable si:

- habías determinado que una cuenta por cobrar es una deuda incobrable en el año
- ya habías incluido la cuenta por cobrar en los ingresos

Por ejemplo: Si no has podido coleccionar \$ 10,000, y una agencia de cobro de deudas pudo cobrar \$ 3,000 en tu nombre, puedes reclamar \$ 7,000 que no se pudieron coleccionar.

LICENCIAS COMERCIALES Y CUOTAS DE CLUB

Si su tipo de negocio requiere que pague cuotas de membresía o tarifas similares, esto puede ser una posible deducción de impuestos. Esto incluye cosas como una membresía en un cuerpo directivo o asociación, o incluso una suscripción a una publicación. Sin embargo, no incluye membresías recreativas (como una membresía de gimnasio, club de golf o club atlético)

Cantidad que puedes deducir: Puedes reclamar el 100% de las licencias y cuotas comerciales siempre que se utilicen en la operación de su negocio. Si su licencia solo se usa parcialmente para su negocio, solo puede deducir ese porcentaje de la licencia comercial.

Por ejemplo: Tu pagas \$2,000 en licencias comerciales para tu negocio, y pagas \$1,500 en cuota de club de golf. Solo puedes deducir los \$2,000 de las licencias comerciales.

GASTOS DE OFICINA

Puedes deducir el costo de los gastos de oficina. Estos incluyen artículos pequeños como:

- Lapiceros, Lápices, Clips de papel, Papelería, Sellos

Los gastos de oficina no incluyen artículos como:

- Archivadores, Sillas, Escritorios

Estos son elementos de capital, debes usar el sistema de CCA

Cantidad que puedes deducir: Puedes reclamar el 100% del costo de sus suministros de oficina, siempre que sean necesarios para su trabajo y se utilicen únicamente para fines comerciales.

Por ejemplo: si gastas \$ 2,500 al año en suministros de oficina como papel, bolígrafos, carpetas de archivos, sellos, etc., puedes reclamar \$ 2,500 como gasto comercial.

HONORARIOS PROFESIONALES

Si busca asesoramiento relacionado con la operación de su negocio, puede deducir los honorarios pagados por estos servicios de sus impuestos. Esto puede incluir individuos como contadores, abogados y otros consultores profesionales

Cantidad que puedes deducir: Puede reclamar el 100 % de los honorarios profesionales relacionados con sus operaciones comerciales. **Por ejemplo:** si contrata los servicios de un contador que cuesta \$ 1,500 por año, puede reclamar la totalidad de \$ 1,500 como gasto comercial.

SALARIOS DE LOS EMPLEADOS

Puedes deducir los salarios brutos y otros beneficios que pague a los empleados.

No incluyas:

- Dividendos del propietario
- Salarios del propietario si el negocio no está incorporado.

Cantidad que puedes deducir: Puedes reclamar los salarios brutos de los empleados, así como las contribuciones de CPP o QPP, las primas de EI (Employment Insurance), los montos de compensación para trabajadores y las primas del plan de seguro parental (en Quebec). **Por ejemplo:** si los salarios brutos de sus empleados equivalen a \$ 50,000 por año fiscal (esta cifra incluye todas las contribuciones de CPP, primas de EI, etc.), entonces puede deducir los \$ 50,000 completos como gasto comercial.

GASTOS DE ENVÍOS

Puedes deducir el costo de entrega, flota y envío exprés incurrido en el año relacionado con su negocio..

Por ejemplo: Si gastas \$ 1,500 en un año fiscal en tarifas de entrega, puedes reclamar la totalidad de \$ 1,500 como gasto comercial.

GASTOS DE VEHÍCULOS DE MOTOR

Dependiendo de la naturaleza de su viaje, es posible que pueda deducir algunos de los costos asociados con la operación de un vehículo motorizado en sus impuestos. Sin embargo, la cantidad que deduzca depende de la frecuencia con la que use su vehículo motorizado para fines comerciales.

