



**Análisis de oportunidad de la empresa colombiana Kamati Ltda para
internacionalizarse en Miami Florida**

Stephania Pedroza Bañol

Código: 20701916244

Universidad Antonio Nariño

Programa Comercio Internacional

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Cali, Colombia

2023

**Análisis de oportunidad de la empresa colombiana Kamati Ltda para
internacionalizarse en Miami Florida**

Stephania Pedroza Bañol

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:
Profesional en Comercio Internacional

Director:
MBA Rafael Antonio Muñoz Aguilar

Línea de Investigación:
Monografía

Universidad Antonio Nariño

Programa Comercio Internacional

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Cali, Colombia

2023

NOTA DE ACEPTACIÓN

El trabajo de grado titulado
Análisis de oportunidad de la empresa
Colombiana Kamati Ltda para internacionalizarse
en Miami Florida,
Cumple con los requisitos para optar
Al título de Profesional en Comercio Internacional.

Firma del Tutor

Firma Jurado

Cali, 2 de Junio del 2023.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS.....	5
LISTA DE GRÁFICAS.....	6
INTRODUCCIÓN.....	9
1. ESTUDIOS PRELIMINARES.....	13
1.1. Planteamiento del Problema	13
1.2. Pregunta de Investigación	19
1.3. Objetivos del Proyecto	19
1.3.1 Objetivo General.....	19
1.3.2 Objetivos Específicos	19
1.4. Marco Conceptual.....	20
1.4.1 Antecedentes De La Solución Del Problema	20
1.4.2 Marco Teórico	23
1.5. Alcance	44
1.6. Justificación	45
1.7. Marco Contextual.....	47
2. METODOLOGÍA.....	54
2.1. Fuentes de Información Primaria	54
2.2. Técnicas e Instrumentos para Recolectar la Información	54
2.3. Técnicas e Instrumentos para Analizar la Información.....	54
2.4. Fuentes de Información Secundarias.....	55
2.5. Definición y Justificación del Tipo de Estudio	55
3. DESARROLLO DE LA MONOGRAFIA	56
3.1. Estructura Organizacional de Kamati Ltda	56
3.2. Proceso de Internacionalización en Alianza con Procolombia	57
3.3. Proceso de Creación de una Empresa en el Estado de la Florida.....	60
3.4. Proceso Comercial de Kamati Ltda para llegar al mercado de la Florida....	61
3.5. Entrevista a CEO NEW IT LLC	62
3.6. Análisis PESTEL.....	78
4. RECOMENDACIONES	84
5. CONCLUSIONES	85
6. BIBLIOGRAFIA	86
7. ANEXOS	91

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro Cronológico Proceso de Internacionalización.	59
--	----

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfico 1 Anuario de Competitividad, ranking de competitividad mundial año 2022	47
Gráfico 2 Anuario de competitividad, desempeño económico año 2022.....	48
Gráfico 3 Anuario de competitividad, eficiencia por parte del gobierno año 2022.	49
Gráfico 4 Anuario de competitividad, factor de eficiencia empresarial año 2022.	50
Gráfico 5 Anuario de competitividad, factor de infraestructura año 2022.....	51
Gráfico 6 Anuario de competitividad, tendencias de competitividad general: Colombia 2021.	52
Gráfico 7 Anuario de competitividad, tendencias de competitividad general: Estados Unidos 2021.....	53

RESUMEN

La globalización ha traído consigo constante cambios, uno de ellos ha sido la creación de industrias y con esto la implementación de nuevas tecnologías incorporadas a procesos industriales que buscan la disminución de costos y tiempos. Es a partir de estas nuevas tecnologías que se vislumbra la automatización industrial, como clave para el desarrollo industrial maximizando la calidad de productos, mejorando la productividad y disminuyendo de forma gradual la intervención humana.

En vista de los múltiples cambios tecnológicos arraigados a la automatización industrial, para la empresa colombiana Kamati Ltda dedicada a prestar servicios de ingeniería y automatización, ha sido importante encontrar nuevos mercados potenciales en el exterior específicamente en Estados Unidos, donde se le permita incursionar y poder llevar su propuesta de valor.

En el presente trabajo se brinda al lector un análisis de los factores preponderantes para establecer una compañía en Estados Unidos mediante el estudio de la información de recursos digitales, bases de datos de entidades gubernamentales y entrevistas con el fin de determinar la oportunidad de la empresa Kamati Ltda en el mercado norteamericano.

PALABRAS CLAVE: Automatización, Internacionalización, Industria 4.0, Globalización, TLC, Revolución industrial, Solution Partner,

ABSTRACT

Globalization has brought with it constant changes, one of them has been the creation of industries and with this the implementation of new technologies incorporated to industrial processes that seek to reduce costs and time. It is from these new technologies that industrial automation is seen as a key to industrial development, maximizing product quality, improving productivity, and gradually reducing human intervention.

In view of the multiple technological changes rooted in industrial automation, for the Colombian company Kamati Ltda. dedicated to providing engineering and automation services, it has been important to find new potential markets abroad, specifically in the United States, where it is allowed to enter and to carry its value proposal.

This paper provides the reader with an analysis of the prevailing factors to establish a company in the United States through the study of information from digital resources, databases of government agencies and interviews to determine the opportunity for the company Kamati Ltda in the U.S. market.

KEY WORDS: Automation, Internationalization, Industry 4.0, Globalization, FTA, Industrial Revolution, Solution Partner,

INTRODUCCIÓN

Dentro del panorama actual, gracias a la globalización y a la apertura del comercio, las compañías se han visto en la necesidad de abrirse paso a la internacionalización, de modo que esto les brinde no solo la diversificación de productos sino también un aumento de su capital (Puerto Becerra, 2010). Para la empresa Kamati Ltda, es importante contar con estrategias que permitan adaptarse e iniciar proyecciones en un mercado internacional, mediante una adecuada gestión en sus operaciones que mejore la competitividad de la compañía.

Así mismo, se puede identificar que a causa de la globalización se ha venido generando una fuerte tendencia a la inclusión de dichos procesos y maquinas tecnificadas, necesarios para mejorar la eficiencia y la capacidad que puede tener una empresa para ser competitiva en un mercado local o internacional, bajo una serie de objetivos como son: mejorar y mantener la calidad de sus productos de forma uniforme, que se produzcan las cantidades necesarias en los tiempos requeridos, mejorar y aumentar la productividad bajo procesos de gestión y control que ayudarán a reducir costos y hacer más sencillo realizar cambios en la producción de acuerdo a los requerimientos de cada cliente. (Sanchis Llopis, Romero Pérez , & Ariño Latorre, 2010). Con el objetivo de reducir costos productivos y buscar eficiencia en sus procesos las compañías se han visto en la necesidad de someterse a adecuaciones en las cuales puedan establecer una adaptación al entorno.

Es importante que al hablar de globalización se haga una breve introducción a la industria 4.0 como pilar y resultado del desarrollo de los diferentes procesos que han conllevado a la liberación de los mercados (Paz, Jorge Ignacio, 2005). La industria 4.0 hace referencia al uso de tecnologías que mediante una transformación eficiente sean aprovechadas con el fin de incrementar la competitividad y la productividad, disponiendo de dos elementos importantes como lo son la tecnología y los seres humanos. (Figuroa Sepúlveda, Victor Manuel;, 2020)

En consecuencia, la cuarta revolución industrial o industria 4.0 es un efecto de las tecnologías disruptivas generadas en los nuevos procesos de las organizaciones; es por ello que esta se redirecciona a que las industrias empleen bases fundamentales que se caractericen por llevar productos inteligentes; disponiendo de comunicaciones entre máquinas automatizadas que logren la interacción entre máquina y hombre. Creciendo de manera potencial la conectividad extendida hacia la innovación y combinando las herramientas informáticas con el análisis de datos que ayuden a la toma de decisiones, de manera que permitan la optimización de los procesos (del Val Román , Jose Luis;, 2021).

Esta evolución de industrias y su inminente búsqueda por el aumento de la productividad y la reducción de costos han dado lugar al término de automatización industrial. La automatización industrial se define como el proceso realizado mediante el uso de tecnologías que controlan y manejan actividades a través de sistemas de control como lo son robots, computadores, tecnologías de la información (EXSOL, 2017) entre otros. Por consiguiente, la automatización ha dado lugar a sistemas de control que, aplicados a la industria logren que una máquina sea capaz de realizar sus actividades programadas sin la ayuda de un operario (Sanchez, Llopis, Roberto; Romero Perez, Julio Ariel; Ariño La Torre, Carlos Vicente, 2010).

KAMATI Ltda, es una empresa con sede principal en el municipio de Yumbo - Valle del Cauca - Colombia, dedicada desde hace 28 años a la realización de proyectos para empresas que requieren de automatización industrial, procesos y diseño de instalaciones eléctricas, comercialización de productos y prestación de servicios de ingeniería en el sector industrial, con una amplia cobertura de servicio en el sur occidente, centro y norte del país. Para llevar a cabo sus servicios, dispone de colaboradores y empresas aliadas con capacidades técnicas, profesionales y organizacionales, para elevar la competitividad y productividad de sus clientes. Así mismo, ofrece su experiencia y conocimiento a las empresas que requieren productos de alta tecnología, en el desarrollo de distintos tipos de proyectos de ingeniería y automatización.

Dentro de las características principales de la compañía se encuentran: la incorporación de nuevas tecnologías al mercado nacional y BPAs (buenas prácticas ambientales) en sus proyectos, contar con personal altamente calificado pensando en aportar siempre al desarrollo social, y generar beneficios a sus clientes, colaboradores y socios. (Kamati Ltda, s.f.).

Es por esto, que la compañía a lo largo de los años ha establecido relaciones con aliados estratégicos líderes en diversas aplicaciones en el sector eléctrico y electrónico permitiendo que a través de ellos se puedan satisfacer las necesidades del mercado y con esto aumentar su competitividad en el sector. Entre sus aliados se encuentran la firma Siemens, compañía fundada en Berlín-Alemania en el año 1847 dedicada a brindar soluciones en áreas como, telecomunicaciones, equipos electrónicos, automatización, energía entre otros. El trato eficiente con esta multinacional alemana ha llevado a que la empresa Kamati sea una compañía colombiana certificada como solution partner autorizado, con experiencia en el mejoramiento y rendimiento en procesos de automatización para las diversas industrias del país.

Adicional a ello, cuenta con una amplia experiencia como integrador y solution partner de otras compañías tales como Phoenix Contact con sede principal en Blomberg Rittal, ubicadas en Herborn Alemania, líderes en innovación y fabricación de equipos para la electrificación, interconexión y automatización en tableros electrónicos, permitiendo que Kamati logre posicionarse e identificarse dentro de los principales distribuidores que generan un soporte y valor agregado en cuanto a conocimiento, experiencia y consultoría; abarcando así amplios sectores de la industria y fortaleciendo su cuota de mercado dentro de los mismos, teniendo como clientes potenciales a compañías nacionales y multinacionales principalmente en los sectores de alimentos y bebidas, cementeras, compañías fabricantes de cables para energía y comunicaciones, puertos marítimos, industrias del sector azucarero, fabricantes de papel, cartón, productos farmacéuticos y de consumo masivo, entre otros.

Debido a la experiencia y su alta cobertura en el mercado nacional, Kamati Ltda decide internacionalizar su cuota de mercado a través de la implementación de una sucursal en Estados Unidos, es por esto que se hace indispensable el poder identificar cómo la implementación de estrategias puede ayudar a su inclusión en un mercado competitivo como lo es el norte americano

Por esta razón, en el transcurso del presente trabajo se realizará como apoyo investigativo una entrevista a un empresario colombiano, CEO de una empresa prestadora de servicios en comunicaciones en Estados Unidos, y así obtener un panorama más profundo y detallado acerca del proceso de constitución de una empresa en Estados Unidos, aspectos legales, financieros y culturales que se deben tener en cuenta para incursionar en un mercado norteamericano.

1. ESTUDIOS PRELIMINARES

1.1. Planteamiento del Problema

El riesgo en los negocios o la contingencia futura de ganar o perder es una variable inherente a toda decisión empresarial. Sin duda es una de las principales consideraciones que debe afrontar la dirección al evaluar su proyecto de inversión, en este caso de internacionalización.

Se debe contemplar que los riesgos en los negocios son naturalmente una constante para una empresa que pretende incursionar en un mercado, ya sea local o internacional, pero es la capacidad de decisión, de cómo evaluar las situaciones, del manejo de todos aquellos acontecimientos recurrentes que se pueden presentar y el cómo minimizar dichos riesgos, lo que determinan el futuro de esta. Es necesario comprender que la falta de conocimiento del mercado al que se pretende incursionar puede ser un riesgo altamente significativo. Dicho desconocimiento puede llegar a generar riesgos de alto valor y pérdidas importantes y al detrimento financiero, afectando la viabilidad y la rentabilidad de la empresa, las cuales son imposibles de identificar por una compañía que se encuentra en proceso de incursión en mercados diferentes al que se encuentre localmente, es por ello que hacer un estudio objetivo de factibilidad es el punto más significativo para que una empresa surja o se quede en el proceso (Buenos Campos, Eduardo, 2022).

Las empresas que se lanzan al proceso de internacionalización sin haberse preparado adecuadamente, motivadas muchas veces por impulsos, pueden estar sujetas una serie de posibles obstáculos y dificultades que no tenían previstas; es por ello que deben estar conscientes de la necesidad de prepararse y contar con los recursos necesarios para ello. Con frecuencia, el resultado de abordar los mercados internacionales sin ser conscientes de los obstáculos es un serio perjuicio para la empresa, llegando a amenazar su continuidad. Dichas empresas poco preparadas pueden llegar a enfrentarse a situaciones de orden financiero y presupuestal (por no atender a

las precauciones necesarias, analizando previamente su solvencia), o por no implementar los servicios de una compañía de seguro de crédito en caso de una contingencia o demoras en los compromisos con sus clientes, como también incumplimientos en los plazos de entrega de mercancías (por no haber analizado los distintos problemas de transporte y logística), por incumplimiento de aquellas regulaciones exigidas por el país de destino, a causa de un asesoramiento inadecuado sobre estas normas, etcétera (Fanjul, Enrique;, 2022).

Una de las problemáticas de una compañía Latinoamericana para incursionar en el mercado de Estados Unidos es el idioma. A pesar de que, según el informe realizado por el Instituto Cervantes para el año 2020, Estados Unidos contaba con 41´460.427 hablantes del idioma español; esto sin tener en cuenta la inmigración ilegal que se da en el territorio Norte Americano (Novo Menéndez, Pablo;, 2021). Dado lo anterior, la barrera idiomática es un factor importante y determinante para establecer una comunicación eficiente y poder así entablar relaciones que perduren con el cliente final.

Según el autor Enrique Fajul (Fanjul, Enrique;, 2022) identifica 4 obstáculos principales a los cuales una empresa se debe enfrentar para desarrollar actividades internacionalmente:

1. Limitaciones de recursos financieros: Las limitaciones de recursos financieros pueden afectar a diversos aspectos de la actividad de la empresa:

- El primer obstáculo es: **La empresa necesita fondos para financiar su actividad productiva.** Este obstáculo se encuentra relacionado de forma directa con su actividad en un mercado internacional en donde la empresa necesita disponer de recursos necesarios para para financiar sus actividades comerciales y de marketing (visitar clientes potenciales, participación en ferias comerciales, preparar un portafolio de servicios, etc.); Algunos clientes se ven interesados en identificar trabajos realizados por la empresa, con el fin de comprobar que está capacitada para realizar el trabajo que está ofertando. Todas estas actividades pueden exigir gastos elevados, que requiere disponer de recursos financieros importantes por parte de la

empresa y tener presente que preparar una oferta requiere un gasto que puede llegar a ser importante.

También se debe contemplar que, en la relación con los clientes potenciales, la empresa necesita intentar ofrecer alguna financiación a sus clientes extranjeros para que éstos tengan un motivo o incentivo de adquirir los servicios o productos que la empresa ofrece. Tal financiación puede ser a corto plazo (*trade finance*), o mediano o largo plazo, en la que es normal emplear créditos. Cuando se implementa la financiación a mediano o largo plazo, se puede ofrecer a clientes muy específicos, con los que se tienen actividades recurrentes y no suele ser concedida directamente por la empresa, sino por medio de instituciones financieras, normalmente bancos o aseguradoras para que éstos concedan la financiación al cliente y que por medio de ellos se pueda contar con garantías adecuadas.

- El segundo obstáculo es: **Disponibilidad de recursos humanos preparados**. La falta personal preparado se ve reflejado en algo tan sencillo como que muchas Pymes no cuenta con personal que hable idiomas (en esta investigación el idioma inglés). Se pueden presentar casos donde las empresas que, con la intención de redactar un correo electrónico a un cliente, lo redactan en español y luego lo traducen al inglés en un traductor de la web o en diferentes medios electrónicos de apoyo. En casos donde empresarios viajan a mercados como: el europeo o norteamericano, donde se ve la importancia de saber el idioma inglés, pretenden asistir a sus entrevistas clientes con el apoyo de un intérprete, algo que resulta poco atractivo a las empresas de esos mercados, que descartan realizar negociaciones comerciales con unas personas que necesitan un intérprete para hablar en inglés.

