

CC Business Advisors LLC



ccbusinessadvisors.com



**Só quem já fez sabe o que
precisa ser feito.**

Com a nossa experiência, ajudamos
você a construir e operar seu negócio
nos Estados Unidos, encurtando a
curva de aprendizado, que custa
tempo, dinheiro e energia.



WELCOME TO CC BUSINESS ADVISORS

Ajudamos
investidores e
empresas da América
Latina a construir e
operar seu negócio
nos Estados Unidos –
da estratégia a uma
empresa em pleno
funcionamento.

Reserve um tempo, dê
uma olhada e
descubra como
podemos ajudar.



O CAMINHO DIFÍCIL

O advogado cuida das suas licenças.
O contador declara seus impostos.
O empreiteiro levanta a obra.
E você tem que elaborar seu plano de
negócios, obter as licenças, construir e
implementar operações em um país com
suas próprias regras e regulamentações.
A CCBA pode cuidar de todo o processo
do negócio –

Com Você e Por Você.

**NOS ESTADOS UNIDOS
NÃO SE FRACASSA
POR FALTA DE
CAPITAL.**

**Fracassa-se no
Planejamento e na
Execução.**

**20+
ANOS
CONSTRUINDO
EMPRESAS**

**\$200MM
CORPORAÇÃO
CONSTRUÍDA
DO ZERO**

**\$50MM+
EM
FINANCIAMENTO
ESTRUTURADO**

EXPERIÊNCIA DO FUNDADOR

Engenheiro Industrial com MBA. Especialização em Gestão de Projetos e Finanças Corporativas.

Mais de 20 anos de experiência executiva dirigindo entidades diversas, de PMEs a corporações multinacionais, operando em mercados tanto locais quanto internacionais.

Com base em sua vasta experiência em desenvolvimento de negócios em toda a América Latina, liderou a fundação e foi CEO da Monte Azul Corp., um conglomerado diversificado de \$200MM com subsidiárias em Oil & Gas, armazenamento, logística e imobiliário, obtendo financiamento de fundos de investimento e instituições bancárias de primeira linha. Atualmente dedica-se aos seus próprios empreendimentos e é membro do conselho de administração de várias empresas.

Como membro do conselho de administração da Vistony International e da Blue Pacific Oils, e assessorando outras organizações, impulsionou a expansão internacional de suas operações em diversos países.

Idiomas: **Espanhol, Inglês e Português.**

Claudio Caballero,
fundador e CEO



O SISTEMA CCBA

Cinco passos. Uma equipe. Um líder.

Seu investimento não se administra na improvisação.
Administra-se com um sistema, construído sobre a
experiência de quem já fez.

Não entrego apenas relatórios. Entrego empresas
operacionais.

5. LANÇAMENTO

Um negócio começa com o seu lançamento — não termina aí.

É preciso garantir a sustentabilidade do investimento a longo prazo.

4. IMPLEMENTAÇÃO

Supervisionar a implementação do plano de negócios, até o lançamento, cumprindo os padrões dos EUA e do investidor.

3. FORMALIZAÇÃO

Constituir a entidade legal, obter o EIN, integrar os serviços bancários e obter as licenças para garantir o pleno cumprimento regulatório.

2. PLANO

Uma vez definido o objetivo, elabora-se o plano de negócios, a projeção financeira e o estudo de viabilidade do seu projeto.

1. DEFINIÇÃO

Desenhamos a estratégia em função dos seus objetivos de investimento, tolerância ao risco e oportunidades de mercado.



PASSO 1: DEFINIÇÃO

OBJETIVO

Identificamos seus objetivos de investimento, tolerância ao risco e oportunidades de mercado para garantir uma estratégia de investimento adequada às suas necessidades e expectativas.

METODOLOGIA

1. Entrevista pessoal.
2. Revisão das expectativas de investimento.
3. Explicação do mercado e seus drivers.
4. Revisão da capacidade de investimento e do nível de risco aceitável.
5. Apresentação de opções para o estudo de mercado.
6. Elaboração do estudo de mercado.

«A melhor estrutura não garantirá os resultados nem o desempenho. Mas a estrutura errada é uma garantia de fracasso.»

Peter Drucker

RESULTADO

Estratégia de Investimento.