Cantidad que puedes deducir: Depende de la cantidad de tiempo o el kilometraje que usas tu vehículo motorizado solo para uso comercial, y si posees o rentas (lease) tu vehículo. **Por ejemplo:** si estás utilizando un automóvil en lease para negocios el 40 por ciento del tiempo, puede deducir el 40 por ciento de su pago mensual de arrendamiento. Entonces, si paga \$ 10,000 por año en pagos de arrendamiento, puede reclamar \$ 4,000 como gasto comercial. Algunos límites

SEGURO COMERCIAL

Puedes reclamar cualquier prima de seguro en la que incurra, siempre y cuando pertenezcan a edificios o equipos que utilice en la operación de tu negocio. Puedes ser elegible para reclamar primas de seguro de hogar o automóvil. Sin embargo, deben declararse como parte de sus gastos de hogar o gastos de vehículos motorizados, respectivamente. En la mayoría de los casos, las primas de seguro de vida no son elegibles para deducción.

Cantidad que puedes deducir: Puedes reclamar cualquier prima de seguro pagada en su totalidad. Por ejemplo, si gasta \$ 1,500 por año en seguro de vehículo (y el vehículo se usa 100% para el negocio) y \$ 9,000 en seguro de propiedad, puede reclamar \$ 10,500 como gasto comercial siempre que pueda mostrar un comprobante de pago (es decir, no puede reclamar un seguro que aún no se haya pagado).

DONACIONES CARITATIVAS

En ciertos casos, es posible que pueda contar una donación caritativa como un gasto comercial. Para ser elegible, la donación debe hacerse a través de su negocio hacia una organización benéfica canadiense registrada.

Cantidad que puedes deducir: En general, hasta el 75% de las donaciones caritativas son deducibles de impuestos. Por ejemplo, si dona \$ 1,000 en un año en nombre de su negocio, puede reclamar $\$1,000 \times 75\% = \$ 750$ como gasto comercial.

GASTOS DE ENVIOS

Puedes deducir el costo de entrega, flota y envío exprés incurrido en el año relacionado con su negocio..

Por ejemplo: Si gastas \$ 1,500 en un año fiscal en tarifas de entrega, puedes reclamar la totalidad de \$ 1,500 como gasto comercial.

RENTA

Un porcentaje de la cantidad que paga en alquiler por la propiedad donde realiza negocios se puede destinar a sus deducciones de impuestos. Esto es cierto ya sea que alquile un espacio de oficina separado o realice negocios dentro de su espacio de vida personal. Sin embargo, la forma en que reclame esto cambiará dependiendo de la categoría en la que se encuentre.

Por ejemplo: Si utilizas el 30 por ciento de tu casa para administrar su negocio, puede deducir el 30 por ciento de su alquiler en sus impuestos. Por ejemplo, si trabajas desde tu casa y tu renta cuesta \$ 1,000 por mes, y usas el 30 por ciento de tu hogar para trabajar, puedes reclamar \$ 300 por mes (o \$ 3,600 por año) como gasto comercial. Sin embargo, si rentas un espacio y la totalidad del espacio se utiliza para fines comerciales, puedes deducir todo el alquiler como gasto comercial.

COSTOS DE VIAJE Y COMIDA PARA EL NEGOCIO

Si participas en viajes relacionados para tu pequeña empresa, puedes deducir este gasto. Esto incluye transporte, alojamiento en hotel, así como comidas. Se aplicará un límite del 50 por ciento a todas las compras de alimentos y bebidas realizadas durante el viaje.

Cantidad que puedes deducir: 100% de los gastos de viaje, 50% de los gastos de alimentos y bebidas. **Por ejemplo:** Si tomas un viaje de negocios y gastas \$ 1,000 en alojamiento en hotel y \$ 400 en comidas, puedes reclamar \$ 1,200 como gastos comerciales (\$ 1,000 para el hotel y \$ 200 para comidas).

IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

El impuesto sobre las ventas aparece como GST y PST en Alberta, Columbia Británica, Manitoba y los territorios, como GST y QST en Quebec, y como HST en Ontario, Isla del Príncipe Eduardo, Terranova y Labrador, Nueva Escocia y Nuevo Brunswick. Ciertas empresas deben cobrar impuestos sobre las ventas sobre sus servicios. Sin embargo, como propietario de una pequeña empresa, si estas registrado, tu puedes recibir reembolsos en el impuesto sobre las ventas que paga a través de algo llamado crédito fiscal de entrada (ITC).