- El tercer obstáculo es: **La Dificultad para identificar potenciales socios y oportunidades de negocio en otros países**. Este es uno de los obstáculos más comunes con los que tropiezan las empresas, a pesar de los avances en información que permite la evolución del

Internet, este tema habría perdido importancia. Cuando se habla de socios se refiere de forma muy general a los clientes que necesita identificar una empresa para el acercamiento y poder ofrecer sus servicios. El caso más importante, en exportación, es el de clientes: Aquellos clientes potenciales o compradores de los bienes o servicios que ofrece la empresa. En el caso de que la empresa deba afrontar problemas legales; o empresas de construcción, automatización o montaje, en el caso de que la empresa necesite subcontratar este tipo de servicios para su operación.

- El cuarto obstáculo es: **Dificultad para obtener información sobre mercados exteriores.** Gracias al avance del internet, es más fácil obtener a través de Internet estudios de mercado, información importante de regulaciones en otros países, con lo que se comprende que la empresa puede recurrir a diversos medios para obtener toda la información que necesita por medio de: embajadas, empresas que realizan consultorías, permitiendo que se pueda acceder a investigaciones del mercado al que se pretende incursionar por sus propios medios.

Además de lo descrito en párrafos anteriores, según un resumen ejecutivo realizado por Mckinsey Global Institute((Mckinsey Global Institute, 2017), existen cinco factores que afectan el ritmo y el alcance de la adopción de la automatización industrial

- Viabilidad técnica: qué trata sobre la tecnología que debe ser inventada, integrada y adaptada a soluciones para un uso específico.

- Costo de desarrollar e implementar las soluciones: este factor se enfoca en los costos de hardware y software.

- Dinámicas del mercado laboral: este aspecto hace referencia a la oferta, la demanda y los costos de mano de obra que influyen directamente en todas las actividades que se van a automatizar.

- Beneficios económicos: este factor se enfoca principalmente en incluir mayor producción y mejor calidad a los procesos industriales junto al ahorro de costo de la mano de obra.
- Reglamentación y aceptación social: este aspecto hace referencia a que se debe comprender que, aunque la automatización tenga un beneficio desde el punto de vista comercial y económico global, adoptar dicho concepto puede llevar algún tiempo.

En Estados Unidos existen una serie de empresas que se desempeñan en la oferta de automatización industrial para todo tipo de industria dentro del continente americano, siendo un referente significativo en la propuesta de la empresa KAMATI Ltda, en la intención de hacer parte de todas aquellas empresas que apoyan a quienes requieren dichos procesos automatizados para mejorar requerimientos importantes como son: reducción de costos, mejoras en los procesos de producción, capacidad de entregas a tiempo, mejora en la calidad de producción de sus productos, mejoras para las compañías en la tecnificación de sus estructuras de producción, pensando siempre en la transformación efectiva y productiva ofreciendo confianza y seguridad a sus clientes y buscando que dichas empresas sean más competitivas en un mercado cada vez más exigente con el paso de los años.

Dentro de estas compañías se tiene a Emerson Company; empresa que ofrece sus servicios desde el año 1980 buscando siempre estar a la vanguardia y las necesidades de sus clientes alrededor del mundo, pensando en negocios de gestión de procesos, tecnologías climáticas, automatización industrial, para todo tipo de tecnologías en electrodomésticos y herramientas industriales. Con 250 plantas de fabricación, a más de 150 empresas alrededor del mundo, demuestra que tiene una representación importante a nivel global; cuenta con más de 129.000 funcionarios para dar cobertura a aquellos requerimientos en cada uno de los países; esto hace que la empresa por su tiempo en el mercado y su vasta experiencia pueda identificar las necesidades en cada uno de los países donde tiene participación. (Emerson Company, 2010)

Por último, la compañía Factory Technologies, está enfocada en dar soluciones de automatización e integración de sistemas a sus clientes en el mercado estadounidense desde el año 2014, ofreciendo sus servicios a diferentes clientes industriales en sus fábricas de producción de alto nivel; dentro de sus actividades se destacan: soporte y apoyo a distintos procesos en empresas de aguas residuales; diseño, producción y venta de paneles de control; dirección de obras eléctricas, en todas aquellas empresas que requieran de alguna gestión de ingeniería integrada y con personal calificado basado en el manejo de controladores lógicos programables, termografía y administración de construcción eléctrica, con altos estándares en procedimientos de seguridad y control a compañías como: Siemens, General Electric, Modicon y Automation Direct. (Factory Technologies, 2014)

Analizando lo descrito anteriormente en el planteamiento del problema y considerando la importancia y el interés que tiene la compañía Kamati Ltda en poder desplegar su operación en EE. UU, se plantea la siguiente pregunta de investigación:

1.2. Pregunta de Investigación

¿Cuál es la oportunidad que tiene la empresa KAMATI LTDA para internacionalizarse en el mercado estadounidense como estrategia de negocio?

1.3. Objetivos del Proyecto

1.3.1 Objetivo General

Identificar la oportunidad de la empresa Kamati Ltda en el mercado estadounidense.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Describir el proceso de internacionalización de la compañía Kamati Ltda.
- Caracterizar las condiciones de acceso de la empresa Kamati Ltda al mercado de Miami- Florida.
- Realizar un análisis Pestel, con el fin de observar los factores que influyen en el proceso de internacionalización

1.4. Marco Conceptual

1.4.1 Antecedentes De La Solución Del Problema

La automatización se puede considerar como la actividad productiva que aparece bajo una respuesta capitalista dada por capitalistas individuales que se encuentran en competencia constante por salir de su crisis individual, y que a su vez se esfuerzan por sobresalir de la crisis global, enfocados en mantener posiciones competitivas dentro de las economías cíclicas de los mercados internacionales. Para poder avanzar en el proceso de automatización industrial, se ve necesario revolucionar las condiciones de producción, esto quiere decir, mejorar los procesos y condiciones de trabajo en términos de una productividad mayor o por una producción mayor para las empresas en su fuerza de trabajo o la productividad por la implementación de máquinas sin tener límites sociales mediante diferentes modificaciones en los procesos laborales o en fortalecer la estructura técnico productiva de una compañía que traen consigo cambios sustanciales y utilidades importantes en los diferentes sectores económicos (Lagarda, Alejandro Mungaray, 1985)

En cuanto a Estados Unidos, la automatización industrial abarca diversos sectores en los cuales se han instaurado políticas orientadas a reindustrialización; mediante el uso de alta tecnología, análisis de datos y el desarrollo de tecnologías 4.0 que incorporadas a la innovación que fomenta el desarrollo y la investigación. Principalmente el uso intensivo de tecnología automatizada se encuentra enfocado en el sector de manufactura, por lo tanto, las compañías del sector buscan que la automatización sea estratégica en la reducción de capital, aumento de la productividad y demanda, generación de empleos con una mayor remuneración lo que permite que el país logre posicionarse como líder productivo. (Castillo, Mauro, 2017)

No es de extrañar que los diferentes métodos que utilizan las empresas en función de la transformación de sus estructuras productivas estén encaminadas a intentar eliminar la fuerza de trabajo sustancialmente en pro de la competitividad, implementando máquinas que pueden realizar funciones o actividades que son repetitivas mediante un esfuerzo planificado y controlado, posibilitando la oportunidad de las empresas de competir en mercados globales, permitiendo un mayor nivel de ganancia y por lo tanto, un mayor crecimiento como empresa. El desarrollo de la

tecnología en los últimos tiempos ha dado un cambio sumamente notable dentro del desarrollo industrial, uno de los primeros avistamientos de procesos automatizados en el mundo se puede vislumbrar en países de América Latina como Brasil, en donde la automatización de procesos logró generar un aumento de la producción en empresas nacionales y un incremento en la demanda de mano de obra consiguiendo así que el país para el año 2004 se lograra ubicar dentro de las diez economías más estables del mundo (Lagarda, Alejandro Mungaray, 1985)

Para Colombia, país con poca productividad en el sector de manufactura el crecimiento de la automatización se ha dado en altos niveles en empresas de producción para las industrias de alimentos y bebidas, cementeras y papel, presentando una evolución ralentizada debido a la escasez de políticas que propicien espacios para la innovación e inyección de recursos en pro de la utilización de altas tecnologías en los diferentes procesos productivos (Romero, Carlos Alberto, 2017)

Para Estados Unidos ya se tiene un cálculo sobre las probabilidades de automatización a nivel global en más de 2000 actividades correspondientes a 800 ocupaciones. Dichas probabilidades corresponden a aquellas actividades enfocadas en procesamiento y recopilación de datos, particularmente en servicios administrativos y legales, así como industriales (Gayá, Romina Eliana)

Se debe tener en cuenta que las personas necesitarán seguir desarrollando sus actividades laborales, pero ahora trabajan en conjunto con máquinas para poder mejorar el crecimiento del Producto Interno Bruto per cápita al que todos los países aspiran. Según el resumen ejecutivo presentado por McKinsey global institución, con respecto a la automatización, empleo y productividad, las actividades que sean susceptibles al proceso de automatización son aquellos que involucran todas actividades físicas en entornos altamente estructurados y que también son predecibles, asimismo todos aquellos que están vinculados con la recopilación y procesamiento de datos. En Estados Unidos se constituye el 51% de dichas actividades económicas las cuales representan aproximadamente 2.7 billones de dólares en salarios en sectores importantes como son: manufactura, industria alimentaria institucional, comercio al menudeo, y donde se encuentran trabajadores medianamente calificados. Es por ello que, la automatización industrial comprende el proceso fundamental del desarrollo de actividades que sean

repetitivas o recurrentes ligados a la implementación de máquinas sustituyentes de dichas actividades realizadas por el hombre (Mckinsey Global Institute, 2017)

La automatización puede permitir el crecimiento de la productividad y otros beneficios a niveles de procesos y negocios individuales, a nivel de economías globales las cuales por la necesidad de acelerar y mejorar en procesos de productividad, generaría beneficios y lograr ventajas competitivas gracias a las tecnologías de la automatización no sólo por las reducciones de costo de mano de obra sino por todos aquellos beneficios que ofrecen y posibilitan una mayor producción, mejor calidad y menores tiempos muertos. Cabe destacar que el potencial de automatización puede variar significativamente entre sectores económicos como también por países. La automatización en Estados Unidos de primera mano implica actividades físicas predecibles, pero puede aumentar la automatización industrial en aquellos sectores como son: manufactura, industria alimentaria desde el punto de vista de la producción y el comercio al menudeo (Mckinsey Global Institute, 2017).

A nivel mundial, todas actividades automatizables equivalen a 1.1 miles de millones de empleados lo que se puede considerar en 15.8 billones de dólares en salarios solamente en las cuatro economías industrializadas (China, India, Japón y Estados Unidos) las cuales son las más importantes. Desde el punto de vista macroeconómico se puede estimar que la automatización podría aumentar el crecimiento de la productividad a nivel mundial de 0.8% hasta el 1.4% anualmente. Dicho lo anterior, se puede comprender que la automatización va a generar un cambio significativo en todas partes y sectores de la industria considerándose un fenómeno global; se puede evidenciar a través de este resumen que del 60% de las actividades ejecutivo que se pueden automatizar, el 30% de ellas son 100% automatizables (Mckinsey Global Institute, 2017).

1.4.2 Marco Teórico

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta empresarial que estudia diferentes factores que rodean a la industria, que no pueden ser controlados por la misma, como son: político, legales, económicos, sociales y tecnológicos. El objetivo es conocer la situación de dichos factores, que, estudiados conjuntamente, permiten llevar a cabo la estrategia empresarial más conveniente.

Según la definición el modelo de análisis PESTEL permite a las compañías tomar mejores decisiones basadas en análisis de los diferentes entornos desde el punto de vista general y específico de cada una de las organizaciones. El modelo permite hacer una revisión de aspectos como: Factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. Cuando se conocen y se determinan los diferentes aspectos, se puede identificar si alguno de dichos factores ofrece oportunidades o amenazas a la compañía. (Tecnogestión, 2021) Se debe tener presente que este análisis incluye el aspecto ambiental que hace varios años no se contemplaba, pero ahora es un referente ideal e importante para las organizaciones. A continuación, se presentan los diferentes aspectos.

Político

Este aspecto determina si un gobierno puede tener alguna influencia en la economía o en un determinado sector económico. Es importante tener presente que aquellos factores políticos incluyen políticas fiscales o aranceles comerciales que un gobierno puede imponer durante el año fiscal y que puede afectar el entorno empresarial, por tal motivo se deben tener presente diferentes factores fundamentales como aquellas relaciones vigentes (Acuerdos y Tratados de Libre Comercio) que permitan dar ciertas ventajas al momento de realizar actividades organizacionales en el país objetivo (Tecnogestión, 2021).

Económico

Este aspecto permite comprender el desempeño de una economía en un país diferente al establecido y así mismo determinar su impacto y los efectos que puede tener a largo plazo en una organización. Cualquier cambio en las políticas económicas del país donde se va a incursionar (tasa de inflación, las tasas de interés, las tasas de cambio de divisas, los patrones de crecimiento económico) puede generar riesgos importantes. Se deben establecer los riesgos para las organizaciones que dependen de dichos márgenes cambios importantes del país de destino (Tecnogestión, 2021).

Sociales

Este aspecto tiene que ver con la realidad social del lugar dónde se ubica la empresa. En este caso, los estudios serán sociólogos. Si el caso tal en que la compañía sea de servicios, esta debe prepararse para atender a las características de los clientes (Tecnogestión, 2021).

Tecnológicos

Este aspecto se basa en aquellas innovaciones tecnológicas significativas dentro de un mercado como influencia en la industria de manera favorable o desfavorable. Esto se refiere a la automatización de las industrias, la investigación y el desarrollo de orden tecnológico y científico, o al de conocimiento tecnológico e innovación que posee un mercado determinado (Tecnogestión, 2021).

Legales

Este aspecto se debe comprender desde dos conceptos fundamentales. Existen ciertas leyes de un país donde se pretende incursionar y que afecta el entorno empresarial, como también las políticas internas de las organizaciones que las empresas mantienen por sí mismas para el buen funcionamiento de sus actividades. Cuando se hace el análisis legal, se tienen en cuenta estos dos conceptos para determinar estrategias (Tecnogestión, 2021).

Teorías de la Internacionalización

Internacionalización desde la Perspectiva de Proceso

Modelo Upsala

Este modelo fue desarrollado por Johanson y Wiedersheim-Paul en el año 1975, en el que se enfatiza el aprendizaje obtenido mediante cuatro etapas, por medio de las cuales las empresas van siguiendo hasta encontrar su participación en el mercado internacional. Estas etapas se definen en las siguientes:

- Etapa 1: Exportaciones no regulares.
- Etapa 2: Exportaciones por medio de agentes.
- Etapa 3: Establecer una filial en el extranjero.
- Etapa 4: Establecer las unidades productivas en el extranjero.

En el desarrollo de cada una de estas etapas, las empresas van aumentando de manera gradual en experiencia e información obtenida de los procesos adquiridos en cada una de las etapas lo que conlleva a obtener nuevas oportunidades en diferentes mercados.

Otro planteamiento que sostienen estos dos autores es el modelo de la “distancia psicológica”, entendiéndose esta como los factores que pueden impedir el flujo correcto de información entre las compañías y el mercado. En este planteamiento, se afirma que el ingreso a un mercado exterior tiende a producirse por el mercado del país de origen más cercano a este (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Modelo de innovación

El modelo de innovación es Considerado un modelo tradicional, que indicar que la internacionalización da como resultado una serie actividades que generan innovación y que a su vez sirve para determinar toda la gestión que se da en cada uno de los departamentos que participan en la empresa. Se puede indicar que este modelo hace distinción a una serie de etapas para cumplir con el objetivo de internacionalización y que se encuentra de forma organizada, dando lugar a comprender que este modelo lo que busca especialmente es poder clasificar el desarrollo de dicho proceso de

internacionalización por etapas, en lugar de explicar cómo las mismas empresas se mueven de una etapa a otra (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Este modelo que aparece en Estados Unidos, donde se expone que la internacionalización es un proceso de innovación empresarial básico que indica que la relación entre internacionalización e innovación consiste en asimilar la decisión de una empresa pequeña y/o mediana, de incrementar el compromiso y dedicar esfuerzos en conjunto para incursionar en mercados internacionales, en vez de realizar innovaciones de forma paralela y sin el sentido de la misma dirección; siendo la decisión de internacionalización e innovación las actividades determinantes y se deben aumentar esfuerzos dentro de los límites que puede ofrecer el mercado para evitar riesgos que afecten directamente el esfuerzo tanto financiero, tiempo de dedicación, y demás condiciones internas de la empresa que influyan en la inclusión al nuevo mercado, lo que puede provocar incertidumbre dejando en manos de los directivos responsables el tomar decisiones (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Es en este modelo donde se hace énfasis en el carácter constante y asertivo por parte de los directivos y de las decisiones tomadas tanto en el proceso de internacionalización como en el de innovación. Este modelo, lo que pretende es comprender que existen diferentes etapas las que se deben tener presente para llevar una empresa a un mercado internacional; las etapas son las siguientes (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007):

- Mercado doméstico
- Proexportadora
- Exportadora experimental
- Exportadora activa
- Exportadora comprometida

Modelo de planeación sistémica

El modelo de planeación sistémica se analiza desde el supuesto del análisis racional de los directores y CEO's de las empresas quienes toman decisiones. Este modelo propone que existe una secuencia formada por cinco pasos que se deben contemplar al momento de iniciar el proceso de internacionalización de una empresa; los pasos son los siguientes (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007):

- Medición de oportunidades de mercado.
- Planteamiento de objetivos.
- Selección del modo de entrada.
- Formulación del plan de mercadeo.
- Ejecución.

