

CC Business Advisors LLC



ccbusinessadvisors.com



**Solo quienes ya lo han hecho
saben lo que hay que hacer.**

Con nuestra experiencia, le ayudamos
a construir y operar su negocio en
Estados Unidos, reduciendo la curva
de aprendizaje, que cuesta tiempo,
dinero y energía.



WELCOME TO CC BUSINESS ADVISORS

Ayudamos a inversionistas y empresas de Latinoamérica a construir y operar su negocio en Estados Unidos — de la estrategia a una empresa en marcha.

Tómese su tiempo, eche un vistazo y descubra cómo podemos ayudarle.



EL CAMINO DIFÍCIL

El abogado tramita sus permisos.
El contador presenta sus impuestos.
El constructor levanta la obra.
Y usted tiene que elaborar su plan de negocio, obtener los permisos, construir e implementar operaciones en un país con sus propias reglas y regulaciones. CCBA puede encargarse de todo el proceso del negocio —
Con Usted y por Usted.

EN ESTADOS UNIDOS
NO SE FALLA POR
FALTA DE CAPITAL.

Se falla en la
Planificación y la
Ejecución.

20+
AÑOS
CONSTRUYENDO
EMPRESAS

\$200MM
CORPORACIÓN
CONSTRUIDA
DESDE CERO

\$50MM+
EN
FINANCIAMIENTO
ESTRUCTURADO

EXPERIENCIA DEL FUNDADOR

Ingeniero Industrial con MBA. Especialización en Gestión de Proyectos y Finanzas Corporativas.

Más de 20 años de experiencia ejecutiva dirigiendo entidades diversas, desde pymes hasta corporaciones multinacionales, operando en mercados tanto locales como internacionales.

Con base en su amplia trayectoria en desarrollo de negocios en toda Latinoamérica, lideró la fundación y fue CEO de Monte Azul Corp., un conglomerado diversificado de \$200MM con subsidiarias en Oil & Gas, almacenamiento, logística e inmobiliaria, obteniendo financiamiento de fondos de inversión e instituciones bancarias de primer nivel. Actualmente se dedica a sus propios emprendimientos y es miembro del directorio de varias empresas.

Como miembro del directorio de Vistony International, Blue Pacific Oils y, asesorando a otras organizaciones, ha impulsado la expansión internacional de sus operaciones en diversos países.

Idiomas: **Español, Inglés y Portugués.**

Claudio Caballero,
fundador y CEO



EL SISTEMA CCBA

Cinco pasos. Un equipo. Un líder.

Su inversión no se maneja improvisando. Se maneja con un sistema, construido sobre la experiencia de quien ya lo ha hecho.

No entrego solo informes. Entrego empresas funcionando.

5. LANZAMIENTO

Un negocio comienza con su lanzamiento, no termina ahí.

Asegurar la sostenibilidad de la inversión a largo plazo es clave.

4. IMPLEMENTACIÓN

Supervisar la implementación del plan de negocio, hasta el lanzamiento, cumpliendo con los estándares de EE. UU. y del inversor.

3. FORMALIZACIÓN

Constituir la entidad legal, obtener el EIN, integrar los servicios bancarios y tramitar licencias para garantizar el pleno cumplimiento normativo.

2. PLAN

Una vez definido el objetivo, se elabora el plan de negocio, proyección financiera y estudio de viabilidad para su proyecto.

1. DEFINICIÓN

Diseñamos la estrategia en función de sus objetivos de inversión, tolerancia al riesgo y oportunidades de mercado.



PASO 1: DEFINICIÓN

OBJETIVO

Identificamos sus objetivos de inversión, tolerancia al riesgo y oportunidades de mercado para asegurar una estrategia de inversión adecuada a sus necesidades y expectativas.

METODOLOGÍA

1. Entrevista personal.
2. Revisión de las expectativas de inversión.
3. Explicación del mercado y sus drivers.
4. Revisión de la capacidad de inversión y el nivel de riesgo aceptable.
5. Presentación de opciones para el estudio de mercado.
6. Elaboración del estudio de mercado.

«La mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso.»

Peter Drucker

RESULTADO

Estrategia de Inversión.

Hoja de Ruta de entrada validada.