Cuando presentes tus impuestos para pequeñas empresas, la CRA determinará si la cantidad de impuestos sobre las ventas que ha recaudado es menor o mayor que tu ITC. Si tienes un saldo negativo, el gobierno te proporcionará un reembolso del impuesto sobre las ventas. Veremos mas detalles mas adelante

Cantidad que puedes deducir: Puedes destinar el 100 por ciento de los impuestos a las pequeñas empresas que reclama a su ITC. **Por ejemplo:** Si recaudó \$ 13,000 en impuestos comerciales para el año fiscal, puede destinar \$ 13,000 a su ITC. Si supera su ITC durante el año, recibirá un reembolso.

COSTOS QUE NO PUEDES DEDUCIR



Aunque sería genial si las deducciones de pequeñas empresas lo abarcaran todo, hay algunos gastos comunes que no son elegibles para deducciones de impuestos. Estos incluyen:

- Partes de cualquier factura que se utilice para asuntos personales (o gastos de subsistencia: mercado, vivienda, ropa, vacaciones, etc)
- Uso de facilidades recreativas y cuotas de Club (ex. Golf)
- Contribuciones políticas
- Pagos de impuestos, multas por el gobierno o pagos ilegales.
- Intereses en los que ha incurrido en préstamos personales que se pidieron prestados para pagar los impuestos sobre la renta atrasados
- Gastos pre-pagados para un futuro año.





6. IMPUESTOS DE VENTAS Y VALOR AGREGADO (HST/GST)



"Impuestos de consumo tienen reglas diferentes a las del impuesto de renta".



El HST (Impuesto Armonizado sobre las Ventas) es un Impuesto al Valor Agregado (IVA). La razón es que el HST es un impuesto al consumo que se aplica en cada etapa de la cadena de suministro, desde la producción hasta la venta final de un producto o servicio. Está diseñado para gravar el "valor agregado" en cada etapa de producción y distribución.