Teoría Born Global

La Teoría conocida como born global está orientada para empresas que se enfocan en mercados internacionales de reciente creación, y que de acuerdo con los diferentes factores que determinan la actividad y la oferta de servicio que ofrecen, obedecen a las organizaciones que se internacionalizan en los dos primeros años de vida , que se centra en sectores específicos y que se determinan bajo tres factores importantes (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007):

1. Las nuevas condiciones del mercado.
2. Los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación.
3. Las capacidades más desarrolladas de las personas, incluyendo en este último punto, al emprendedor que funda la empresa born global.

Las condiciones que se pretenden establecer a través de esta teoría se enfocan en la disminución de los costos de transporte y comunicación, acceso a las nuevas

tecnologías de la información y las comunicaciones y la mayor integración de las distintas economías regionales, que son causantes de diversas situaciones que facilitan que una empresa pueda realizar actividades internacionales desde el momento de su creación. Asimismo se puede comprender que el incremento y beneficios de aplicación que tiene la teoría desde su experiencia y de la especialización se hacen presente gracias al análisis de los nichos de mercado, haciendo que existan más empresas en un mercado que producen partes específicas, o que ofrecen servicios similares, los cuales tendrían que ser vendidos en los mercados internacionales, simplemente porque los mercados locales ya no ofrecen una demanda importante con el fin de cumplir con las necesidades mínimas desde la eficiencia. Existen muchas industrias que desarrollan actividades a nivel global y que desarrollan estrategias para cumplir con las necesidades de clientes en otras regiones fuera del territorio nacional y es allí donde se requiere de decisiones través de mercados alrededor del mundo porque los gustos de los consumidores se han homogeneizado, orientando a que las nuevas condiciones del mercado influyan directamente en las empresas para poder cumplir con las necesidades de los clientes y a establecerse en diferentes mercados internacionales rápidamente (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel; 2007).

Teorías Orientadas a la Internacionalización de Pymes

Teoría de Redes

Desarrollada por Johanson y Mattson en 1988 se centra en el uso de las redes como explicación de la internacionalización de las empresas, a través de la relación que estas mantienen con los clientes, distribuidores, gobierno y demás que intervienen dentro de la cadena. Entendiéndose como redes, las redes de producción de un país y a las relaciones que las compañías establecen con un producto específico.

Es decir que, las compañías se internacionalizan solo cuando están logren establecer un vínculo estrecho con cada uno de los actores en distintas formas:

- Se crean relaciones con compañías de otros países en el exterior.
- Aumento de la interacción en las redes ya creados.
- Integración de las redes sociales entre diferentes países.

Según el postulado de Johanson y Mattson, todas aquellas actividades realizadas a través de redes ayudan a que las empresas puedan crear y mantener sus relaciones con otras compañías y otros países, obteniendo así recursos y acceso a nuevos mercados que sean controlados por otras empresas (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Enfoques de Fases, Procesos y Ciclo de Vida

En este enfoque propuesto por Chen H y Y. Huang se proponen cuatro maneras en las que una empresa puede internacionalizarse:

- Establecer relaciones postventa.
- Relaciones de distribución.
- Desarrollo de productos.
- Desarrollo de nuevos canales de distribución.

Existen diversos autores que afirman que el crecimiento de los modelos y cambios de las empresas pueden cambiar de acuerdo con las condiciones primeras en las que se encuentra la compañía y estas van incrementándose a partir de las experiencias y habilidades aprendidas por los directivos (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Enfoque Estratégico

Se enfoca en actividades estratégicas como son:

- Exportaciones

La mayoría de las pymes realizan un modelo de internacionalización basado en la competitividad y su enfoque de exportaciones es más reactivo con canales de exportación específicos. Para esto deben existir políticas públicas que busquen brindar apoyo para que las empresas puedan internacionalizarse.

- **Joint Ventures**

Este tipo de alianzas pueden ser opción para que las pymes se puedan internacionalizarse; en otras empresas puede servir como estrategia de expansión (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

El joint venture es un proyecto en el cual dos compañías pueden combinar sus habilidades y recursos para alcanzar sus objetivos, esto sucede cuando una de ellas carece de recursos para llevar a cabo su negocio (Echarri Ardanaz , Pendás Aguirre, & Sanz- Pastor, 2002).

Teoría de la Ventaja Monopolística o Teoría de la Organización Industrial

Sus autores Kindleberg y Hymer sugieren que las compañías multinacionales deben tener ventajas monopolísticas en diferentes sectores como son ventajas en producción, tecnología, distribución, mano de obra entre otras; para desarrollar ventajas únicas y así diversificarse en el extranjero y competir con el mercado local, de tal manera que las empresas locales podrían asumir el costo de adquirir esa ventaja competitiva, pero estas no podrían competir con las empresas extranjeras (Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;, 2007).

Teoría de la Internacionalización

Desarrollada por Buckley y Casson, estudia la transferencia de información entre empresas, específicamente del know how entre países; estos son organizados de manera jerárquica sin que intervenga el mercado. Para que las compañías realicen inversiones extranjeras se deben dar las siguientes condiciones:

- **Ventajas en la localización de las actividades extranjeras.**

Deben existir ventajas entre la relación de los costos en la producción del mercado local, la exportación del producto y producir en el extranjero. En este punto, son relevantes factores como costos de transporte, costos de producción, aranceles y demás factores que favorezcan a la generación de económicas de escala.

- Regular las actividades internas pueden tener mejor resultados que la venta de la empresa a un país extranjero o local.

Estas actividades que se pueden regular de manera interna son los retrasos en los procesos, relaciones conflictivas, dificultades para poner el precio a la transferencia de información, restricciones en los mercados internacionales.

Tipos de Sociedades Comerciales en Estados Unidos

Corporación

Es una entidad comercial que se establece de manera independiente a sus dueños, esta figura legal tiene como responsabilidad limitada y bajo esta se pueden celebrar contratos de compra o venta, pagar impuestos entre otras actividades comerciales (Sunbiz Org, s.f.) y tienen como principales características:

- Su actividad económica es separada de sus accionistas.
- La duración puede ser continua.
- La administración se da bajo una misma operación de dirección, es decir los accionistas son participes, pero no influyentes en las decisiones que se tomen.
- Los accionistas pueden disponer libremente de las acciones

(Wilson Molina, Jhon M. :).

Normativo LLC

El contrato de constitución LLC (Limited Liability Company), se considera la forma más sencilla actualmente para constituir una compañía y poder incursionar en el territorio americano. Se deben contemplar los requerimientos que son necesarios para operar y ofrecer los servicios de la empresa en Estados Unidos. Es por lo anterior que se debe comprender la importancia de constituir la empresa bajo esta modalidad, que le da a los propietarios de la compañía protección de responsabilidad personal, determinada por los gobiernos estatales donde se establezca físicamente la misma. Dentro de las

ventajas que tiene el constituir una empresa bajo esta modalidad le da ventajas de orden administrativo que le permiten administrar su negocio sin la necesidad de una junta directa, versatilidad de pagos de impuestos como sociedad o corporación. Según Carlos Betancur, (Betancourt Galvez, s.f.) dentro de su blog menciona algunos de los beneficios de constituir una empresa bajo LLC son los siguientes:

- Acceso a uno de los mayores mercados de consumidores del mundo.
- Constitución muy sencilla. Se requieren menos trámites que para una Corporación (equivalente a la Sociedad Anónima).
- Los miembros no residentes en EE. UU. no tienen la obligación de pagar impuestos siempre y cuando no hagan negocios en el país. Por no realizar negocios se entiende, por ejemplo, no disponer de ningún establecimiento físico.
- No hay obligación de presentar cuentas anuales auditadas si, igualmente, no se hacen negocios en el país.
- Una compañía domiciliada en EE. UU. inspira más confianza que una ubicada en un paraíso fiscal.
- Acceso al sistema bancario de EE. UU. Muchas transacciones comerciales se efectúan a través de bancos estadounidenses, por lo que poseer una empresa y cuenta bancaria en el país puede suponer el ahorro de diversos costes operativos.

Entidades Gubernamentales

International Revenue Service (IRS)

La o El Servicio Interno de Impuestos creada en 1952 por el presidente Harry S. Truman y ubicada en Washington DC, es la entidad encargada de recaudar los impuestos además de brindar información a los contribuyentes que ayude a cumplir las responsabilidades tributarias, con el propósito de que cumplan con las leyes dispuestas. Los ciudadanos estadounidenses y residentes permanentes que trabajen en Estados

Unidos deben presentar la declaración de impuestos de acuerdo con un monto de ingresos superiores a un ingreso bruto el cual es clasificado según el estado civil, ingresos anuales, edad y demás requisitos establecidos. El no declarar impuestos según lo dispuesto por el estado norteamericano, puede conllevar a multas o procesos penales (Internal Revenue Service, 2023).

Employer Identification Number (EIN)

Número de Identificación del Empleador, corresponde al número de identificación para el pago de los impuestos estatales y su propósito es el poder identificar todas las compañías o entidades comerciales del país. La solicitud de este número se puede realizar en línea y es expedido sin costo por la oficina de Servicio Interno de Impuestos o International Revenue Service (Internal Revenue Service, 2023).

Sunbiz Org

Es un sitio web creado por el Estado de la Florida en Estados Unidos en el año 1845, inició siendo la responsable de ejercer el mantenimiento de registros públicos, así como también la custodia de sellos estatales utilizados en los documentos oficiales emitidos por el gobierno.

La misión y alcance del Departamento de Estado es la compilación de los registros públicos del Estado de la Florida, dando acceso a documentos e información propicia para propender al desarrollo económico y un entorno amigable y competitivo. Adicional a esto proporciona la disponibilidad de datos que ayudan a realizar consultas para todos aquellos que estén interesados en iniciar una compañía en la Florida (Sunbiz Org, s.f.). En este sitio web, se pueden hallar diferentes divisiones que contribuyen a brindar información general acerca de cómo iniciar un negocio, tipos de entidades comerciales, certificaciones de estado, formularios y tarifas para cada entidad comercial y demás servicios comerciales.

Tipos de Visa de Trabajadores Temporales en Estados Unidos

H-1B Persona en Ocupación Especializada

Este tipo de visa permite el ingreso de personas extranjeras calificadas para realizar actividades que requieran conocimiento en una especialidad específica (U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs, s.f.). Por lo general para garantizar la prestación de estos servicios debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener un título profesional que garantice el cumplimiento del conocimiento en el área especial.
- La actividad desarrollar debe estar dentro de las categorizadas como especiales.
- El solicitante debe tener una relación de trabajo con el empleador.
- La naturaleza de la actividad demanda el conocimiento y un título profesional.
- Su ocupación tiene relación con el título y el estudio adquirido.

H-2B Trabajador Temporal no Agrícola

Este tipo de visa permite el ingreso de personas extranjeras calificadas para realizar actividades no agrícolas, para esta solicitud se debe tener en cuenta que existen clasificaciones dentro de las que un solicitante puede recurrir a este tipo de visa como son (U.S. Department of Labor, s.f.):

- No contar con más personal estadounidense que pueda realizar el trabajo de forma temporal.
- La persona que accederá a la visa es ciudadano de los países elegibles para solicitar la visa clase H-2B
- La actividad temporal ejercida por los trabajadores no inmigrantes no afectará de manera negativa los salarios de los trabajadores estadounidenses.
- El servicio o mano de obra del trabajo a realizar será de manera temporal.

Las personas solicitantes para esta clase de visa deberán presentar certificado laboral valido por el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, ser empleador, tener una oficina física de negocios y demostrar el trabajo temporal, con un periodo de estadía máxima de tres (3) años (U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs, s.f.).

Con el fin de que un ciudadano de un país extranjero logre trabajar en Estados Unidos de forma legal, uno de los requisitos es solicitar la visa. Las visas de trabajo se otorgan con la finalidad de obtener una estadía temporal durante un periodo determinado; para esto el empleador debe realizar el registro del empleado ante U.S Citizenship and Immigration Services (Oficina de Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos) (Temporary Worker Visas, s.f.) .

Certificaciones Laborales

Es necesario para ejercer trabajos temporales en Estados Unidos, la certificación laboral expedida por Department of Labor (Departamento de Trabajo); una vez registrado en la USCIS (U.S Citizenship and Immigration Services), se deberá validar el formulario I-129 Petition for a Nonimmigrant Worker (Petición para un trabajador no inmigrante). Este formulario permite que el trabajador realice trabajos temporales o reciba capacitaciones según el tipo de visa de trabajo otorgada y acorde a la actividad a realizar para visas H1B, H-2A, H-2B, H-3, L-1, O-1, O-2, P-1, P-1S, P-2, P-2S, P-3, P-3S, Q-1 (U, S Citizenship and Immigration Services, 2022).

Este tipo de formulario proporciona las siguientes ayudas para los trabajadores no Inmigrantes:

- Cambio de estado de No Inmigrante basado en empleo
- Prolongación del periodo de estadía autorizada como empleador no inmigrante.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa H-1B, para ocupaciones especializadas, trabajadores del proyecto de investigación y desarrollo cooperativo del DOD y modelos de moda (trabajadores temporales).

- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa H-2A, H-2B y H-3.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visas L (L-1A y L-1B) para trabajadores temporales.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa O-1, Individuos con Habilidades o Logros Extraordinarios.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa P-1A.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa P-1B.
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa P-2 y P-3
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa Q, Intercambio Cultural
- Estar clasificado dentro de las actividades que se cobijan bajo la categoría Visa R-1, Trabajadores Religiosos Temporales No Inmigrantes

La presentación de este formulario debe enseñarse en el Centro de Servicio de California, en el Centro de Servicio de Vermont o el Centro de Servicio de Nebraska (NSC), o el Centro de Servicio de Texas (TSC), dependiendo esto de la clasificación de la petición¹ y donde se encuentra ubicado el empleador. El centro de servicio donde el formulario es presentado también depende de la oficina principal en la que se encuentre la compañía (U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs, s.f.).

Posteriormente se realiza el pago del formulario USD 460 y se procede a realizar la solicitud de visa de no inmigrante bajo el formulario DS-160 en línea. Este último es el primer paso para solicita y programar la entrevista en la embajada y/o consulado de

¹ Las solicitudes de petición se rigen según la clasificación de las actividades que se cobijan para cada categoría.

cada país. Para el correcto diligenciamiento se debe contar con los siguientes documentos:

- Pasaporte
- Itinerario de viaje
- Fechas de últimos viajes a Estados Unidos
- Historial Laboral
- Identificación para estudiantes y visitantes de intercambio
- Formulario I-129 para trabajadores temporales

El tiempo de la asignación de la entrevista puede variar según su categoría, en el caso de Bogotá Colombia, el tiempo de espera de la cita para la categoría H trabajadores temporales es de aproximadamente seis (6) días calendario (U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs, s.f.)

Formulario 1099-NEC

El formulario de Nonemployee Compensation, (Compensación para no empleados), es un documento presentado a la Internal Revenue Service (IRS) en el que los empleadores efectúan pagos a contratistas independientes. Es decir que, si la compañía realiza un pago a alguien que no es empleado o subcontratista, se debe presentar el formulario 1099-NEC, siempre y cuando el empleador haya hecho pagos al contratista por al menos USD 600 al año (Internal Revenue Service, 2023)

Ilustración 1 Petition for a Nonimmigrant Worker (Petición para un Trabajador No Inmigrante)



Petition for a Nonimmigrant Worker

Department of Homeland Security
U.S. Citizenship and Immigration Services

USCIS
Form I-129
OMB No. 1615-0009
Expires 11/30/2025

For USCIS Use Only	Receipt	Partial Approval (explain)	Action Block
Class: _____ No. of Workers: _____ Job Code: _____ Validity Dates: _____ From: _____ To: _____	<input type="checkbox"/> Classification Approved <input type="checkbox"/> Consulate/POE/PFI Notified At: _____ <input type="checkbox"/> Extension Granted <input type="checkbox"/> COS/Extension Granted		

► **START HERE - Type or print in black ink.**

Part 1. Petitioner Information

If you are an individual filing this petition, complete **Item Number 1**. If you are a company or an organization filing this petition, complete **Item Number 2**.

