

Mitos de los negocios, errores más comunes y cómo los evitamos.



Edmundo Treviño
30 min

**¿Alguien quiere llevar
su negocio a Estados Unidos?**

Mi viaje a NYC para ver a Tigres, Covid y mi análisis de mis proyectos, descubrí muchos patrones, mitos, errores y sesgos comunes.

- a. No somos iguales, las cosas se ven muy diferente desde fuera que dentro de Estados Unidos.
- b. Ir a McAllen, a los outlets o al marshalls no es conocer el mercado.
- c. “Es que allá todo está más caro y yo puedo fabricar/vender más barato”
- d. “Es que nosotros producimos con mejor calidad”
- e. “En Estados Unidos puedo vender 20 veces más que lo que vendo en México”

f. “Yo estoy listo porque le quiero vender al mexicano que vive en Estados Unidos”

g. “No necesito asesoría, lo único que necesito es un distribuidor”

h. “Es que nosotros ya exportamos (maquilamos), y vendemos en México, ya sabemos como hacerle”

i. “Me dijeron que con una LLC no pagaría impuestos por ser extranjero”

j. “Yo solo necesito la VISA, el negocio esta facil”

k. “Es que queremos exportar/abrir un negocio/sacar una visa y no sabemos por dónde empezar”

¿Soberbia o miedo?

¿En quién puedo confiar?

Hoy veremos los emprendimientos, negocios e inversiones desde otro punto de vista.

¿Por qué quieres hacer negocios en Estados Unidos?

¿Qué será más fácil?, ¿Sacar una visa o arrancar un negocio?

¿Que será más fácil, sacarla la primera vez o renovarla?

La principal solución a estos problemas está en rodearse de las personas adecuadas.

Hoy hablaremos de:

- Estructuras legales y no solo de LLC's.
- De contratos y propiedad intelectual.
- De impuestos, porque en Estados Unidos no se compran facturas, se desarrollan estrategias fiscales.
- Después de entender que primero va el negocio, hablaremos de visas, porque hay muchos tipos.
- Con una base teórica, pensaremos entonces si nuestro negocio es viable y cuales serian mis recomendaciones.
- También, el tema de moda en México, invierte en bienes raíces, pero compartido por un experto que tiene 25 años haciéndolo en Estados Unidos.

Hablaremos de la oportunidad de invertir en negocios diferentes al nuestro, de adquisiciones y de inversiones estratégicas apalancadas de negocios ya existentes.

Y por último, les platicaremos de nuestro club de inversión y les presentaremos oportunidades de inversión que tenemos ya preparados.

Algunas recomendaciones:

- El día es intenso, en poco tiempo queremos cubrir mucho temas. Necesitamos de tu atención.
- Todos los teléfonos en silencio. Si no se está muriendo nadie, que se esperen. Cada 45 minutos habrá un break.
- Seremos super puntuales, respetemos el tiempo de todos.
- En cada tema intentaremos responder algunas preguntas, pero después de comer habrá un espacio específico para preguntarle a cualquier experto de cualquier tema.