

Preparacion Financiera Antes de Emprender



Important Disclaimers

Legal Advice Disclaimer

This presentation does not constitute legal advice. It is intended for informational purposes only and should not be relied upon as a substitute for professional legal counsel. Always consult a qualified attorney regarding your specific legal concerns.

Tax Advice Disclaimer

This presentation does not constitute tax advice. It is intended for informational purposes only and should not be relied upon as a substitute for professional tax advice. Always consult a qualified tax professional regarding your specific tax concerns.

Copyright Disclaimer

This presentation is copyrighted material. Unauthorized use, reproduction, or distribution of this presentation or any part of it is strictly prohibited without prior written consent from the author or copyright holder.

© Galíndez LLC September 10, 2025

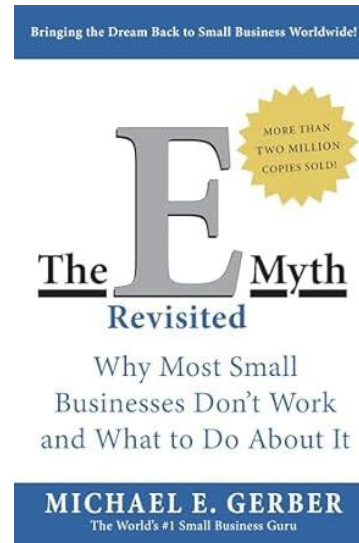
Resources

- **Kenneth Rivera-Robles, CPA, Esq.,
CVA, CM&AA**
Tax Partner
Galíndez LLC
Tel (787) 725-4545
Email: kenneth@galindezllc.com



El Mito del Emprendedor

- La mayoría de pequeños negocios no son iniciados por verdaderos emprendedores.
- Son técnicos (ejemplo: panaderos, mecánicos, contadores) que creen que saber hacer su oficio equivale a saber manejar un negocio.
- Resultado: muchos fracasan por no entender la diferencia.



Tres roles esenciales

- Roles Básicos
 - Técnico: experto en el oficio, hace el trabajo.
 - Gerente: organiza, planifica y controla la Operación.
 - Emprendedor: visionario, busca oportunidades.
- Problema
 - En la mayoría de los negocios pequeños domina el Técnico,
 - descuidando los otros dos.

Que Necesito Determinar?

- Empresa
- Capitalización
 - Crear v Comprar?
 - Capitalización Directa o Deuda?
 - Estructura Legal: DBA, LLC, Sociedad o Corporación
- Documentos Básicos

Tipo de Empresa

- Producto Nuevo
- Producto Existente
 - Comprar
 - Hacer empresa nueva

Capitalizacion

- ¿Crear v Comprar?
- Capital Inicial
 - Directo
 - Deuda
- Estructura Legal:
 - DBA,
 - LLC,
 - Sociedad o
 - Corporación

Documentos Básicos

- Acuerdo entre Socios
- Plan de Negocio

Plan de Negocio — Parte 1

1. Resumen Ejecutivo

- Objetivos, visión general, necesidades de financiamiento.

2. Descripción del Negocio

- Historia, estructura legal, misión, visión, valores.

3. Productos o Servicios

- Detalle de lo ofrecido, ciclo de vida, innovación.

4. Análisis de Mercado

- Clientes, tamaño del mercado, competencia, posicionamiento.

Plan de Negocio — Parte 2

5. Estrategia de Marketing y Ventas

- Precios, distribución, promoción, servicio al cliente.

6. Plan de Operaciones

- Procesos, recursos humanos, proveedores, instalaciones.

7. Plan de Gestión y Organización

- Estructura organizativa, experiencia del equipo.

8. Plan Financiero

- Proyecciones, flujo de efectivo, punto de equilibrio.

9. Análisis de Riesgos

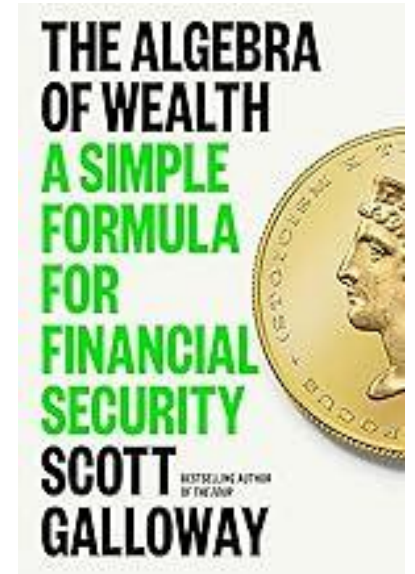
- Riesgos internos/externos y mitigación.