1. Legal Name of Individual Petitioner

Family Name (Last Name)	Given Name (First Name)	Middle Name
-------------------------	-------------------------	-------------

2. Company or Organization Name

3. Mailing Address of Individual, Company or Organization

[\(USPS ZIP Code Lookup\)](#)

In Care Of Name

Street Number and Name

	Apt. Ste. Flr.	Number
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

City or Town

	State	ZIP Code

Province

	Postal Code	Country

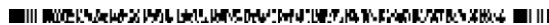
4. Contact Information

Daytime Telephone Number	Mobile Telephone Number	Email Address (if any)
--------------------------	-------------------------	------------------------

5. Other Information

Federal Employer Identification Number (FEIN)

►



Formulario W2

Cada empleado debe presentar el formulario W-2 a la Social Security Administration SSA (Administración del Seguro Social) ante su empleador, donde se pueda evidenciar los salarios, los impuestos y retenciones al año para cada uno de sus empleados. Este documento debe ir acompañado de el registro de Seguro Social y de Medicare de los empleados. (Internal Revenue Service, 2023)

Ilustración 2 Form W-2 Wage and Tax Statement

22222		VOID <input type="checkbox"/>	a Employee's social security number 123-45-6789		For Official Use Only OMB No. 1545-0008				
b Employer identification number (EIN)			1 Wages, tips, other compensation 50,000.00		2 Federal income tax withheld 1,111.00				
c Employer's name, address, and ZIP code			3 Social security wages 35,000.00		4 Social security tax withheld 1,111.00				
			5 Medicare wages and tips 45,000.00		6 Medicare tax withheld 1,111.00				
			7 Social security tips		8 Allocated tips				
d Control number			9		10 Dependent care benefits				
e Employee's first name and initial		Last name	Suff.	11 Nonqualified plans		12a See instructions for box 12 D 1,234.00			
f Employee's address and ZIP code			13 Statutory employee <input type="checkbox"/>	Retirement plan <input type="checkbox"/>	Third-party sick pay <input type="checkbox"/>	12b C 123,45			
			14 Other			12c		12d	
			15 State			Employer's state ID number	16 State wages, tips, etc.	17 State income tax	18 Local wages, tips, etc.
OH	123-123-1234	50,000	1,535	50,000	750	CLEVELAND			

Form **W-2** Wage and Tax Statement **2023** Department of the Treasury—Internal Revenue Service
Copy A—For Social Security Administration. Send this entire page with Form W-3 to the Social Security Administration; photocopies are **not** acceptable. **For Privacy Act and Paperwork Reduction Act Notice, see the separate instructions.**
 Do Not Cut, Fold, or Staple Forms on This Page Cat. No. 10134D

Fuente: Internacionatinal Revenue Service <https://www.irs.gov/es/forms-pubs/about-form-w-2>

Certificaciones para Trabajo Eléctrico en Estados Unidos

OSHA 30

Emitida por la Occupational Safety and Health Administration Administración de Seguridad y Salud Ocupacional con sus siglas en inglés OSHA. Esta capacitación de 30 horas para el sector de la construcción ayuda a analizar los diferentes riesgos y aspectos técnicos del sector industrial, como lo son gestión de seguridad y salud, seguridad eléctrica, manejo de materiales peligrosos, bloqueo y etiquetado de equipos eléctricos, ergonomía, protección contra caídas y demás aspectos relevantes para ejercer correctamente las actividades en el sector de la construcción (OSHA NET, 2023).

OSHA 10

Emitida por la Occupational Safety and Health Administration Administración de Seguridad y Salud Ocupacional con sus siglas en inglés OSHA. Esta capacitación de 10 horas para el sector de la construcción esta principalmente dirigida a trabajadores de nivel 1 brinda conocimientos acerca de protección contra caídas, sistema eléctrico, manejo de equipo de protección personal, ergonomía y operaciones de residuos peligrosos (OSHA NET, 2023).

Tratado de Libre Comercio Colombia – Estados Unidos

La relación comercial entre Colombia y Estados Unidos busca fortalecer los lazos y cooperación para promover el desarrollo económico, crear oportunidades de empleo y estimular el comercio entre los diversos sectores económicos.

Uno de los compromisos específicos dentro del acuerdo bilateral es el desarrollo de estándares de servicios profesionales, conocido como todos aquellos servicios que requieren educación especializada (Organización de los Estados Americanos OEA, s.f.) los cuales se describen en el Anexo 11- B del tratado. A continuación, se detalla las disposiciones generales dentro del acuerdo.

Artículo 11.9: Reconocimiento

“El Anexo 11-B , tal como lo establecen las disposiciones de ese Anexo.

Desarrollo de Estándares de Servicios Profesionales

1. Cada Parte alentará a los organismos pertinentes en su territorio a elaborar normas y criterios, mutuamente aceptables, para el otorgamiento de licencias y certificados a proveedores de servicios profesionales, así como a presentar a la Comisión recomendaciones sobre su reconocimiento mutuo.

2. Las normas y criterios a que se refiere el párrafo 1 podrán elaborarse con relación a los siguientes aspectos:

- (a) educación – acreditación de instituciones educativas o de programas académicos;
- (b) exámenes – exámenes de calificación para la obtención de licencias, inclusive métodos alternativos de evaluación, tales como exámenes orales y entrevistas;
- (c) experiencia – duración y naturaleza de la experiencia requerida para obtener una licencia;
- (d) conducta y ética – normas de conducta profesional y la naturaleza de las medidas disciplinarias en caso de la contravención de esas normas;
- (e) desarrollo profesional y renovación de la certificación – educación continua y los requisitos correspondientes para conservar el certificado profesional;
- (f) ámbito de acción – alcance o límites de las actividades autorizadas;
- (g) conocimiento local – requisitos sobre el conocimiento de aspectos tales como las leyes, las regulaciones, idioma, la geografía o el clima locales; y
- (h) protección al consumidor –incluyendo requisitos alternativos al de residencia, tales como fianza, seguro sobre responsabilidad profesional y fondos de reembolso al cliente para asegurar la protección a los consumidores.

3. Al recibir una recomendación mencionada en el párrafo 1, la Comisión la revisará en un plazo razonable para decidir si es consistente con las disposiciones de este Acuerdo. Con fundamento en la revisión que lleve a cabo la Comisión, cada parte alentará a sus respectivas autoridades competentes, a poner en práctica esa

recomendación, en los casos que correspondan, dentro de un plazo mutuamente acordado.

Licencias Temporales

4. Para los servicios profesionales individuales acordados mutuamente, cada Parte alentará a los organismos competentes en su territorio a elaborar procedimientos para el otorgamiento de licencias temporales a los proveedores de servicios profesionales de las otras Partes.

Grupo de Trabajo Sobre Servicios Profesionales

5. Las Partes deberán conformar un Grupo de Trabajo sobre Servicios Profesionales (Grupo de Trabajo), incluyendo representantes de cada Parte, para facilitar las actividades listadas en los párrafos 1 y 4.

6. Para lograr este objetivo, el Grupo de Trabajo deberá considerar, según sea apropiado, los acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales relevantes, relacionados con servicios profesionales.

7. El Grupo de Trabajo deberá considerar, para servicios profesionales en general y, según sea apropiado, para cada uno de los servicios profesionales, los siguientes asuntos:

(a) procedimientos para incentivar el desarrollo de acuerdos o convenios de reconocimiento mutuo entre sus organismos profesionales pertinentes;

(b) la factibilidad de desarrollar procedimientos modelo para el licenciamiento y certificación de proveedores de servicios profesionales; y

(c) otros asuntos de interés mutuo relacionados con la prestación de servicios profesionales.

8. Para facilitar los esfuerzos del Grupo de Trabajo, cada Parte deberá consultar con los organismos pertinentes en su territorio para buscar la identificación de servicios profesionales a los cuales el Grupo de Trabajo debe dar consideración, dando prioridad a los servicios de ingeniería y arquitectura.

9. El Grupo de Trabajo deberá reportar a la Comisión sus progresos, incluyendo cualquier recomendación de iniciativas para promover el reconocimiento mutuo de estándares y criterios y el licenciamiento temporal, y sobre su direccionamiento futuro respecto a su trabajo, en un plazo no mayor a 18 meses después del establecimiento.

Grupo de Trabajo.

10. El Grupo de Trabajo deberá establecerse a más tardar un año después de la entrada en vigor del Acuerdo.

Revisión

11. La Comisión revisará la implementación de este Anexo al menos una vez cada tres años.

Otorgamiento de licencias temporales para ingenieros

12. En su primera reunión, el Grupo de Trabajo deberá considerar el establecer un programa de trabajo juntamente con los organismos profesionales pertinentes en los territorios de las Partes para elaborar los procedimientos relativos al otorgamiento de licencias temporales por las autoridades competentes de una Parte a los ingenieros de otras Partes.

13. Con este objetivo, cada Parte consultará con organismos profesionales pertinentes en su territorio para obtener sus recomendaciones sobre:

(a) la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales a ingenieros de las otras Partes para ejercer sus especialidades de ingeniería en el territorio de la Parte consultante;

(b) la elaboración de procedimientos modelo para que sus autoridades competentes los adopten en todo su territorio con el fin de facilitar el otorgamiento de licencias temporales a los ingenieros de las otras Partes;

(c) las especialidades de la ingeniería y, cuando sea aplicable, las jurisdicciones regionales a las cuales debe dárseles prioridad en cuanto a la elaboración de procedimientos para otorgar licencias temporales; y

(d) otros asuntos de mutuo interés para las Partes referentes al otorgamiento de licencias temporales a ingenieros que haya identificado la Parte consultante en dichas consultas.

14. Cada Parte solicitará a los organismos profesionales pertinentes en su territorio que presenten recomendaciones a la Comisión sobre los asuntos a los cuales se hace referencia en el párrafo 13 dentro de los 18 meses después de la fecha del establecimiento del Grupo de Trabajo.

15. Cada Parte alentará a los organismos profesionales pertinentes en su territorio a celebrar reuniones tan pronto sea posible con los organismos profesionales pertinentes localizados en el territorio de las otras Partes, con el fin de cooperar en la elaboración de recomendaciones conjuntas sobre los asuntos mencionados en el párrafo 13 dentro de los 18 meses del establecimiento del Grupo de Trabajo. Cada Parte solicitará a organismos profesionales pertinentes en su territorio un informe anual sobre los avances logrados en la elaboración de esas recomendaciones.

16. Las Partes revisarán sin demora cualquier recomendación bajo el párrafo 14 ó 15 para asegurar su compatibilidad con este Acuerdo. Basado en la revisión de la Comisión, cada Parte alentará a sus autoridades competentes respectivas, según sea apropiado, la implementación de la recomendación en un plazo acordado mutuamente.

17. Para propósitos de este Anexo, **ingenieros de las otras Partes** significa nacionales de las otras Partes que tienen licencias para suministrar servicios de ingeniería dentro de los territorios de las otras Partes.

1.5. Alcance

El presente trabajo de investigación se enfoca en Identificar la oportunidad de la empresa Kamati Ltda en el mercado estadounidense con sede en el estado de Florida, es por ello que se hace énfasis en los distintos requerimientos que son necesarios para cumplir con la oferta de servicio que la compañía pretende ofrecer, asimismo, aprovechar las alianzas que tiene con empresas internacionales como Siemens y CSIA (Control System Integrators Association) quienes tienen participación en el país, con el fin de internacionalizarse y participar en el mercado de Estados Unidos. Dado lo anterior, la investigación se enfoca en determinar las condiciones que tiene el mercado, los requerimientos para iniciar el proceso de constitución y demás aspectos legales

necesarios para iniciar sus operaciones. El proyecto de investigación puede ser utilizado para futuras investigaciones o empresas quienes estén interesadas en participar en el mercado norteamericano.

1.6. Justificación

Según el autor Eduardo Bueno Campos, (Buenos Campos, Eduardo, 2022) entre los riesgos más recurrentes para una empresa se encuentran los de tipo: financiero, comercial y del mercado, siendo estos a los que los gerentes de negocios están normalmente preparados en afrontar. Sin embargo, existen otros tipos de riesgo que, cuya incidencia en los negocios internacionales es cada vez más frecuente. Una primera parte del análisis de los mercados internacionales es tratar de estimar el riesgo para la empresa en cuestión realizar inversiones en otros países. Se trata, por tanto, de precisar el riesgo asociado a las inversiones o actividades que se realizan en un mercado.

A continuación, se presentan varios tipos de riesgo de los que el autor hace referencia a la hora de incursionar en mercados internacionales:

- **Riesgo país.** Con el término «riesgo país» normalmente se designa la evaluación conjunta sobre los peligros que un determinado país presenta para los negocios internacionales. Actualmente algunas empresas utilizan como indicador de riesgo país el diferencial entre la rentabilidad de los bonos de un país y los bonos o letras del tesoro de los Estados Unidos.
- **Riesgo económico.** Es el riesgo asociado a las variaciones en el ciclo económico de un cierto país. El peligro que supone un cambio económico desfavorable de la economía, así como el impacto de problemas sociales.
- **Riesgo de tipo de cambio.** Si la empresa tiene deudas o debe cobrar en el futuro y esos compromisos financieros están en otra moneda, la

empresa se puede encontrar expuesta a sufrir pérdidas ocasionadas por la variación en el tipo de cambio.

- **Riesgo político.** Es aquel asociado a las actuaciones de los organismos gubernamentales de un país que por su intervencionismo afectan negativamente a las empresas; caso de los cambios en las normas, los cambios en la aplicación de estas, en definitiva, las actuaciones de las administraciones públicas que resultan perjudiciales para el negocio.

La posibilidad de que se presenten situaciones adversas que puedan afectar la viabilidad y la rentabilidad de la empresa, las cuales son imposibles de identificar en el momento de emprender nuevas actividades, es un factor que todo empresario debe tener en cuenta.

De acuerdo con lo anterior, se hace indispensable el poder identificar que la empresa Kamati LTDA debe entender e implementar estrategias para su inclusión en un mercado tan competitivo como lo es el mercado norte americano. Es por ello que, se hace necesario establecer una pregunta que soporte la importancia, necesidades y posibilidades de cómo puede la empresa aventurarse y llegar a capturar clientes, para abrir camino en Estados Unidos.

En el anuario de competitividad mundial “*IMD World competitiveness booklet 2022*”, se puede identificar que Estados Unidos se presenta desde el punto de vista de la competitividad en un ranking positivo, y se ubica en el puesto 10 del ranking con una calificación de 89.88 sobre 100 y se mantiene como uno de los países con un alto interés de inversión y participación por parte de empresas que están interesadas en incursionar en el mercado estadounidense. El gráfico #1 a continuación representa su participación dentro del ranking mundial.

Gráfico 1 Anuario de Competitividad, ranking de competitividad mundial año 2022



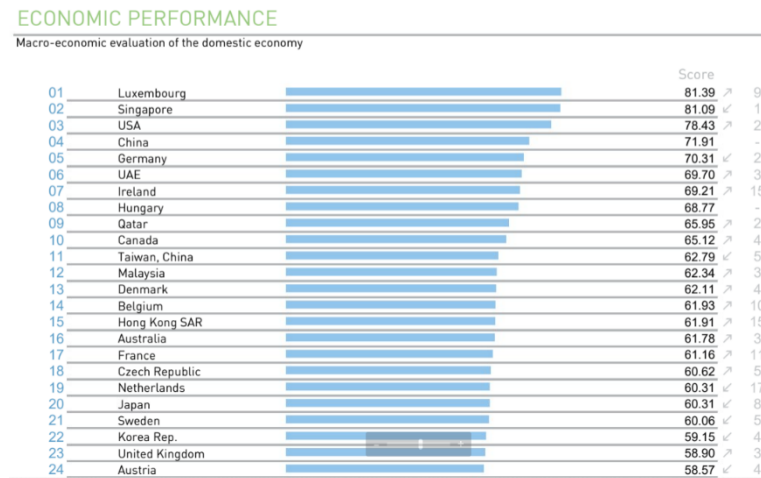
Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 34.

1.7. Marco Contextual

Según la organización Mordor Intelligence, como pronóstico del sector de automatización en Estados Unidos se espera que registre un incremento en su Tasa de crecimiento anual compuesto (CARG) de un 7.77% durante los años 2021 al 2026 (Intelligence, Mordor, s.f.) y que algunos de sus principales actores clave tengan una capacitación mayor. Dentro de los 50 principales proveedores de automatización se encuentran en el top 5 compañías como Emerson, Rockwell Automation, ABB, Fortive y Schneider Electric .

Desde el punto de vista del desempeño económico, se puede evidenciar por medio de la gráfica a continuación que Estados Unidos se presenta como un país que es estable con un score de 78.43/100 y que permite a las empresas a desempeñarse y recibir utilidades en beneficio a cada una de las actividades que realizan y los servicios y bienes ofrecen al mercado.