Roteiro de entrada validado.



PASSO 2: PLANO

OBJETIVO

Desenvolver o plano de negócios escolhido no nível de detalhe exigido pelo investidor, com projeções financeiras para o mercado-alvo.

METODOLOGIA

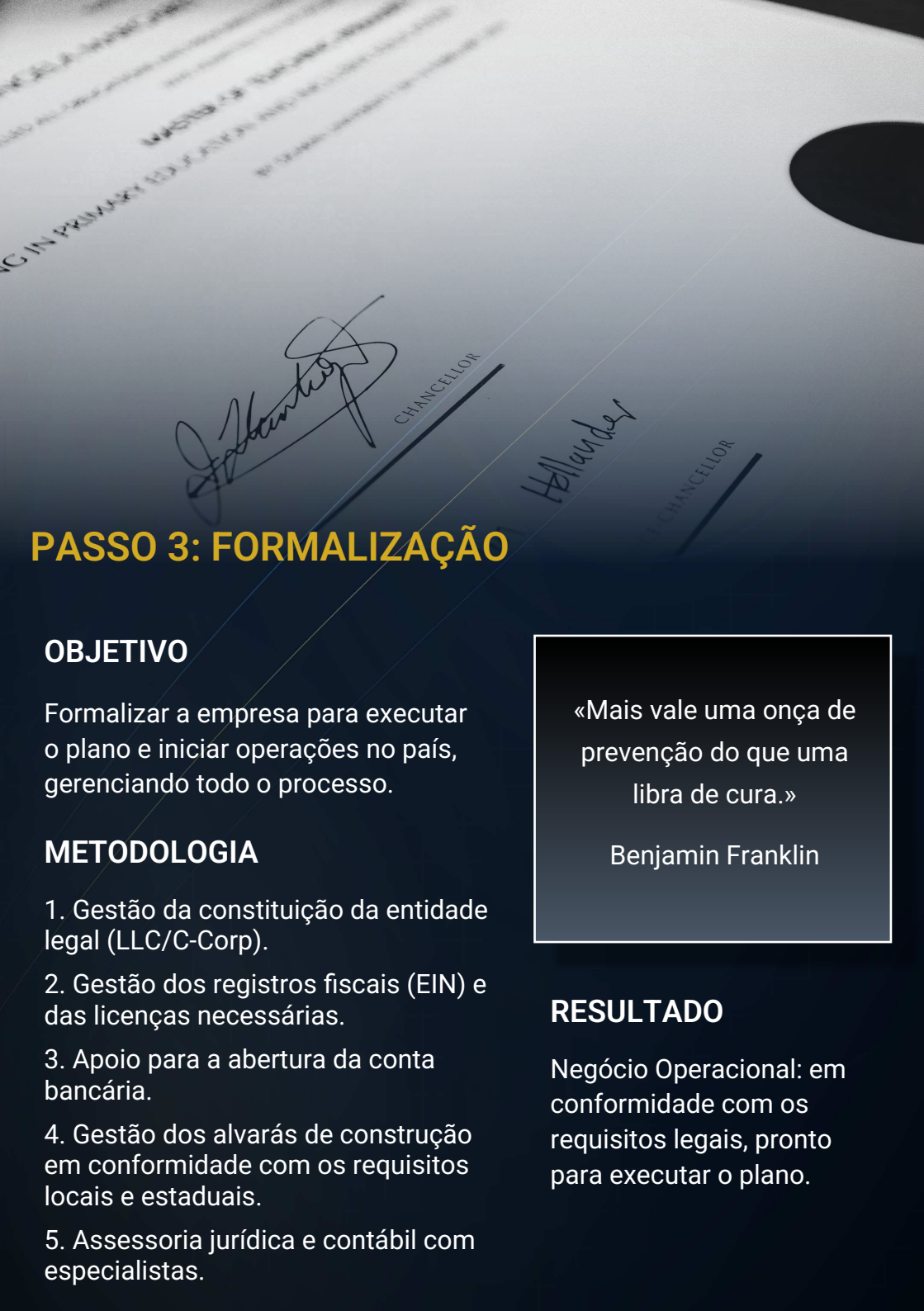
1. Desenvolvimento do Plano de Negócios a partir da estratégia da Fase 1.
2. Projeções financeiras (Forecasting), CAPEX/OPEX e análise de sensibilidade.
3. Estudos de viabilidade técnica.
4. Cronograma dos próximos passos e atividades com marcos.
5. Análise SWOT para determinar riscos e oportunidades.