10. Apéndices

- Documentación adicional.

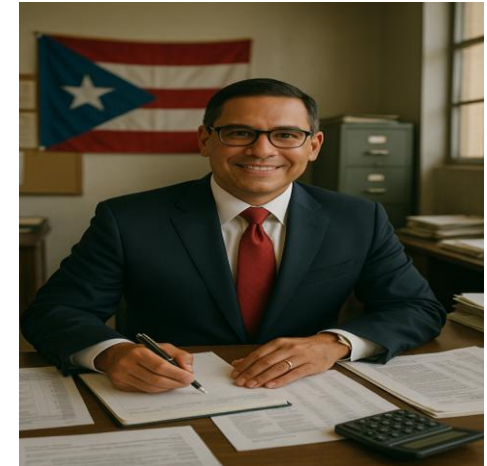
¿Qué es el “Algebra of Wealth”?

- La riqueza no es solo dinero, también libertad y seguridad.
- La aspiración debe ser la Libertad Financiera
- La “fórmula” de la riqueza no es un secreto:
 $\text{Enfoque} + \text{Disciplina} + \text{Tiempo} + \text{Diversificación} = \text{Libertad financiera}$



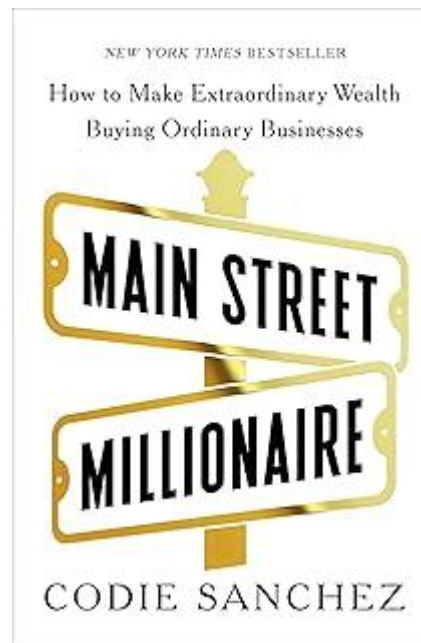
Análisis de Factores

- Enfoque
 - Tener un objetivo financiero claro
 - Evitar distracciones
- Estoicismo
 - Ser disciplinado
 - Evitar el consumo excesivo.
- Tiempo
 - Invertir temprano
 - De manera consistente
- Diversificación
 - Invertir en diferentes activos (acciones, bienes raíces, negocios).
 - Diversificar también en habilidades y oportunidades profesionales
 - Tipo de Habilidades



La oportunidad del “Main Street Millionaire”

- Las PYMES Regulares (lavanderías, lavados de automóviles, gimnasios, etc.) pueden generar flujo de efectivo constante.
- Muchos dueños están envejeciendo y venden barato.
- Comprar estos negocios puede ser más rentable y seguro que invertir solo en acciones de entidades públicas.

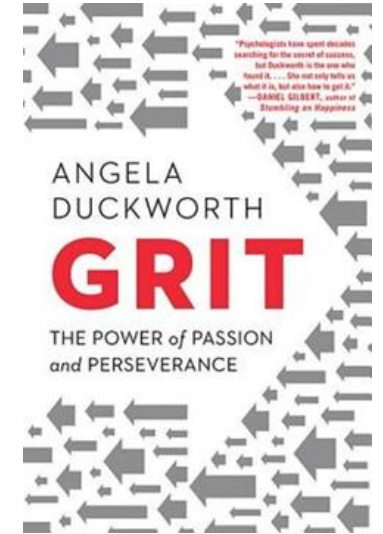


Estrategia de Codie Sánchez

- Buscar negocios aburridos: sectores poco glamorosos, pero estables.
- Cash flow es la Prioridad: importante generar ingresos regulares en lugar de "exits" millonarios.
- Financiamiento/Apalancamiento inteligente: usar financiamiento (SBA loans, seller financing) para adquirir empresas.
- Operaciones simples: enfocarse en mejorar procesos y eficiencia.
- Evaluación de Empresas – Regla 100-50-10:
 - Identificar 100
 - Analizar en detalle 50
 - Hacer un análisis profundo 10

¿Qué es Grit?