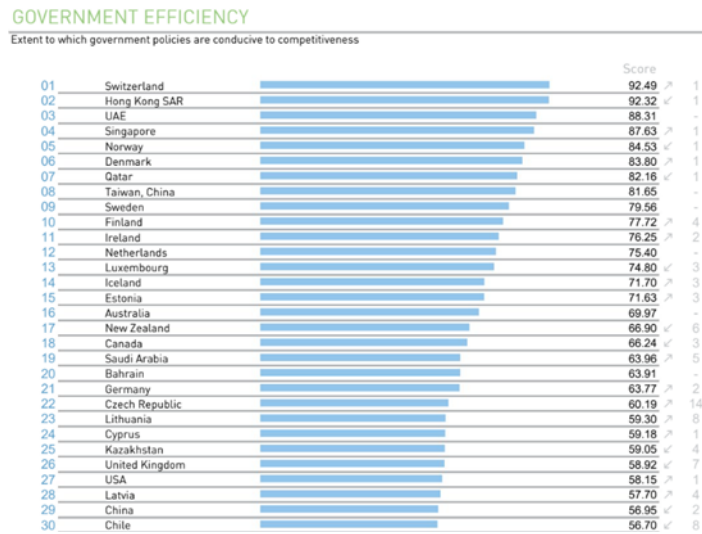
Gráfico 2 Anuario de competitividad, desempeño económico año 2022.



Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 44.

Desde el punto de vista de eficiencia por parte del gobierno, que se mide en que las políticas gubernamentales que conducen a la competitividad se sitúan en el ranking en la posición 27 con una valuación de 58.15/100 donde se comprende que las actividades gubernamentales y cambios de gobierno han predisposto situaciones en donde las empresas deben prever al momento de incursionar en el mercado de Estados Unidos. Se presenta la gráfica a continuación donde se ve reflejada dicha situación.

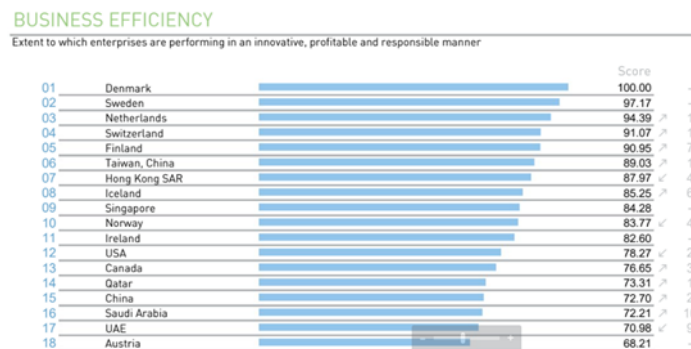
Gráfico 3 Anuario de competitividad, eficiencia por parte del gobierno año 2022.



Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 45.

Dentro de la clasificación de factores se encuentra el factor de eficiencia empresarial, el cual determina las capacidades de las empresas en Estados Unidos para de la capacidad que tienen las compañías en maximizar sus beneficios y ganancias y al mismo tiempo minimizar sus esfuerzos y gastos, en comparación con el resto del mundo, determinando la participación en las actividades de bienes y servicios que tienen las empresas en el mercado mundial. Para este factor, Estados Unidos se encuentra en la posición 12 con una valuación de 78.27/100. A continuación, se presenta la gráfica que representa dicha posición y valuación.

Gráfico 4 Anuario de competitividad, factor de eficiencia empresarial año 2022.





















Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>; Página 46.

En el factor de infraestructura como motor del crecimiento económico, productividad y competitividad, demuestra que Estados Unidos se encuentra en el ranking en la posición 7 con una valuación de 81.52/100, demostrando que el país ofrece tranquilidad en función de mejora constate en las condiciones necesarias para que las empresas tengan un perfil de competitividad mundial importante como se ve en la gráfica a continuación.

Gráfico 5 Anuario de competitividad, factor de infraestructura año 2022.

INFRASTRUCTURE

Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business

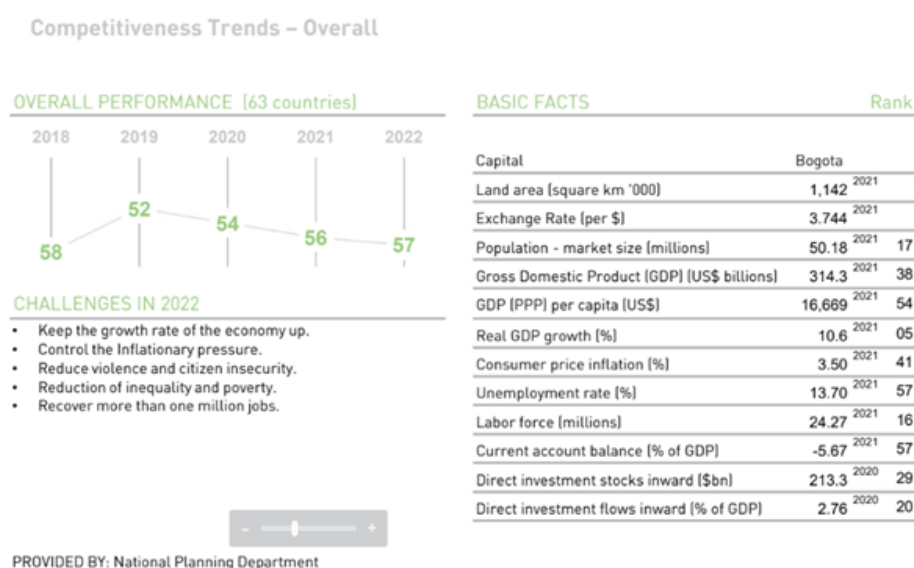
			Score	
01	Switzerland		93.19	-
02	Denmark		90.95	↗ 1
03	Sweden		90.91	✓ 1
04	Finland		89.77	↗ 1
05	Netherlands		83.91	↗ 2
06	Norway		82.89	✓ 2
07	USA		81.52	✓ 1
08	Iceland		78.73	↗ 1
09	Germany		78.53	↗ 1
10	Austria		78.33	↗ 2
11	Canada		77.77	✓ 3
12	Singapore		76.31	✓ 1
13	Taiwan, China		75.91	↗ 1
14	Hong Kong SAR		74.22	↗ 2
15	France		73.78	-
16	Korea Rep.		72.68	↗ 1
17	Israel		72.42	↗ 4
18	United Kingdom		72.17	✓ 5

Fuente: The 2022 IMD World competitiveness ranking. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 47.

En las siguientes gráficas se presentan los perfiles de competitividad de Colombia y Estados Unidos:

Colombia: De acuerdo con las cifras que presenta el Departamento de Planeación Nacional sobre las tendencias de competitividad, en comparación con los 63 países registrados en el libro anuario de competitividad mundial “*IMD World competitiveness booklet 2022*”, donde se contemplan factores de rendimiento general. A continuación, se presentan las gráficas de rendimiento de Colombia entre los años 2018 y 2022.

Gráfico 6 Anuario de competitividad, tendencias de competitividad general: Colombia 2021.

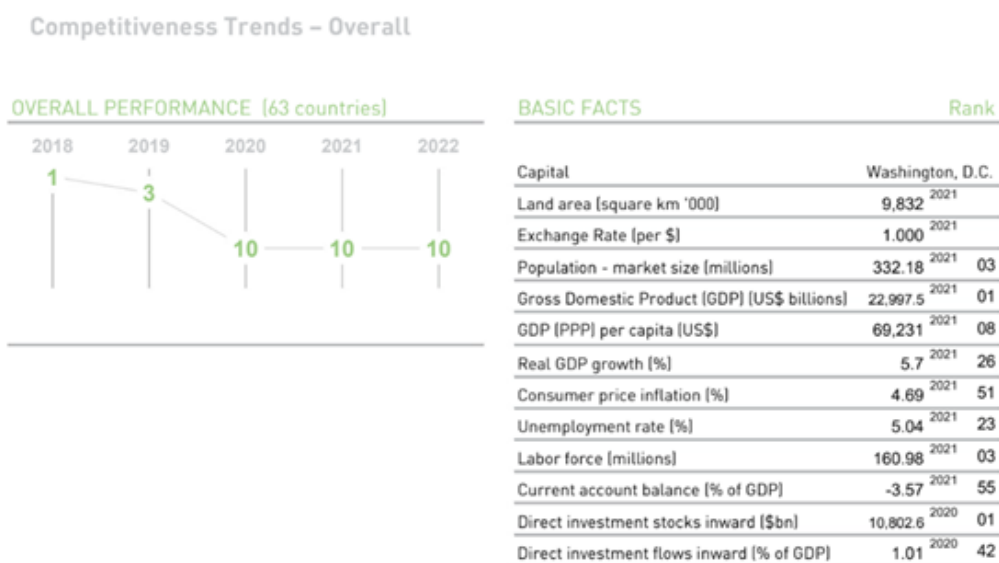


Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 65

De acuerdo con la gráfica anterior, se puede comprender que Colombia entre los años 2018 y 2022 haciendo un cálculo promedio se encuentra en el puesto 55 del ranking mundial, donde los factores como el PIB per cápita (GDP) hace que se encuentre en la posición 54, y el porcentaje de desempleo (Unemployment rate%) deja al país en la posición 57, según estadísticas del año 2021. Dentro de los desafíos que tiene el territorio nacional se encuentran: Mantener en alto la tasa de crecimiento de la economía, controlar la inflación, reducir la tasa de inseguridad y violencia, reducir la desigualdad y la pobreza y recuperar más de un millón de empleos.

Estados Unidos: las cifras que presenta el Departamento de Planeación Nacional sobre las tendencias de competitividad, en comparación con los 63 países registrados en el libro anuario de competitividad mundial “*IMD World competitiveness booklet 2022*”, donde se contemplan factores de rendimiento general. A continuación, se presentan las gráficas de rendimiento de Colombia entre os años 2018 y 2022.

Gráfico 7 Anuario de competitividad, tendencias de competitividad general: Estados Unidos 2021.



Fuente: *The 2022 IMD World competitiveness ranking*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>: Página 115.

De acuerdo con la gráfica anterior, se puede comprender que Estados Unidos entre los años 2018 y 2022 haciendo un cálculo promedio se encuentra en el puesto 8 del ranking mundial, donde los factores como el PIB per cápita (GDP) hace que se encuentre en la posición 8, y el porcentaje de desempleo (Unemployment rate%) deja al país en la posición 23, según estadísticas del año 2021. En la gráfica no presenta desafíos para el año posterior.

2. METODOLOGÍA

2.1. Fuentes de Información Primaria

Se expone como fuente de información primaria la aplicación de una entrevista mixta con preguntas abiertas y cerradas al ingeniero Alejandro Guillermo Gonzales Torres gerente y CEO de la empresa NEW IT LLC, con la finalidad de que esta sea soporte y apoyo a la caracterización del proceso de internacionalización de una compañía y de esta manera comprender desde su percepción y experiencia, las características del mercado, los requerimientos legales y la competencia que pueden presentarse para una empresa de automatización industrial interesada en incursionar en el mercado de Estados Unidos.

2.2. Técnicas e Instrumentos para Recolectar la Información

Cómo se indicó en el ítem anterior, como fuente de información primaria se estableció la entrevista. Asimismo, se hace un análisis desde el punto de vista bibliográfico y documental en conjunto para las respuestas dadas por el gerente de la empresa con el fin de determinar aspectos importantes y similares que permitan ofrecer desde la teoría y la práctica una visión más clara para la inclusión de una empresa al mercado de Estados Unidos. Bajo los parámetros expuestos, la entrevista se presenta como un instrumento necesario para la recolección de información. De este modo, se presenta un Análisis PESTEL que permitirá exponer las condiciones del mercado norteamericano.

2.3. Técnicas e Instrumentos para Analizar la Información

La técnica que se implementó fue el análisis de la información desde la dialéctica y el razonamiento inductivo, los métodos de observación y la comunicación, enfocados en comprender diferentes conceptos y plasmarlos en el desarrollo metodológico para obtener resultados.

2.4. Fuentes de Información Secundarias

Para las fuentes de información secundarias se utilizaron: documentos bibliográficos, revistas indexadas y páginas gubernamentales en función del proceso de constitución de la empresa como LLC; el departamento del trabajo, ProColombia, el servicio de ciudadanía de inmigración de los Estados Unidos, el Departamento Federal de Estado de los Estados Unidos, La Agencia de Gobierno, etc. enfocadas en poder determinar la capacidad y posibilidad de inclusión de una empresa de automatización industrial como es el caso de la empresa Kamati LTDA en el mercado de Estados Unidos.

2.5. Definición y Justificación del Tipo de Estudio

La presente investigación se desarrolló bajo el método cualitativo, puesto que se considera que involucra el análisis de la información que se obtiene de bases bibliográficas y referenciales, revistas indexadas, de entidades gubernamentales, etc., como también la experiencia y recomendaciones que se obtuvo de un empresario como fuente de información primaria por medio de una entrevista, permitiendo la integración y discusión general de los datos que se exponen y que determinan la importancia de la investigación para una compañía que está en el proceso de internacionalización al mercado de Estados Unidos, con la finalidad de obtener resultados, conclusiones y recomendaciones de toda la información recopilada y expuesta en el presente trabajo.

3. DESARROLLO DE LA MONOGRAFIA

Con el fin de dar continuidad al desarrollo del primer objetivo planteado, se realiza una descripción de la estructura organizacional de la compañía y se expone el proceso de internacionalización en compañía de Procolombia.

3.1. Estructura Organizacional de Kamati Ltda

Dentro de la estructura organizacional se encuentra que la compañía Kamati Ltda cuenta con un gerente general y un subgerente, quienes se encargan de tomar las decisiones internas y establecer las políticas y procesos de la compañía. Para la correcta identificación de los procesos dentro de la compañía se clasificaron los diferentes departamentos dentro del mapa de procesos, donde teniendo en cuenta su interrelación se categorizaron en procesos estratégicos, misionales y de apoyo (Kamati Ltda, s.f.).

En el primer proceso se encuentra el área de Sistema de Gestión que abarca las áreas de Calidad, Salud y Seguridad en el Trabajo y Recursos Humanos. De manera conjunta, el proceso estratégico cuenta con el departamento de Innovación que tiene como alcance la digitalización en las actividades de cada departamento, presentar proyectos enfocados al servicio como lo es la implementación y elaboración de un laboratorio virtual y la definición de modelos de negocio enfocados a la industria 4.0. Como procesos misionales se encuentran los departamentos Comercial e Ingeniería que tienen como objetivo el llevar a cabo la actividad económica de la compañía; el área comercial encargada de la captación y manejo de clientes y el área de ingeniería, responsables en la ejecución de proyectos y servicios vendidos por el departamento comercial. Dentro del proceso de apoyo se cuenta con las áreas de Contabilidad, Compras, y Almacén en las que se llevan a cabo las demás actividades que brindan los recursos necesarios para mantener la operatividad de la empresa (Kamati Ltda, s.f.).

Gracias a la experiencia, la necesidad, requerimientos y objetivos de cada cliente, Kamati Ltda ha implementado estrategias de participación en ruedas de negocios y ferias empresariales para las empresas dedicadas al sector de la ingeniería y automatización que operan en el país; estas ferias son realizadas por entidades como: Cámara de Comercio de la ciudad de Cali, Procolombia y asociaciones de Sistemas de

Control como CSIA; son estos espacios donde la organización reconoce a un cliente potencial, identificando una necesidad mediante un acercamiento directo y posteriormente una relación comercial (Kamati Ltda, s.f.).

Dado lo anterior, un colaborador del departamento comercial realiza la visita dentro de la compañía del cliente, identificando su necesidad inicial, alcance y la estructura del requerimiento. Habiendo dado aprobación el cliente de dicho alcance y estructura del requerimiento, se procede a contemplar materiales, elementos de automatización o de ingeniería según sea cada caso; se procede a realizar una visita en compañía de un ingeniero de proyectos, quien de la información en campo y procede a validar lo ofertado por el área comercial, contemplando la adición o cambios en la propuesta inicial.

A partir de esto, se realiza una cotización final entregando especificaciones del trabajo, tiempos de ejecución, materiales provistos para el proyecto, mano de obra de personal de ingeniería, electricista y personal de seguridad, viáticos, garantía, condiciones comerciales y demás cálculos estimados dentro de la ejecución del proyecto.

Finalmente, se procede la ejecución del proyecto en donde se establecen pruebas de puesta en marcha y entrega final al cliente. Una vez la entrega se haya llevado a cabo, el cierre del proyecto culmina a través de un acta de entrega y la posterior facturación del proyecto.

3.2. Proceso de Internacionalización en Alianza con Procolombia

La compañía inició su estrategia de internacionalización en el año 2020, a través del programa “*Fabricas de Internacionalización*” de Procolombia, con el fin de establecer e identificar mercados extranjeros potenciales. Gracias a la inclusión dentro del programa, Kamati obtuvo una asesoría y acompañamiento del funcionario de la entidad Oscar Beltrán, donde por medio de reuniones, se presentó la trayectoria de la empresa, portafolio de sus productos y servicios, clientes actuales y otras características propias para determinar la proyección de la empresa hacia nuevos mercados. Dentro de las diferentes reuniones en conjunto con Procolombia, se determinaron dos países como

mercados potenciales: Canadá y Estados Unidos, donde este último fue considerado por las directivas como un país objetivo (Procolombia).