PASO 2: PLAN

OBJETIVO

Desarrollar el plan de negocio elegido al nivel de detalle requerido por el inversionista, con proyecciones financieras para el mercado objetivo.

METODOLOGÍA

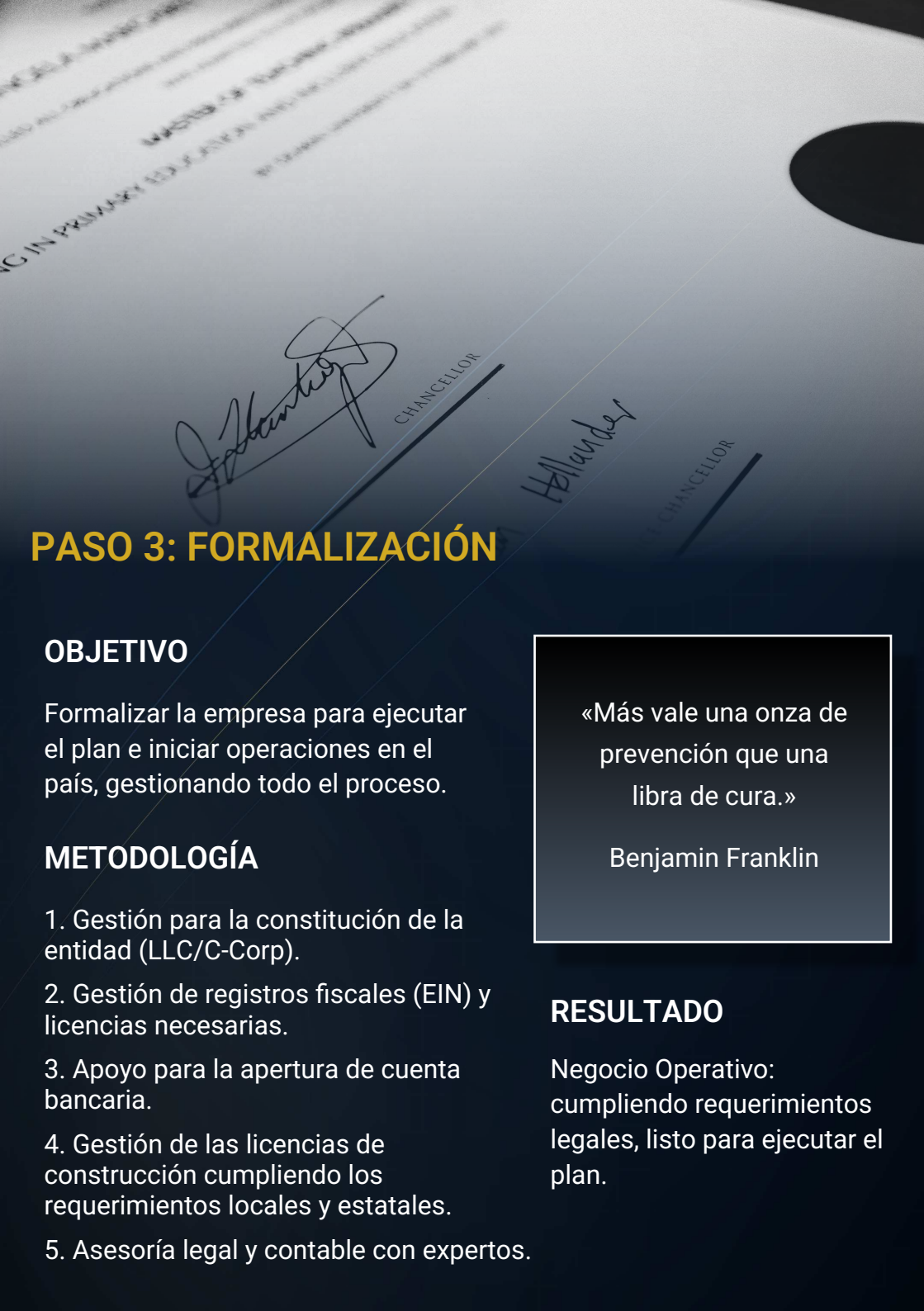
1. Desarrollo del Plan de Negocio a partir de la estrategia de la Fase 1.
2. Proyecciones financieras (Forecasting), CAPEX/OPEX y análisis de sensibilidad.
3. Estudios de factibilidad técnica.
4. Cronograma de próximos pasos y actividades con hitos.
5. Análisis FODA para determinar riesgos y oportunidades.