Diferencias con el PST/RST/QST

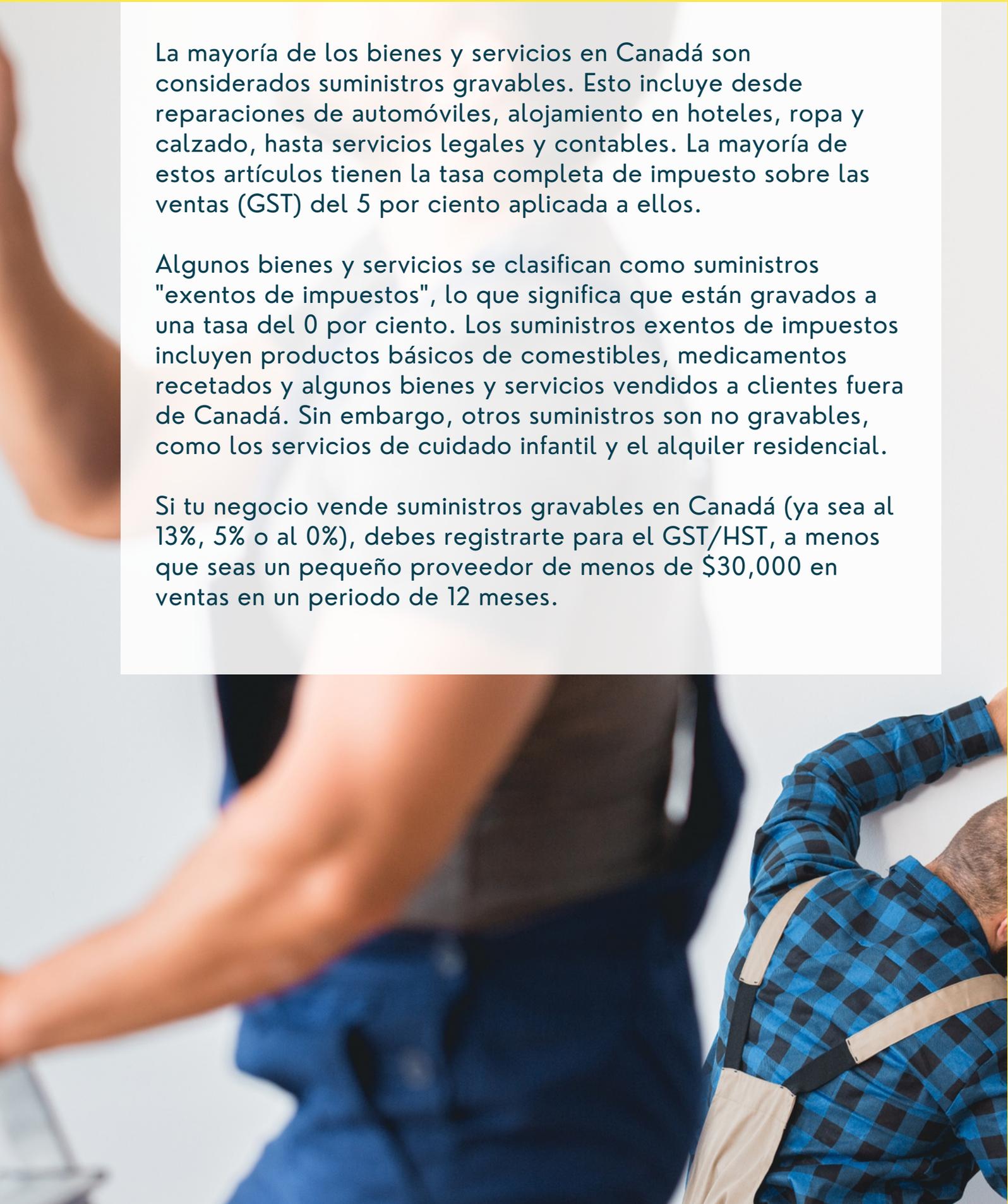
A diferencia de un impuesto de venta al por menor (como el PST de BC o SK, RST de MB, o QST de QC), que se aplica solo en la venta final al consumidor, un impuesto al valor agregado como el HST se recauda en cada etapa del proceso de producción y distribución. Esto significa que las empresas pueden reclamar créditos o reembolsos por el impuesto pagado en los insumos (compras realizadas para el proceso de producción), lo que hace que el impuesto sea efectivamente soportado por el consumidor final.

SUMINISTROS GRAVABLES (TAXABLE SUPPLIES)

La mayoría de los bienes y servicios en Canadá son considerados suministros gravables. Esto incluye desde reparaciones de automóviles, alojamiento en hoteles, ropa y calzado, hasta servicios legales y contables. La mayoría de estos artículos tienen la tasa completa de impuesto sobre las ventas (GST) del 5 por ciento aplicada a ellos.

Algunos bienes y servicios se clasifican como suministros "exentos de impuestos", lo que significa que están gravados a una tasa del 0 por ciento. Los suministros exentos de impuestos incluyen productos básicos de comestibles, medicamentos recetados y algunos bienes y servicios vendidos a clientes fuera de Canadá. Sin embargo, otros suministros son no gravables, como los servicios de cuidado infantil y el alquiler residencial.

Si tu negocio vende suministros gravables en Canadá (ya sea al 13%, 5% o al 0%), debes registrarte para el GST/HST, a menos que seas un pequeño proveedor de menos de \$30,000 en ventas en un periodo de 12 meses.



EL HST Y EL GST

El HST combina el Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST) federal con el impuesto sobre las ventas provincial en ciertas provincias de Canadá. Simplifica el sistema tributario y reduce las cargas administrativas al tener una sola tasa impositiva y una administración unificada para ambos niveles de gobierno.

DEBO REGISTRARME PARA EL HST/GST?

Requerimientos de Registro:

- Si el total de las ventas gravables mundiales de tu negocio supera los CAD \$30,000 en un período de 12 meses, debes registrarte para el HST.