Inicialmente, la compañía realizó la inscripción a la convocatoria en el periodo 2020 por medio del formulario de registro. Una vez hecho esto, el funcionario de Procolombia, se contactó con la empresa realizando una breve revisión acerca de la compañía y su potencial exportador.

A lo largo de la estructura para la ejecución del plan de internacionalización, Procolombia, brindó una serie de datos donde se lograba determinar aspectos como permisos legales para empresas extranjeras, perfil legal de los países mercados potenciales y estudio de expansión de la compañía dentro de los mismos. De la misma manera, se consideraron otras variables tales como el crecimiento de la empresa, consolidación del mercado, posicionamiento de marca, variables macroeconómicas, competencia, riesgos políticos, sociales, económicos y culturales en el país potencial entre otros. Así también, se analizaron otros factores enfocados a la comercialización del servicio relacionados a la diversificación del servicio y la generación de valor agregado en el mismo.

De igual forma, se escogió una oficina comercial como modelo de negocio para la compañía; se delimitaron los componentes en el área de mercadeo y ventas como canal para llegar al cliente final y se brindó información general en presentaciones de los países destino. Mediante el acompañamiento del asesor se definió un plan de trabajo de acuerdo con el proceso de expansión requerido por la empresa, a través de la cadena de industrias 4.0 y por medio de un modelo de negocio de oficina comercial en el país escogido (Procolombia).

Para establecer un alcance dentro del programa *Fabricas de Internacionalización*, la compañía Kamati Ltda precisó las expectativas y metas a alcanzar definiendo compromisos internos con el fin de incrementar la capacidad de exportación de servicios, a través de su línea de servicios principales que son: el control del movimiento, proyectos de automatización y control, análisis de riesgos y seguridad de máquinas y montajes eléctricos; teniendo como desempeño exportador a ingenieros certificados en programación de equipos de automatización y seguridad de máquinas.

Tabla 1 Cuadro Cronológico Proceso de Internacionalización.

1	Proceso de inscripción por medio de la página de Procolombia
2	Contacto por medio del asesor de Procolombia
3	Presentación de la empresa
4	Análisis de expansión internacional
5	Selección de Mercado Objetivo
6	Información Preliminar del Mercado
7	Información de Valor Agregado para el análisis estratégico
8	Definición de figura jurídica
9	Comprensión cultural del país destino
10	Identificación del talento humano requerido
11	Establecer costos financieros para

Fuente: Elaboración propia: Proceso para Internacionalización en compañía con Procolombia basado en información tomada de <https://fabricas.colombiatrade.com.co/>

En el transcurso del análisis de expansión realizado por Procolombia, se establecieron dos países objetivo, Canadá y Estados Unidos debido a su constante crecimiento en el sector industrial. A partir del reconocimiento potencial de los dos países antes mencionados, se indagó en información acerca de los tipos de servicios que Kamati podría presentar en el exterior, así también la naturaleza y cambios a su razón social dependiente el país escogido.

De acuerdo con el segundo objetivo propuesto, a continuación, se exponen las condiciones y aspectos que se deben tener en cuenta para que la empresa Kamati Ltda incurriera en el mercado de Miami- Florida. Además de esto, se detalla de forma escrita una entrevista hecha a un empresario colombiano, CEO de una compañía en Estados Unidos; a fin de que esta sirva como recurso para contextualizar el proceso de internacionalización.

3.3. Proceso de Creación de una Empresa en el Estado de la Florida.

Para poder realizar el proceso de constitución de la empresa Kamati en Estados Unidos, lo primero que se debe hacer es definir el estado federal en el que se quiere incorporar y el tipo de sociedad; esto depende de la normativa de cada estado, de su flexibilidad para acceso al mercado y demás condiciones que atañen a esta decisión.

Como segundo paso, la empresa debe registrarse ante las entidades gubernamentales de Estados Unidos, como son: IRS (Internal Revenue Service), Sunbiz y la Cámara de Comercio de la Florida; para esto debe diligenciar los formularios y requisitos correspondientes teniendo definido con antelación aspectos como razón social, actividad económica, dirección de la oficina comercial, estructura del negocio; en este punto se debe tener claro quien serán las personas que van a operar la empresa, tener claridad en el plan de negocio y su planeación, contrato de acuerdo de operación en el caso de ser sociedad de responsabilidad limitada LLC en sus siglas en inglés. Después de esto, es asignado un número de identificación de empleador con el cual se reconoce la entidad comercial (Internal Revenue Service, 2023). De acuerdo con lo anterior, se determinan qué impuestos se deben pagar y así realizar el registro de impuestos ante el Departamento de Ingresos de la Florida. Para que la empresa pueda realizar sus operaciones, debe tener una oficina física por lo que en la selección de la ubicación es indispensable considerar las ventajas que podrían favorecer la capacidad de crecimiento y de realizar negocios en la Florida.

Se debe tener presente que con el fin de que los funcionarios de la empresa con sede en Colombia o de otro país puedan realizar sus actividades en Estados Unidos, estos cuenten con la seguridad social, licencias de trabajo, cursos pertinentes al área eléctrica como también certificaciones solicitadas por Estados Unidos y el estado de la Florida como son: certificación Osha 30 y Osha 10, cursos de seguridad y salud en el trabajo, manejo y conocimiento de señalizaciones eléctricas, curso de alturas, espacios confinados según el nivel adecuado para el personal operativo o técnico.

Es importante resaltar que, si la empresa se encuentra interesada en enviar su equipo de trabajo desde Colombia para que realice actividades en el territorio norteamericano, estos deben tener visa de trabajo H-1B y H-2B. La empresa debe enviar

los formularios y contrato de trabajo para realizar la solicitud ante U.S Citizenship and Immigration Services (Oficina de Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos). Si bien es cierto esta clase de visa es de tipo comercial y de trabajo, es necesario tener presente que el tiempo de permanencia del funcionario no debe sobrepasar los seis meses en un mismo año, con el fin de evitar generar problemas con la oficina de inmigración de Estados Unidos.

En caso tal que dentro de su modelo de negocio se contemple contar con una empresa aliada o patrocinador, esta puede realizar la solicitud del envío de personal desde Colombia por un año continuo; dando veracidad de que el funcionario irá a realizar sus actividades comerciales bajo el nombre de la compañía patrocinada y en calidad de alianza con la empresa que actúa como patrocinador. Para el personal que deba ejecutar actividades administrativas, es imprescindible contar con las visas descritas en el párrafo anterior o demostrar que forma parte de la gerencia; esta persona debe contar con el 50.1% de las acciones de la empresa.

3.4. Proceso Comercial de Kamati Ltda para llegar al mercado de la Florida

El proceso comercial que debe realizar Kamati Ltda es primero llevar a cabo un estudio de oportunidad y crecimiento del sector en la Florida. Según datos del Enterprise Florida (Enterprise Florida, s.f.) el estado de la Florida es uno de los mejores para llevar a cabo negocios por la viabilidad en su entorno, desarrollo económico, costo competitivo y políticas regulatorias flexibles que facilitan la expedición de permisos rápidos a menores costos. En lo que va del año 2023, lo que traduce en posibles clientes potenciales para la compañía Kamati Ltda. (Enterprise Florida, s.f.)

Con el fin de que Kamati Ltda llegue al mercado en Miami -Florida se tomará un espacio en alquiler donde se llevarán a cabo las actividades administrativas y comerciales de la empresa. Inicialmente, dichos procesos quedarán en manos del gerente general de Kamati LLC y de un representante del área comercial.

Su propuesta de valor será la venta de servicios y proyectos de ingeniería con el que se pretende llegar a clientes potenciales, por medio de una estrategia como modelo

de negocio basado en la terciarización. Es decir, se harán alianzas estratégicas con otras empresas que cuenten con la prestación de servicios de ingeniería; esto ayudará a adquirir experiencia en el sector e ir abarcando una mayor plaza en el mercado.

3.5. Entrevista a CEO NEW IT LLC

Con el propósito de conocer acerca del propósito de internacionalización de una compañía colombiana en Estados Unidos, se realizó una entrevista al señor Alejandro Guillermo Gonzales, gerente general de la compañía prestadora de servicios en el sector de las telecomunicaciones, NEW IT LLC con sede principal en la Florida Estados Unidos

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 1:	Cuéntenos un poco de su compañía: (historia) ¿Cuál es la principal actividad económica de su compañía y a qué sector económico pertenece?
--------------------	---

Sujeto	Respuesta
---------------	------------------

AGGT Esta compañía es fruto del trabajo en el área de las telecomunicaciones gracias a mis 25 años de experiencia en el sector en Colombia; con entidades públicas donde tuve la oportunidad de conocer de primera mano el mercado. A partir del año 2013, empecé a mirar el mercado del sector, con servicios de telecomunicaciones, instalaciones de servicios de celulares, radios de microondas y servicios de fibra óptica, atención de usuarios, y trabajé en una empresa en la cual le prestábamos servicios a empresas públicas como

Etb, Emtelco y Siemens en Colombia nivel de estaciones celulares, Luego pasamos a Ericsson, luego a Nokia y finalmente le prestábamos servicios a Comcel en el momento que ahora es Claro. Poco a poco vimos la importancia de ofrecer los servicios de telecomunicaciones puesto que en ese momento estaban en el mercado 2G, 3G, y posteriormente la llegada del 4G nos permitió

utilizar recursos de empresa para hacer para hacer crecimiento acá en Colombia. Empezamos como una empresa pequeña a nivel de telecomunicaciones y poco a poco fuimos creciendo, Luego constituí una empresa en el año 2005. Para este año, ya prestábamos servicios a nuestros clientes aliados basados en servicios de telecomunicaciones y asesoría a empresas como: Siemens, a Ericsson, también trabajamos con Claro directamente como fabricantes. En el año 2006, constituí la compañía NEW IT LTDA, una empresa familiar y por medio de ella empezamos a ofrecer los servicios a Ericsson, Nokia y Comcel.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 2: ¿Cuáles son sus principales clientes en Estados Unidos y en otros países que tengan cobertura?

Sujeto	Respuesta
AGGT	Nosotros tuvimos la oportunidad de presentar soporte y asesoría y mantenimiento en Inglaterra que también llegó esa tecnología a Colombia, y por la situación que se presentó bajo el gobierno del expresidente Donald Trump donde hubo un rompimiento con la empresa Huawei y otras, a raíz de esa situación y con la intención de ofrecer servicios de 4G y 5G pasaron a ser Nokia y Ericsson, y teniendo en cuenta que teníamos servicios aquí en Colombia con la compañía Nokia, nos dijeron que si queríamos participar en el proyecto de Estados Unidos puesto que en ese momento éramos partners tanto de Claro como de Nokia, con más de 15 años de experiencia. Para ese momento ya teníamos alianzas con diferentes empresas y gracias a ello nos permitió participar en ese megaproyecto, aliándonos con empresas de Estados Unidos aliándonos con empresas ya constituidas allí como CyberC, quien es partner y proveedor Premium de Cisco; con ellos se fue a presentar el

proyecto a la ciudad de Dallas en el año 2019 en la sede principal de los headquarters de Nokia y allí se presentó el modelo de negocio de lo que se iba a realizar y cómo se iba a realizar. A raíz de ello, después de una semana de gestiones tanto legales como comerciales, financieras, técnicas y con un modelo de negocio bien estructurado, sabiendo que pasábamos del mercado de Colombia al mercado de Estados Unidos, logramos un contrato importante. Posteriormente se empezó a desarrollar la infraestructura y el plan de negocios del proyecto en octubre del 2019; se hicieron unas capacitaciones y certificaciones previas al personal con la intención de dar inicio de operaciones en marzo del 2020. El proyecto tuvo que parar por el COVID que nos detuvo el proyecto por dos años. Por esa misma convocatoria de Nokia pudimos participar en un concurso internacional y clasificamos para recibir una visa H-2B, que es una visa de trabajo que debe tenerse muy en cuenta como un factor fundamental, y una empresa llamada Roaming Network, ubicó a través de una encuesta al mejor personal calificado para prestar servicios; ya con esa visa pudimos trabajar en las estaciones de Ericsson. Gracias a ellos ya teníamos la experiencia de trabajar tanto con Nokia, como con Ericsson que son las principales empresas que prestan los servicios de 5G en Estados Unidos. El año pasado inicié una nueva etapa haciendo la compañía New It USA. LLC, que se creó en el año pasado y anteriormente en el 2020 hice una corporación; gracias a ello, tengo experiencia en la creación de compañías, pero no pudo iniciar por la razón ya expuesta. Ya la empresa se encuentra constituida y presentamos los taxes del año anterior.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 3: ¿Cuáles son las estrategias que utilizó la compañía en Estados Unidos para darse a conocer e iniciar actividades con las empresas? ¿Ustedes trabajan de forma directa o a través de la tercerización de la tercerización de servicios?

Sujeto Respuesta

AGGT Es necesario que para poder entrar a un mercado hay que tener en cuenta las dimensiones del entorno en el que van a trabajar, como también los estándares y requerimientos. Hay que tratar de mentalizar en Colombia que no están en Estados Unidos, deben comprender que la cultura es completamente diferente, más cuando los estándares son más exigentes y que nos lleva varios años adelante en comparación con nosotros. Yo recomiendo que hagan un estudio de mercado mirando empresas similares, tratar de hacer un acompañamiento y ver cómo es la situación y ver cómo es la situación y como se puede adaptar la empresa Kamati de lo que tiene a esos requerimientos. El poder evidenciar que la teoría es una cosa, los requisitos son otra cosa y cuando estas en el terreno pueden ser totalmente diferente. Cuando uno puede ingresar a ver los requerimientos y las especificaciones las cuales son firmados y avalados por el gobierno en el estado al cual van a trabajar. Aunque es muy similar el proceso, ellos implementan todo de una forma diferente. Lo más importante para cualquier empresa que entra al mercado de Estados Unidos, es comprender que va a llegar a un nuevo entorno, a una nueva cultura y un nuevo medio ambiente y que se deben adaptar sus procesos y empresas a eso. Por tal motivo nos dimos cuenta de que debíamos adaptarnos y seguir esos

procedimientos para evitar cometer errores porque allá es muy importante y exigente en dichos procesos.