«El general que gana la batalla hace mil cálculos en su templo antes de luchar. El general que pierde hace solo unos cuantos cálculos de antemano.»

Sun Tzu

RESULTADO

Plan de Negocio: Documento técnico auditable para uso interno, para ser presentado a socios o instituciones financieras. Ajustando el nivel de detalle a la necesidad del inversionista.



PASO 3: FORMALIZACIÓN

OBJETIVO

Formalizar la empresa para ejecutar el plan e iniciar operaciones en el país, gestionando todo el proceso.

METODOLOGÍA

1. Gestión para la constitución de la entidad (LLC/C-Corp).
2. Gestión de registros fiscales (EIN) y licencias necesarias.
3. Apoyo para la apertura de cuenta bancaria.
4. Gestión de las licencias de construcción cumpliendo los requerimientos locales y estatales.
5. Asesoría legal y contable con expertos.

«Más vale una onza de
prevención que una
libra de cura.»

Benjamin Franklin

RESULTADO

Negocio Operativo:
cumpliendo requerimientos
legales, listo para ejecutar el
plan.



PASO 4: IMPLEMENTACIÓN

OBJETIVO

Supervisar la ejecución del plan de principio a fin: desde la selección del sitio, contratistas y ejecución de obra (incluidos los permisos) hasta el control de calidad, asegurando el uso adecuado de los recursos e informando avances o problemas al inversionista.

METODOLOGÍA

1. Asunción del rol de Director de Proyecto para el liderazgo del equipo.
2. Control de presupuesto (CAPEX/ OPEX) y gestión de proveedores.
3. Monitoreo del avance de obra o implementación técnica (Supervisión en Sitio).
4. Monitoreo de hitos del cronograma e informes de avance.

«La ejecución es la capacidad de conjugar la estrategia con la realidad, alinear a las personas con los objetivos y alcanzar los resultados prometidos.»

Larry Bossidy

RESULTADO

Puesta en Marcha (Setup): Infraestructura, activos o servicios técnicamente validados para iniciar operaciones.



PASO 5: LANZAMIENTO

OBJETIVO

Finalizar los procesos para los permisos de operación. Implementar procesos operativos y sistemas de seguimiento para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

METODOLOGÍA

1. Gestión de permisos de operación y/o conformidad de obra.
2. Diseño e implementación de procesos operativos internos y manuales (SOPs).
3. Establecimiento de tableros de control y métricas de desempeño (KPIs).
4. Monitoreo continuo de la rentabilidad y la eficiencia operativa.

«No hay secretos para el éxito. Es el resultado de la preparación, el trabajo duro y de aprender del fracaso.»

Colin Powell

RESULTADO

Negocio en marcha, cumpliendo regulaciones, operando con procesos estandarizados (SOPs) y métricas de control (KPIs), listo para escalar o atraer inversionistas.



OPTIMIZACIÓN DEL DESEMPEÑO

Soluciones a Medida para Empresas en Operación



PROYECTOS DE INVERSIÓN

Guiar inversiones actuales o iniciar nuevas, convirtiendo planes de negocio en éxito real mediante gestión experta.



GESTIÓN EMPRESARIAL

Mejorar el desempeño operativo e identificar acciones críticas para lograr resultados superiores y escalabilidad.



ASESORÍA FINANCIERA

Obtener financiamiento de bancos o inversionistas privados mediante la preparación meticulosa de la información pertinente y la salud financiera.



LIDERAZGO EFECTIVO

Apoyar a equipos y organizaciones para que rindan mejor mediante bases organizativas sólidas y una cultura profesional.



SOPORTE TÉCNICO

Proveer soluciones técnicas especializadas basadas en una amplia experiencia en Oil & Gas, puertos y logística.



contact@ccbaconsult.com



ccbusinessadvisors.com



CC Business Advisors LLC

2295 S Hiawassee Rd Ste 104,
Orlando, FL 32835