Registro Voluntario:

- Aunque el total de las ventas gravables de tu negocio no supere el umbral, puedes optar por registrarte voluntariamente para el HST.
- El registro voluntario te permite reclamar créditos fiscales por los impuestos pagados en gastos comerciales elegibles y aprovechar posibles beneficios.

Recomendamos que registres el HST lo mas pronto posible, porque si cobras GST/HST tienes un par de **beneficios:**

- Registrarte en el HST te permite recolectar de frente y remitir después el impuesto al gobierno sobre las ventas gravables. Esto te puede ayudar con flujo de efectivo(pero ten cuidado porque el dinero neto es del gobierno)
- También te permite reclamar créditos fiscales por los impuestos pagados en gastos comerciales elegibles, lo que reduce la cantidad de HST que debes y en algunos casos puedes recibir un reembolso si pagaste mas HST/GST que recolectaste.

Proceso de Registro:

- Para registrarte en el HST, puedes completar la solicitud en línea a través del sitio web de la CRA.
- Obtendrás un Número de Negocio (BN) y una cuenta de GST/HST.

Recuerda que esta guía proporciona información general, y se recomienda consultar con un profesional de impuestos o la CRA para obtener consejos específicos basados en las circunstancias y ubicación de tu negocio.

PST (RST & QST)

En British Columbia, Saskatchewan, Quebec y Manitoba, el impuesto sobre las ventas al por menor (PST) es independiente del impuesto sobre las ventas al por menor (GST). Por lo tanto, si operas en una de esas provincias, es posible que tu negocio deba cobrar, recaudar y remitir tanto el PST como el GST utilizando dos conjuntos diferentes de formularios.

PST EN BRITISH COLUMBIA (B.C.)

Requerimientos de Registro:

- Debe registrarse para cobrar y remitir PST si se encuentra en B.C. y hacer cualquiera de los siguientes en el curso normal de su negocio en B.C.:
 - Vender bienes sujetos a impuestos en B.C.
 - Renta de bienes sujetos a impuestos en B.C.
 - Proporcionar servicios relacionados en B.C.
 - Proporcionar servicios legales en B.C.
 - Proporcionar servicios de mercado en línea en B.C.
 - Proporcionar servicios de telecomunicaciones en B.C.
 - Proporcionar software en B.C.
 - Actuar como liquidador, receptor, administrador o fideicomisario y disponer de activos como parte de su negocio

Si alguna de las siguientes afirmaciones se aplica a usted, es posible que también se le solicite que se registre. Consulte [el Boletín PST 001, Registro para recopilar PST](#) para obtener información detallada que le ayude a determinar si debe registrarse:

- Estás ubicado fuera de B.C. y haces ventas a clientes de B.C.
- Usted contrae contratos para mejorar los bienes inmuebles en los que sus clientes han acordado pagar PST
- Usted vende productos exclusivos como vendedor directo a un contratista de ventas independiente en B.C. para su reventa
- Usted vende alojamiento en B.C. (consulte [los proveedores de alojamiento a continuación](#))
- Usted es un facilitador de mercado que opera, posee o controla un mercado en línea (consulte [el Boletín PST 142, Facilitadores del mercado, Vendedores del mercado y Servicios del mercado en línea](#))

Pequeños vendedores

Si califica como un pequeño vendedor, no está obligado a registrarse para cobrar y remitir PST. Los pequeños vendedores pagan PST al comprar productos para su reventa y no cobran ni cobran PST por sus ventas.

Puede ser un pequeño vendedor si:

- Estás en B.C.,
- Tiene \$10,000 o menos en ingresos brutos de todas las ventas al por menor de bienes, software y servicios elegibles en los 12 meses anteriores, y
- Sus ingresos brutos estimados de todas las ventas al por menor de bienes, software y servicios elegibles en los próximos 12 meses son de 10,000 dólares o menos.

Esta no es una lista completa. Para obtener más información y saber si califica como pequeño vendedor, consulte [el Boletín PST 003, Pequeños vendedores](#).

Registrarse para recoger PST

Puede solicitar registrarse para recaudar y remitir PST en línea, en persona o por correo o fax. Para obtener información sobre cómo registrarse para recopilar PST, consulte nuestra página [Registrarse para recaudar PST](#).