Las licencias y procesos de capacitación son importantes de establecer; para poder trabajar les van a pedir certificaciones como son el Osha30 que son 30 horas, pero se gastan 80 o 90 horas más cuando son certificaciones en inglés; Se debe hacer un proceso de formación para todo el personal en todas las normas que se requieren para los servicios que van a ofrecer; cuando ya se tienen las certificaciones de tu personal y los permisos, ahora sí se puede pensar en desarrollar la actividad. La estrategia es comenzar en pequeño. Puesto que todos los proyectos deben iniciar en pequeño para ir analizando las licencias, planos y autorizaciones que se requieren para cada una de las actividades, y todo ello va certificado por un ingeniero certificado en esa parte específica en el estado donde se vaya a trabajar. Aliarse con una empresa que ya se encuentre en el sector con las que te vas a visitar en campo las actividades y requerimientos, para mirar su día y revisar que tienen y que es lo que expresamente necesita. Todo lo anterior va de la mano con el modelo de negocio. Es importante comprender que el modelo de negocio se debe tener en cuenta el momento en que se van a empezar a recibir ingresos de la actividad que son 30 días aproximadamente.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 4: ¿Cuáles son sus empresas aliadas en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>Uno de los principales factores de éxito que se debe tener en cuenta para ingresar a Estados Unidos es aliarse con personas y empresas del sector. Nosotros trabajamos con empresas como Nokia y Ericsson que prestan esos servicios de telecomunicaciones, como: AW talent, empresa que fue la que seleccionó en México, otra es Roaming networks, Ericsson y trabajamos con empresas del sector de telecomunicaciones que prestan servicios a proveedores de fibra óptica, AT&T, Team Mobile, Verizon y otra a nivel de empresa. Estas empresas reciben los requerimientos y nos contratan para que podamos realizar sus requerimientos. Cada sector debe revisar cual es el mercado Tarjet para identificar con que empresas que ya se tienen aliadas puedan ofrecer sus servicios en Estados Unidos en el sector de automatización. Allá hay una gran demanda de personal calificado, aunque todos requieren personal que se encuentren interesados en trabajar de forma remota más no en el campo; por lo anterior se convierte en un factor de éxito. Hacer las cosas solo va a ser muy difícil.</p>

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 5: ¿Cuáles son sus proyecciones para tener clientes potenciales en los próximos años en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>Depende de cada mercado y cada sector. Se debe hacer un estudio de la demanda de los servicios que se ofrecen, dependiendo de los recursos que se pueden ofrecer y saber con claridad cuál es la capacidad de la empresa para ir generando poco a poco como se pueden ofrecer más servicios en la medida de las capacidades de la compañía y que genere rentabilidad. Las empresas en Estados Unidos generan utilidades a mediano y largo plazo, es por ello por lo que se debe tener una visión del entorno a través del plan de negocio, de forma agresiva; quiero decir: contar con personal calificado y experto de las actividades y los servicios que se ofrece en el sector, estableciendo el modelo económico con claridad de lo que cuesta realizar la actividad pensando en cuanto demanda cada proyecto. Normalmente se pueden presentar un modelo de negocio al cliente basado en tres panoramas tres panoramas: Moderado, intermedio y agresivo. Con base a eso y el plan de mercado y el plan de negocio se presenta al tiempo al cliente lo que se le puede ofrecer sin dejar de lado que moralmente se deben ir haciendo las correcciones que deberían ser mínimas a lo largo del desarrollo del proyecto.</p>

Preguntas basadas en procesos de constitución de la empresa en Estados Unidos

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 1: ¿Desde su experiencia, cómo fue el proceso de constitución de su empresa en Estados Unidos? ¿Cómo fue el proceso de registro y constitución y que tanta documentación se requiere para poder registrar y constituir una empresa legalmente en ese mercado?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>El primer proyecto que hicimos fue que nos dijeron que necesitaban mil cuadrilas, pero solo podíamos ofrecer 15, conocí a una persona que me colaboró y quien conocía todos los contactos de las empresas que asigna equipos de trabajo por empresas, por tal motivo fue que se crea una corporación que tiene sede en Delaware, siendo un estado que permite que las empresas puedan tener reserva de quienes son y que se considera como un paraíso empresarial. Gracias a una empresa nos asesoramos bien para poder constituir a la corporación con el apoyo de la empresa Harvard Business que ayuda y asesora sobre ese proceso de constitución. Inicialmente nos solicitaron documentos básicos de nuestros ID de mis empresas aquí en Colombia por un valor de USD\$450 dolares por la asesoría, y después nos generaban un costo de USD\$200 dolares anuales por dicho asesoramiento. Como teníamos desconocimiento de saber en qué estados iban a requerir nuestros servicios pues no podíamos cubrir la oferta del proyecto, es por eso que la corporación se convirtió para el año 2019 una excelente opción, conociendo nuestro equipo de trabajo tan reducido para cubrir la oferta de ese momento.</p> <p>Para el 2020, creamos una empresa LLC, y que, para crear una empresa bajo ese tipo de sociedad, no se requieren más de uno.</p>

Hay que tener presente que para poder operar siempre se debe tener una estructura física para que los clientes como las personas en representación de las entidades gubernamentales puedan ir a sus oficinas. Estas empresas como mencioné que ayudan al asesoramiento del adecuado proceso de registro y creación, porque tiene que ser una persona la que haga ese proceso quien debe estar registrada, y crear no solamente el registro de licencia, sino que también pueda darle la certificación ante la IRS, que tiene la figura como la DIAN en Colombia. Cuando ya está registrado en la IRS, le dan el EIN, que es el número de identificación (Employer Identification Number) es el que va a permitir contratar personal porque si se crea una empresa, se supone que se van a contratar personas y esas personas para la IRS, deben estar ligadas al EIN de nuestra empresa, y cualquier persona o compañía ligada que se contrate dentro del desarrollo de su negocio, va a reportar anualmente con ese número de EIN o con el número de IRS, y si es una persona individual, debe tener su permiso de trabajo o su social security como si fuera con su cedula, para efectos y por esa razón no se puede contratar una persona que no tiene su social security. Se debe tener mucho cuidado con quien se trabaja para no incurrir en errores porque puede ser muy delicado y arriesgado. Yo recomiendo contratar a un abogado con experiencia en Taxes.

Otra situación es el pagar las licencias que se requieren como también las capacitaciones pertinentes a la actividad que van a desempeñar los funcionarios.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 2: ¿Cuáles son los requisitos tanto legales y financieros que debe cumplir una empresa para constituirse en Estados Unidos? Y ¿Qué capital se requiere para constituir una empresa en estado de la florida principalmente?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>Básicamente va a depender de cada sector, pero para crearla se puede hacer desde Colombia, con tu solo pasaporte puedes crear y constituir una empresa legalmente y sin ningún impedimento, Se debe conseguir una empresa que te asesore para ello, y te van a solicitar tus documentos de identificación. Si es para constituir en la florida como una sucursal se presenta una copia de la Cámara de Comercio de Colombia, es una muy buena oportunidad, porque van a valorar la empresa como una Brand, un brazo de una empresa que ya tiene un reconocimiento en un mercado y que se encuentra interesada en ofrecer su conocimiento y experiencia en el estado de la Florida inicialmente. Entonces al tener ese Brand, el promedio económico que se requiere debe ser entre USD\$10.000 y USD\$15.000 dólares, y así mismo también el tamaño de la sucursal, su ubicación, servicios, la cantidad de personal que va a permanecer allí para atender a los clientes; pueden conseguir arriendo de USD\$2.000 dólares hasta USD\$ 50.000 dólares. Entonces se debe tener presente que se puede iniciar con los valores que mencioné anteriormente, pero depende del modelo de negocio y tener claro que después de 2 o 3 meses se puede empezar a recibir ingresos de la actividad. Mi estrategia fue que yo recibía dinero del trabajo con la empresa como foreman con la empresa Roaming Networks y yo</p>

ahorraba lo mínimo para apoyar a mi empresa mientras salía proyectos. Siempre se debe tener en cuenta cuales son los recursos que se van a requerir para el proyecto. Ahora bien, si te asocias pues va a ser más sencillo porque vas con alguien que ya tiene experiencia y te va a decir que del 100% te vas a ganar un 30%, ¡No importa! porque ese 30% es un capital que puede servir para mantenerte allá.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 3: ¿A qué organismos gubernamentales una empresa debe presentar sus obligaciones financieras para registrarse como empresa en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	Hacer el registro en la empresa en Sunbiz.org, es como tener la Cámara de Comercio donde se identifica un código que se le asigna y esta “activa” Uno de los requisitos fundamentales para crear una empresa es presentar el agreement LLC de constitución de la empresa donde aparece quienes son los socios y sus porcentajes de participación, donde se ubica la oficina principal. Es importante tener unos estatutos como empresa y se debe tener registrada la estructura de negocio y se deben tener unos estatutos como empresa. Después de estar registrada la empresa ya tiene autorización y puede operar en la Florida. El único requerimiento es presentar al IRS y presentar reportes a las empresas con los formularios 1099-NEC, Nonemployeeed compensation y W2 wage and statement. Por eso es que cambia el pago a empleados, y cuando se presente una factura se debe tener claridad de cuanto vas a pagar de impuestos y tener esas reservas porque el impuesto es alto en Estados Unidos; Asimismo, se deben tener las licencias que regulan en el sector y el personal debe estar con todos los requisitos de ley (cursos de: Patógenos, seguridad en el trabajo, alturas, manejo de herramientas,

manejo de seguridad industrial etc.) cada uno debe estar certificado, hay diferentes niveles: Básico y avanzado; el personal operativo debe estar capacitado y con todas las licencias para desarrollar la actividad; algunos de los cursos que son por internet que pueden costar USD\$20 o USD\$50 dólares, y otro que si requieren hacerse de forma presencial que pueden costar USD\$100 o USD\$300 dólares todo depende del sector y según el área.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 4: ¿Qué otros beneficios brindan el gobierno de Estados Unidos al constituir una empresa en el país?

Sujeto	Respuesta
AGGT	Depende de cada estado, hay dos tipos de leyes: Unas son las leyes federales del país, y otras leyes de cada uno de los estados que puede que apliquen en unos estados y en otros no. Básicamente la empresa se debe acoger a las normas que tenga previsto cada uno de los estados, pero los beneficios que se obtienen en el estado de Florida son reducción de impuestos generalmente del 28% o 30% para los startups; teniendo un buen contador, se puede contemplar unas buenas deducciones de taxes para reducir ese margen, donde el cliente es quien paga ese valor de impuestos que se deducen de las actividades y rubros que se pagan por medio de diferentes pagos que se aplican a las diferentes actividades que realizo.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 5: ¿Qué tipo de permisos requiere una persona representante de la empresa que trabaje en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>El factor más importante es tener claro que cuando se va con una visa B1 o B2, debe demostrar de que vive, cuando alguien de la empresa viaje con una visa B1 o B2, que se quede por más de 4 o 5 meses, inmigración le va a preguntar a que viaja, y es importante que no se puede llevar personal si no tienen un permiso legal de trabajo. Una de las normas de seguridad es que la persona foreman debe estar siempre pendiente de alguna eventualidad para cubrir cualquier situación que se pueda presentar. Por esa razón se le solicita la certificación Osha 30, que se conoce certificación que se da a una persona en reconocimiento de riesgos en la construcción de pero debe ser aprobada. Es por ello que quien vaya a trabajar a Estados Unidos debe tener una visa de trabajo incluyendo las diferentes certificaciones que se le solicitan para desempeñar actividades en el sector al que vaya. Yo les recomiendo con un socio con una empresa que esté allá, hablen con las empresas que tienen asociadas como Siemens par que les solicite una visa de trabajo H-1B o H-2B, y si la empresa se quiere constituir puede sacar una visa para personal administrativo, que puede irse a trabajar sin problema, es una visa de negocios porque va a administrar una empresa, Pero esa persona que vaya debe ser el dueño del 50.01 de las acciones de la empresa. Una de las opciones es que una de las empresas asociadas le den un patrocinio o sponsor a los trabajadores que están en Colombia, con ese sponsor van y le solicitan una visa por un año; para esa visa</p>

hacen una investigación y es un proceso para saber que ese personal esté haciendo en las actividades para las que fueron solicitados.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 6: ¿Qué tan importante debe ser el idioma para poder trabajar en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	<p>Hay que revisar principalmente el sector al que va dirigida la empresa, la clave para trabajar en el sector industrial, uno puede colocar un grupo de trabajo de 4 personas donde el supervisor puede hablar o tener un nivel de inglés B2 o C1 mínimo puesto que si en el momento que están trabajando tienen algún requerimiento se debe tener una conversación clara y asertiva para tener solución a las dudas que se puedan presentar en el momento. El resto de los integrantes del equipo de trabajo no es necesario que hablen el idioma en un nivel tan avanzado. Uno de los conceptos es que nunca vamos a poder hablar el idioma inglés correctamente y es por ello que, al tener una multidiversidad cultural en el país, se comprende que no es fácil hablarlo correctamente. Lo más importante es que el ingeniero que está desarrollando el proyecto, el que va a tener contacto directo con el cliente, con la persona que aprueba el proyecto, con la persona que lo supervisa, entienda muy bien el alcance en inglés y pueda comprender y comunicarse, y lograrse hacerse dar a entender.</p> <p>Miami es el mejor estado para hacer el proceso de transición. Hay estados donde el idioma inglés es requisito para todos los equipos de trabajo, asimismo el regionalismo se hace evidente en ciertos estados donde las empresas prefieren trabajar con empresas netamente americanas. La calidad es algo contra lo que nadie puede</p>

luchar, sin importar el idioma o nacionalidad, y es de lo que las empresas se deben aferrar a ello y ofrecer calidad es la clave para abrir puertas a las empresas interesadas en surgir en Estados Unidos. Es importante tener siempre tener presente las alianzas que son de gran ayuda y apoyo.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 7: ¿Desde su punto de vista y experiencia, qué cree que ha sido lo más difícil de constituir y haber iniciado una empresa en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
AGGT	Pienso que lo más difícil es tratar de entender que Estados Unidos es una cultura totalmente diferente a nuestra cultura y costumbres, vinimos de inmigrantes, llegamos a un lugar con costumbres y si no hacemos ese cambio de comprender que llegamos con una expectativa asociada a nuestra cultura y afecta tanto y tratar de cambiar el chip entendiendo que debemos adaptarnos a esa nueva forma de vida y que no lo podemos cambiar siempre se debe tener muy claro, también hay que ser conscientes que nosotros tenemos la capacidad y la calidad de trabajo que nos beneficia como empresas. Si uno hace las cosas bien, no importa las que sean, hazlas bien. En estados Unidos cualquier cosa que tú hagas te lo pagan, y eso es importante comprender.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 8: ¿Considera usted que la compañía debe tener ubicación geográfica específica, pensando en que esto pueda ayudarle a incrementar su utilidad económica?

Sujeto	Respuesta
AGGT	Va ligado a las condiciones y necesidades del mercado, a donde se pueden prestar los servicios que mayormente se requieren. Es fundamental pensar en tener la posibilidad de desplazarse con facilidad a las empresas de sus clientes. Lo más importante de pensar en la ubicación hace parte de la estrategia, los proveedores, socios que puedan ayudar a apoyar en los proyectos. Escoger Miami se convierte en un lugar estratégico puesto que se puede entablar alianzas con empresas que hablan el español y que llevan tiempo en el mercado.

Nombre del entrevistado: AGGT: Alejandro Guillermo Gonzales Torres

Pregunta 9: Cuando se habló de los ingenieros se entendió que ellos deben estar preparados... según lo anterior, ellos ya se encuentran capacitados y certificados a través de los conocimientos adquiridos como el caso de Siemens que es una empresa internacional. Pero en el caso de las demás certificaciones ¿El personal debe nuevamente realizar los cursos y certificarse para poder trabajar en Estados Unidos?

Sujeto	Respuesta
---------------	------------------

AGGT Las normas de Estado Unidos son diferentes a las de Colombia. Esas certificaciones se deben volver a presentar, aunque alguna de ellas es por las multinacionales el beneficio que son aceptadas en diferentes países. Se deben tener los cursos de Osha 10 y Osha 30, manejo de equipos de radiofrecuencia, de electricidad, cargas estáticas, prevención, cursos de tac, primeros auxilios rescate, atención a pacientes, reanimación, seguridad industrial, cursos de señalización de acuerdo con la actividad. Son cursos que aproximadamente el 60% de ellos se pueden presentar online.

Como desarrollo del tercer objetivo, a continuación, se presenta el análisis PESTEL, con el fin de identificar los siguientes elementos que lo componen: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico o ambiental y Legal, necesarios para comprender la situación actual del mercado de Estados Unidos al proceso de internacionalización para la empresa Kamati LTDA.

3.6. Análisis PESTEL

POLÍTICO
<p>Este aspecto determina si un gobierno puede tener alguna influencia en la economía o en un determinado sector económico. Es importante tener presente que aquellos factores políticos incluyen políticas fiscales o aranceles comerciales que un gobierno puede imponer durante el año fiscal y que puede afectar el entorno empresarial, por tal motivo se deben tener presente diferentes factores fundamentales como aquellas relaciones vigentes (Acuerdos y Tratados de Libre Comercio) que permitan dar ciertas ventajas al momento de realizar actividades organizacionales en el país objetivo. Como se analizó en el folleto de Competitividad Mundial IMD del año 2022, se puede evidenciar que estados unidos se encuentra ubicado como un país estable y llamativo para desarrollar actividades de internacionalización para empresas, gracias a la estabilidad desde el punto de vista político que influye</p>

significativamente no solo para el país americano sino para los demás países del mundo con quienes tienen alguna relación. Una de las entidades gubernamentales importantes es la SBA (Small Business Administration) (Oficina Económica y Comercial de España en Washington, 2020) . Es la única agencia del gobierno federal dedicada a las pequeñas empresas que están interesadas en incursionar en el mercado americano, asimismo se presenta como una entidad que regula y controla las condiciones y características tanto legales como fiscales de cada una de las compañías que participan en el país. Desde el aspecto político que se tiene entre Colombia y Estados Unidos desde el Tratado de Libre Comercio se puede establecer en el artículo 5.3 que hace referencia al tema de automatización, se puede analizar que ambos países se comprometen a reforzar sus relaciones comerciales en beneficio de ambas partes.

Como se vio en el folleto de Competitividad Mundial IMD del año 2022, se puede evidenciar que estados unidos se encuentra ubicado como un país estable y llamativo para desarrollar actividades de internacionalización para empresas, gracias a la estabilidad desde el punto de vista político que influye significativamente no solo para el país americano sino para los demás países del mundo con quienes tienen alguna relación. Una de las entidades gubernamentales importantes es la SBA (Small Business Administration). (Oficina Económica y Comercial de España en Washington, 2020)Es la única agencia del gobierno federal dedicada a las pequeñas empresas que están interesadas en incursionar en el mercado americano, asimismo se presenta como una entidad que regula y controla las condiciones y características tanto legales como fiscales de cada una de las compañías que participan en el país.