«O general que vence a batalha faz mil cálculos em seu templo antes de lutar. O general que perde faz apenas alguns cálculos de antemão.»

Sun Tzu

RESULTADO

Plano de Negócios:
Documento técnico auditável para uso interno, a ser apresentado a sócios ou instituições financeiras. Ajustando o nível de detalhe à necessidade do investidor.



PASSO 3: FORMALIZAÇÃO

OBJETIVO

Formalizar a empresa para executar o plano e iniciar operações no país, gerenciando todo o processo.

METODOLOGIA

1. Gestão da constituição da entidade legal (LLC/C-Corp).
2. Gestão dos registros fiscais (EIN) e das licenças necessárias.
3. Apoio para a abertura da conta bancária.
4. Gestão dos alvarás de construção em conformidade com os requisitos locais e estaduais.
5. Assessoria jurídica e contábil com especialistas.

«Mais vale uma onça de prevenção do que uma libra de cura.»

Benjamin Franklin

RESULTADO

Negócio Operacional: em conformidade com os requisitos legais, pronto para executar o plano.



PASSO 4: IMPLEMENTAÇÃO

OBJETIVO

Supervisionar a execução do plano do início ao fim: desde a seleção do local, contratados e execução da obra (incluindo as licenças) até o controle de qualidade, assegurando o uso adequado dos recursos e informando avanços ou problemas ao investidor.

METODOLOGIA

1. Assunção do papel de Diretor de Projeto para a liderança da equipe.
2. Controle do orçamento (CAPEX/OPEX) e gestão de fornecedores.
3. Monitoramento do avanço da obra ou implementação técnica (Supervisão no Local).
4. Monitoramento dos marcos do cronograma e relatórios de avanço.

«A execução é a capacidade de conjugar a estratégia com a realidade, alinhar as pessoas com os objetivos e alcançar os resultados prometidos.»

Larry Bossidy

RESULTADO

Início da Operação (Setup): Infraestrutura, ativos ou serviços tecnicamente validados para iniciar operações.



PASSO 5: LANÇAMENTO

OBJETIVO

Finalizar os processos para as licenças de operação. Implementar processos operacionais e sistemas de acompanhamento para garantir a sustentabilidade a longo prazo.

METODOLOGIA

1. Gestão das licenças de operação e/ou conformidade da obra.
2. Desenho e implementação de processos operacionais internos e manuais (SOPs).
3. Estabelecimento de painéis de controle e métricas de desempenho (KPIs).
4. Monitoramento contínuo da rentabilidade e da eficiência operacional.

«Não há segredos para o sucesso. É o resultado da preparação, do trabalho duro e de aprender com o fracasso.»

Colin Powell

RESULTADO

Negócio em operação, em conformidade regulatória, operando com processos padronizados (SOPs) e métricas de controle (KPIs), pronto para escalar ou atrair investidores.

OTIMIZAÇÃO DO DESEMPENHO

Soluções Sob Medida para Empresas em Operação



PROJETOS DE INVESTIMENTO

Orientar investimentos atuais ou iniciar novos, transformando planos de negócios em sucesso real por meio de gestão especializada.



GESTÃO EMPRESARIAL

Melhorar o desempenho operacional e identificar ações críticas para alcançar resultados superiores e escalabilidade.



ASSESSORIA FINANCEIRA

Obter financiamento de bancos ou investidores privados por meio da preparação meticulosa das informações pertinentes e da saúde financeira.



LIDERANÇA EFICAZ

Apoiar equipes e organizações a terem melhor desempenho por meio de bases organizacionais sólidas e uma cultura profissional.



SUPORTE TÉCNICO

Fornecer soluções técnicas especializadas baseadas em ampla experiência em Oil & Gas, portos e logística.



contact@ccbaconsult.com



ccbusinessadvisors.com



CC Business Advisors LLC

2295 S Hiawassee Rd Ste 104,
Orlando, FL 32835