PST EN SASKATCHEWAN (S.K.)

En Saskatchewan, los negocios deben registrarse para obtener un número de PST. Dependiendo de la naturaleza del negocio, se emitirá un número de licencia del vendedor o un número de consumidor registrado.

Puedes ver los requerimientos y mas información en la [pagina del Gobierno de Saskatchewan](#).

RST EN MANITOBA (M.B.)

Tu negocio está obligado a estar registrado para el impuesto sobre las ventas si:

- Realizas negocios en Manitoba, vendiendo bienes o servicios gravables al por menor.
- Eres un fabricante, mayorista o importador en Manitoba (directamente o a través de un agente).
- Traes o recibes en Manitoba bienes gravables para uso de tu negocio.
- Eres un negocio de fuera de la provincia que solicita y vende bienes en Manitoba.
- Eres un contratista mecánico o eléctrico que realiza trabajos en Manitoba.
- Operas un negocio minorista en Manitoba de manera temporal, a corto plazo o intermitente.

No es necesario que te registres para el impuesto sobre las ventas si:

- Tu negocio vende solo bienes o servicios no gravables.
- Eres un contratista (excepto un contratista mecánico o eléctrico) que solo suministra e instala bienes en bienes inmuebles y compras todos los bienes a vendedores registrados para el impuesto sobre las ventas al por menor de Manitoba.
- El volumen anual de ventas gravables de tu negocio es inferior a \$10,000 y compras todos los bienes a vendedores registrados para el impuesto sobre las ventas al por menor de Manitoba.

Para mas informacion visita [la pagina del ministro de Finanza de Manitoba](#).

QST EN QUEBEC (Q.C.)

Debes solicitar la inscripción en el sistema del QST antes de realizar tu primera venta gravable en Quebec, a menos que seas un pequeño proveedor (menos de \$30,000 en ventas en 12 meses). Debes cobrar el QST a partir del momento en que estés obligado a estar registrado.

Si eres un vendedor minorista de tabaco o combustible, un vendedor de neumáticos nuevos, vehículos de carretera o bebidas alcohólicas, o no eres residente en Quebec y cobras entrada al público, también debes solicitar la inscripción antes de realizar tu primera venta gravable en Quebec.

Si tienes un negocio de taxis, debes solicitar la inscripción antes de realizar tu primera venta gravable en Quebec.

PROVEEDORES A Q.C. POR FUERA DE Q.C.

Algunos proveedores fuera de Quebec que están registrados para el GST deben estar registrados para el QST con el fin de cobrar el QST sobre las entregas de bienes muebles corporales, bienes muebles incorpóreos o servicios realizados en Quebec a consumidores en Quebec y remitir el impuesto a Revenu Quebec. Los operadores de ciertas plataformas digitales para la distribución de bienes o servicios que permiten a los proveedores realizar suministros gravables en Quebec de bienes muebles incorpóreos o servicios a consumidores en Quebec están sujetos a los mismos requisitos.

Si te encuentras en una de estas situaciones, es posible que debas registrarte para el QST utilizando el servicio de registro reservado para proveedores fuera de Quebec. Para obtener más información, visita revenuquebec.ca.



7. CÓMO PAGARTE A TI MISMO DE TU NEGOCIO



"Pagarte a ti mismo puede parecer simple, sin embargo hay algunas consideraciones"

La forma en que te remuneras dependerá de la estructura de tu negocio y de tus circunstancias personales. A continuación, tenemos una guía general para ayudarte en este proceso:

1. DETERMINA LA ESTRUCTURA DE TU NEGOCIO

Antes de pagarte, es importante comprender la estructura de tu negocio. Si operas como autónomo o en una sociedad, tus ingresos comerciales se consideran ingresos personales. Si tienes una corporación, deberás seguir pautas específicas para pagarte a ti mismo.

2. CONFIGURA UNA CUENTA BANCARIA SEPARADA:

Se recomienda tener una cuenta bancaria separada para tu negocio, para mantener tus finanzas personales y comerciales separadas. Esto facilitará el seguimiento de los ingresos y gastos comerciales.