- El éxito no depende solo del talento innato
- “El talento cuenta, pero el esfuerzo cuenta el doble”
- Grit = pasión + perseverancia a largo plazo
 - Más importante que el talento en la predicción del éxito
 - Mantener el esfuerzo y el interés durante años



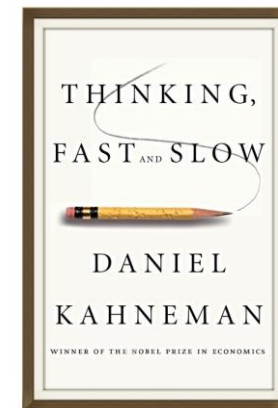
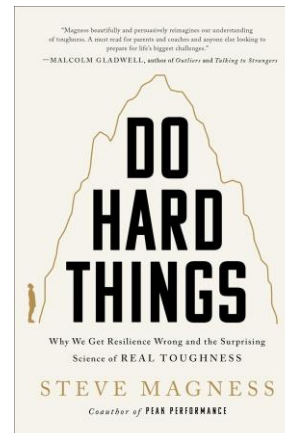
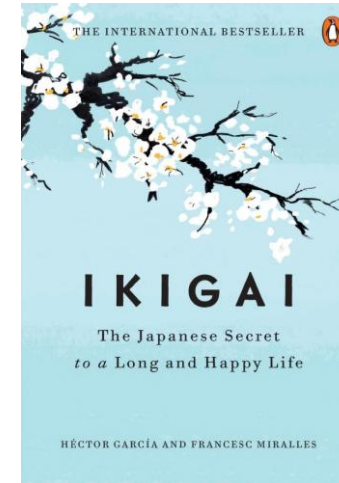
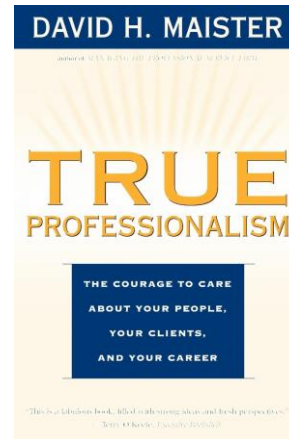
Elementos

- Pasión Sostenida
 - No es entusiasmo momentáneo
 - Es compromiso con una meta clara y significativa
 - Ejemplo: atletas, músicos y científicos que persisten durante décadas
- Perseverancia
 - Capacidad de seguir adelante a pesar de fracasos u obstáculos
 - “Caer siete veces, levantarse ocho”
 - Lo que diferencia a los que alcanzan la excelencia

Otras Lecturas Recomendadas

- Adaptabilidad
- Determinación
- Capacidad de Analizar
- Aprendizaje Continuo
- Autodidactas

Lecturas Recomendadas



Panorama General — El Futuro del Trabajo 2025

- Informe del Foro Económico Mundial basado en encuestas a más de 1,000 empleadores globales.
- Enfoque en tecnología, economía, transición verde y demografía.
- Tema central: transformación laboral mediante capacitación y adaptación.
- Cita
 - On average, workers can expect **that two-fifths (39%) of their existing skill sets will be transformed or become outdated over the 2025-2030 period.** However, this measure of “skill instability” has slowed compared to previous editions of the report, from 44% in 2023 and a high point of 57% in 2020 in the wake of the pandemic.

Tendencias Globales Clave



Preguntas



© 2025 Galíndez LLC.
All rights reserved.

This material could not be reproduced
without the consent and written
authorization from Galíndez LLC.

This and other presentations are
available on our website:
galindezllc.com/presentations

If you have any questions,
please contact us at (787) 725-4545
or by e-mail at **info@galindezllc.com**



Galíndez LLC

TRUST *worthy*

Member of  **Nexia**