3. DECIDE ENTRE SALARIO O DIVIDENDOS:

Si has incorporado, puedes pagarte un salario o recibir dividendos de tu corporación. Los salarios se consideran ingresos laborales sujetos a impuestos sobre la renta y contribuciones al Plan de Pensiones de Canadá (CPP). Los dividendos son una distribución de las ganancias después de impuestos de la corporación y están sujetos a tasas impositivas de dividendos.

DIVIDENDOS

Retira dinero de la empresa y designa estos retiros como dividendos. Los dividendos te son pagados utilizando dólares después de impuestos. Esto significa que los retiros no se consideran gastos de la empresa, sino que se extraen de las ganancias sobre las cuales la empresa ya ha pagado impuestos. Es importante tener en cuenta lo siguiente al pagarte dividendos:

Consecuencias de pagar Dividendos

- No se retienen ni se remiten deducciones, por lo que es posible que te enfrentes a una gran factura de impuestos personales si no realizas pagos de impuestos anticipados.
- La empresa deberá preparar comprobantes fiscales (T5) para reportar el dividendo.
- El pago de dividendos a ti mismo puede afectar tu capacidad para contribuir a tu RRSP, ya que los ingresos por dividendos no generan espacio de contribución al RRSP como lo hace el ingreso por empleo.



SALARIOS

Pagarte a ti mismo como empleado requiere un poco más de planificación, pero es una buena manera de evitar facturas de impuestos sorpresa y acumular espacio de contribución al RRSP. Los salarios se deducen como gastos de la empresa y luego se reportan como ingreso por empleo por parte del empleado(s). Consideraciones importantes al pagarte salarios:

Consecuencias de pagarte salario:

- Se deben retener deducciones fuente (CPP, EI e impuestos sobre la renta) de cada cheque de pago y remitirlos al Receptor General (CRA). La frecuencia de remisión depende de varios factores, pero las remisiones mensuales son las más comunes.
- La empresa deberá preparar comprobantes fiscales (T4) para reportar el ingreso por empleo.
- El ingreso por empleo permite crear espacio adicional de contribución al RRSP cada año.



CUAL METODO ES EL MEJOR?

Un error común es creer que los dividendos son más baratos, lo cual es cierto si solo se observan los impuestos pagados personalmente. Sin embargo, para hacer una comparación justa, debes considerar los impuestos que la corporación pagó antes de distribuir los dividendos. A menudo encontramos que los salarios resultan en un pago de impuestos total menor, pero pueden ser ligeramente más costosos en general debido a la contribución al Plan de Pensiones de Canadá (CPP, por sus siglas en inglés).

En general, el sistema fiscal canadiense está configurado de manera que haya muy poca diferencia en los impuestos totales pagados al comparar dividendos y salarios, pero hay algunas situaciones en las que tener una conversación al respecto con tu contador puede ayudar a ahorrar impuestos.



Felicitaciones!

Terminaste la sección 7!

Esperamos que esta guía para negocios te ha proporcionado información valiosa y consejos prácticos para ayudarte en el camino hacia el éxito empresarial.

Has aprendido sobre los aspectos fundamentales, como la planificación, la estructura legal, los impuestos y las finanzas.

Recuerda:

Construir un negocio exitoso requiere dedicación, perseverancia y una mentalidad emprendedora. No temas buscar apoyo y asesoramiento cuando sea necesario, ya sea de profesionales contables, abogados o mentores en tu industria.

Mantén siempre presente la importancia de adaptarte a los cambios del mercado, innovar y mantener una visión a largo plazo. El camino empresarial puede ser desafiante, pero con pasión, determinación y el conocimiento adquirido, estás en una posición sólida para alcanzar tus metas y hacer crecer tu negocio. ¡Te deseamos mucho éxito en tu aventura empresarial!

- Camilo Toro,
Toro Financial Inc.





GRACIAS!

Te deseamos lo mejor en tu emprendimiento.
Déjanos saber si tienes alguna pregunta.

 (647) 459-1013

 info@torofinancial.ca

 torofinancial.ca