ECONÓMICO

Este aspecto permite comprender el desempeño de una economía en un país diferente al establecido y así mismo determinar su impacto y los efectos que puede tener a largo plazo en una organización. Cualquier cambio en las políticas económicas del país donde se va a incursionar (tasa de inflación, las tasas de interés, las tasas de cambio de divisas, los patrones de crecimiento económico) puede generar riesgos importantes. Se deben establecer los riesgos para las organizaciones que dependen de dichos márgenes cambios importantes del país de destino. Estados unidos es considerado una de las economías más estables en el mundo, gracias a las capacidades industriales que tiene en

cada uno de los sectores económicos, con el fin de comprender las oportunidades que tienen las empresas. Según datos de la UNCTAD en 2019, es la primera economía en el mundo, con una población de 329 millones de consumidores aproximadamente que disponen de una renta per cápita aproximadamente de USD\$65.280EE.UU. Ocupó el segundo lugar como emisor de inversión (9,5% del total mundial) y como principal receptor de inversión extranjera (15,9% del total mundial).

El país posee una economía muy avanzada desde el punto de vista de la tecnología, como también altamente diversa y con gran peso del sector de servicios, con el que se supone que hace parte de dos tercios del PIB, excluyendo el sector público.

Desde el punto de vista del sector industrial, representa un 18,2% y abarca un interés y énfasis en sectores como: electrónica y equipos informáticos, telecomunicaciones, química, automóvil etc. También se puede entender que la economía americana se caracteriza por su apoyo a la activa incursión de nuevas industrias y la flexibilidad. A lo largo de los años, el país realiza activamente inversiones considerables en temas relacionados con investigación y desarrollo. Algo que se puede resaltar aparte de las características anteriores es que tiene un mercado laboral muy flexible y dispone de disponibilidad de capitales, en áreas de investigación como: tecnología de la información, la medicina, la industria aeroespacial y la tecnología militar.

Las diez áreas metropolitanas de EE. UU., según las estimaciones de 2019 son las siguientes: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas, Houston, Washington D.C., Miami, Filadelfia, Atlanta y Phoenix. Miami es la ciudad con casi 6,2 millones de habitantes, donde la mayoría son hispanos y gracias a ello se ha convertido en la puerta de entrada y enlace para muchas personas y empresa que provienen de América como el caso de Colombia gracias a sus vínculos culturales y económicos con; también es considerado uno de los centros financieros (gracias a empresas y turismo) más importantes del país; en sus alrededores se ubican multinacionales que operan de forma directa o tienen relaciones comerciales en Hispanoamérica (Oficina Económica y Comercial de España en Washington, 2020).

SOCIAL

Este aspecto tiene que ver con la realidad social del lugar dónde se ubica la empresa. En este caso, los estudios serán sociólogos. Si el caso tal en que la compañía sea de servicios, esta debe prepararse para atender a las características de los clientes. Desde el aspecto social, se puede evidenciar que Estados Unidos, corresponde a un mercado avanzado, con alta variedad de oferta

laboral, siendo esto un aspecto muy importante porque se debe comprender que el nivel de exigencia en servicio al cliente es alto. No en vano, éste es precisamente el factor diferenciador de éxito de muchas empresas en Estados Unidos. Sea cual sea la vía que se use para llegar a los clientes, debe garantizar un nivel de respuesta que debe igual o mejor al de las empresas locales para efectos de competitividad.

Según las últimas estimaciones, la población hispana o latina en Estados Unidos es de un 18,5% del total o 60,5 millones de personas en 2019 (la población blanca total es un 76,3%); también se puede destacar el aumento de la población asiática en el país que son del (5,9%). (Oficina Económica y Comercial de España en Washington, 2020)

Los principales programas a los que le apunta el gobierno en incentivos se encuentran en el ámbito estatal y local, siendo este un aspecto importante en la decisión sobre la inclusión de una empresa extranjera. Se puede comprender que estos incentivos consisten en beneficios fiscales, exenciones y beneficios para financiación, incentivos por la creación de empleo y formación profesional, gracias a ello, los principales beneficiarios son todas aquellas inversiones que se disponen para las plantas productivas y/o filiales que conlleven la contratación de un alto número de funcionarios.

TECNOLÓGICO

Este aspecto se basa en aquellas innovaciones tecnológicas significativas dentro de un mercado como influencia en la industria de manera favorable o desfavorable. Esto se refiere a la automatización de las industrias, la investigación y el desarrollo de orden tecnológico y científico, o al de conocimiento tecnológico e innovación que posee un mercado determinado.

Desde el aspecto tecnológico, se puede evidenciar que Estados Unidos, exige a todas las empresas de cada uno de los diferentes sectores económicos en establecer el la calidad de sus actividades basados en formación técnica en tecnología del sector, así como toda la experiencia en el mercado, estableciendo contactos con las personas que son clientes importantes e influyentes dentro del sector, a que mantengan relaciones comerciales estables desde hace al menos 5 años con alguna empresa instalada en el mercado, que esté dispuesta a dedicar esfuerzos al avance tecnológico en las empresas a las que se les ofrecen los servicios, con personal técnico y profesional altamente calificados para desempeñar las diferentes actividades requeridas en las industrias.

ECOLÓGICO O AMBIENTAL

Desde el aspecto ecológico se puede evidenciar que Estados Unidos está realizando esfuerzos importantes y es así como le exige a las empresas que operan en el país en buscar estrategias que le permitan mejorar en condiciones fundamentales como: Reducir las emisiones de carbono en el sector eléctrico, trabajar conjuntamente con otros países para combatir con los riesgos que se presentan por el

cambio climático, buscando rediseñar las ciudades principales para que sean más ecológicas y después continuar con las demás, Inversiones importantes en energías limpias, exigencias a las empresas del sector privado para que participen activamente en pro de cuidar el medio ambiente, mejorar los niveles de combustible para los vehículos, técnicas para guardar carbono bajo tierra, Establecer técnicas eficientes en colaboración con otros países, concientizar a las personas en el uso adecuado de los recursos eléctricos y naturales, establecer un análisis de la evaluación de los riesgos que se presentan anualmente para ir mejorando hacia los años posteriores.

LEGAL

Este aspecto se debe comprender desde dos conceptos fundamentales. Existen ciertas leyes de un país donde se pretende incursionar y que afecta el entorno empresarial, como también las políticas internas de las organizaciones que las empresas mantienen por sí mismas para el buen funcionamiento de sus actividades. Cuando se hace el análisis legal, se tienen en cuenta estos dos conceptos para determinar estrategias. El mercado de Estados Unidos se puede evidenciar la exigencia para las empresas y personas que desean ofrecer sus servicios; para operar en este país se hace necesario contar con asesoramiento jurídico especializado con la intención de no incurrir en errores de orden fiscal y legal, puesto que las leyes son exigentes y condenan fuertemente a quienes no presenten sus declaraciones de forma adecuada.

Aunque cuenta con una legislación laboral flexible y un sistema estricto hacen que el mercado americano sea muy exigente y competitivo analizando las estadísticas basado en clasificaciones mundiales, en las que el país obtiene las primeras posiciones en materia de competitividad general y la flexibilidad para hacer negocios. Desde el aspecto de control de cambios, Estados Unidos permite la libre repatriación de capitales.

Por último, hay que comprender que la economía se encuentra apoyada por un entorno altamente regulatorio, pero que es propicio para iniciar y operaciones o un negocio y teniendo presente la cultura empresarial de la libre empresa y la competencia.

En resultado al análisis se puede establecer que:

Dentro de los resultados que se obtienen por medio de la investigación se pueden establecer los siguientes:

- Estados Unidos es considerada como una economía abierta al comercio, a la inversión exterior, y a ser un país a la vanguardia, donde la

legislación es favorable a la inversión extranjera (aunque con las excepciones habituales de todos los países con normativas protectoras y más restrictivas).

- Se debe tener presente que la mano de obra es diversa debido a la variedad de industrias en los diferentes sectores y que está muy capacitada gracias a las necesidades desde el punto de la innovación

- Según las estadísticas para el año 2019, Estados Unidos constituye el mercado de consumo más grande del mundo con un PIB de USD\$21,4 billones de dólares y con una población de casi 329 millones de personas. Quienes estén interesados en constituir sus empresas allí deben tener claro que el costo de vida es de los más importantes del mundo.

- Cuando se habla del mercado de servicios, se puede evidenciar un importante crecimiento de la presencia en telecomunicaciones, servicios informáticos, de automatización y de servicios profesionales.

4. RECOMENDACIONES

- Según los resultados y análisis que se evidenciaron en la investigación, se recomienda que la empresa Kamati Ltda que se encuentren interesadas en ofrecer sus servicios en Estados Unidos se enfoquen principalmente en desarrollar calidad en su oferta de servicios, estudiar las necesidades y la satisfacción del cliente bajo controles de calidad de alto nivel.
- Es importante que las empresas de Colombia entiendan las dimensiones del mercado porque requiere de una excelente preparación para cumplir con los requerimientos de los clientes en este caso el mercado de Estados Unidos.
- Se debe tener presente que en el sector de automatización hay mucho por hacer, pero se deben comprender factores importantes: los pagos normalmente en Estados Unidos se realizan al finalizar el proyecto o tres meses después de iniciado el mismo, es por ello por lo que se debe comprender que es importante manejar estrategias del control y administración de los recursos para ejecutar el proyecto de manera adecuada. Tener presente que un buen modelo influye significativamente para mantenerse en funcionamiento en el mercado.
- Se recomienda que la empresa Kamati Ltda, realice a través de las relaciones que tiene en Colombia la propuesta de trabajar en proyectos en Estados Unidos con el fin de llegar por medio de empresas aliadas para poder incursionar en el mercado con mayor velocidad.
- Se hace indispensable poder contratar personal local estadounidense con la intención de mantener una excelente comunicación, porque va a ayudar.
- Siempre se debe tener en cuenta que el modelo de negocio y ser conscientes que la mayor parte del tiempo se deben realizar ajustes.

5. CONCLUSIONES

- Se concluye que es importante antes de ofrecer sus servicios en Estados Unidos, realizar las capacitaciones pertinentes de acuerdo con los requerimientos de cada uno de los proyectos como también de los estados en donde se va a trabajar.
- De la entrevista se puede comprender que antes de adentrarse en el entorno de la oferta de los servicios que se ofrecen, primero se debe establecer un buen modelo de trabajo, buscar los proveedores y demás contactos que van a permitir realizar el trabajo con calidad y dentro de los tiempos pactados pensando en que el cliente le va a interesar nuestra oferta de servicio.
- Para las empresas colombianas que estén interesadas en trabajar en el mercado de Estados Unidos, deben disponer de una oficina permanente en el área a la que pretenden iniciar su oferta de servicios, sin dejar de lado un adecuado personal técnico, con la capacidad para proporcionar toda la información de la empresa y de las actividades y proyectos que ha realizado en otras compañías similares, con el fin de presentar a los clientes las capacidades y la calidad de los servicios que ofrecen.

6. BIBLIOGRAFIA

Betancourt Galvez, C. (s.f.). *BTO DIGITAL*. Obtenido de <https://btodigital.com/crear-una-empresa-en-estados-unidos/>

Buenos Campos, Eduardo. (2022). Introducción a la Organización de Empresas. Madrid. Obtenido de <https://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-10-internacionalizacion-de-la-empresa/4-riesgos-e-inconvenientes-asociados-a-la-internacionalizacion-de-la-empresa/>

Cardozo, Pedro Pablo; Chavarro, Andrés; Ramirez, Carlos Ariel;. (2007). Teorías de la Internacionalización. Bogotá, Colombia: Dialnet. Recuperado el 17 de Mayo de 2023, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>

Castillo, Mauro. (2017). *El Estado de la Manufactura Avanzada*. Recuperado el 20 de Abril de 2022, de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/43124/S1701069_es.pdf

del Val Román , Jose Luis;. (2021). Industria 4.0: La Transformación Digital de la Industria. Universidad de Deusto. Obtenido de <https://planeamientoeducativo.utu.edu.uy/sites/planeamientoeducativo.utu.edu.uy/files/2022-04/Industria%204.0%20la%20transformaci%C3%A9n%20digital%20de%20la%20industria%20CDDII.pdf>

Echarri Ardanaz , A., Pendás Aguirre, Á., & Sanz- Pastor, A. (2002). *Joint Venture*. (F. Confemetal, Ed.) Madrid, España. Recuperado el 17 de Mayo de 2023, de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=dRQoMwHnRK0C&oi=fnd&pg=PA5&dq=joint+venture&ots=xTZ0kJKWY4&sig=ySqdWb0IO4LcUNihOQhsn_LRSiI#v=onepage&q=joint%20venture&f=false

Emerson Company. (2010). Recuperado el 1 de Mayo de 2022 , de <https://www.emerson.com/documents/automation/flyer-instrumentation-overview-%E2%80%93-measurement-solutions-european-format-rosemount-en-87776.pdf>

Enterprise Florida. (s.f.). *Enterprise Florida*. Recuperado el 17 de Mayo de 2023, de Clima de Negocios: <https://www.enterpriseflorida.com/why-florida/business-climate/>

EXSOL. (18 de Enero de 2017). *¿Qué es la Automatización Industrial?* Obtenido de <https://www.exsol.com.ar/automatizacion-industrial/>

Factory Technologies. (2014). (I. Factory Technologies, Productor) Recuperado el 1 de Abril de 2022, de <https://factorytechnologies.com/services/automation/>

Fanjul, Enrique;. (2022). *Principales Barreras a la Internacionalización de la Empresa*. España. Recuperado el 15 de Marzo de 2023, de https://iberglobal.com/files/2021/Barreras_internacionalizacion_B.pdf

Figuroa Sepúlveda, Victor Manuel;. (2020). Aproximación al Impacto Socio-económico de las Nuevas Tecnologías en América Latina. Obtenido de <http://ricaxcan.uaz.edu.mx/jspui/bitstream/20.500.11845/2747/1/Capitulo%20Industria%204.0%20Auto%20matizaci%c3%b3n%20y%20%28des%29empleo.pdf>

Gayá, Romina Eliana. (s.f.). Oportunidades y Desafíos de la Automatización del Empleo para las Exportaciones Argentinas de Servicios Basados en el Conocimiento. Recuperado el 01 de Mayo de 2023, de <https://comunidades.cepal.org/redlas/sites/redlas/files/2020-10/Sesi%C3%83%C2%B3n%20X%20-%20Romina%20Gay%C3%83%C2%A1%20-%20paper.pdf>

Honeywell. (2022). *Safety and Productivity Solutions*. Recuperado el 1 de Mayo de 2022, de <https://sps.honeywell.com/mx/es/products/automation>

Intelligence, Mordor. (s.f.). *Mordor Intelligence*. Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/united-states-factory-automation-and-industrial-controls-market-industry#:~:text=El%20mercado%20de%20automatizaci%C3%B3n%20de,bebidas%2C%20automotriz%20y%20transporte%20y>

Internal Revenue Service. (28 de Abril de 2023). *Reporting Payments to Independent Contractors*. Recuperado el 15 de Abril de 2023, de <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/reporting-payments-to-independent-contractors>

Kamati Ltda. (s.f.). *Kamati Ltda.* Recuperado el 29 de Abril de 2021, de <https://kamati.co/>

Lagarda, Alejandro Mungaray. (1985). *La automatización de la industria norteamericana en el contexto de la competencia internacional.* Recuperado el 20 de Abril de 2023, de [www.Dialnet-LaAutomatizacionDeLaIndustriaNorteamericanaEnElCon-5196017%20\(4\).pdf](http://www.Dialnet-LaAutomatizacionDeLaIndustriaNorteamericanaEnElCon-5196017%20(4).pdf)

Mckinsey Global Institute. (2017). *Un Futuro que Funciona: Automatización, Empleo y Productividad.* (I. P. Impacto, Ed.) Recuperado el 25 de Marzo de 2023, de www.mckinsey.com/~media/mckinsey/featured%20insights/digital%20disruption/harnessing%20automation%20for%20a%20future%20that%20works/a-future-that-works-executive-summary-spanish-mgi-march-24-2017.pdf

Novo Menéndez, Pablo;. (16 de Junio de 2021). *Repositorio Institucional de la Universidad de Oviedo.* Obtenido de https://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/handle/10651/59905/TFM_PabloNovoMenendez.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Oficina Económica y Comercial de España en Washington. (Agosto de 2020). *Icex.* Obtenido de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior/estados-unidos/DOC2019822790.pdf>

Organización de los Estados Americanos OEA. (s.f.). *Sistema de Información de Comercio Exterior.* Recuperado el 27 de Marzo de 2023, de Acuerdo de Promoción Comercial entre Colombia y los Estados Unidos: http://www.sice.oas.org/trade/col_usa_tpa_s/Text_s.asp#a53

OSHA NET. (11 de Abril de 2023). *OSHA NET Workplace Safety: Guides, Standards, Training.* Recuperado el 2023, de Curso de OSHA 30 Horas en Español para la Industria General: <https://www.osha.net/osha-30-horas-industria-general-espanol-mejor-osha-30-curso-en-linea/>

Paz, Jorge Ignacio. (Junio de 2005). *La Globalización Más Que Una Amenaza Es Una Oportunidad.* pág. 27. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/eia/n3/n3a03.pdf>

Procolombia. (s.f.). *Fabricas de Internacionalizacion Expansion Internacional.*

Puerto Becerra, D. P. (Mayo de 2010). *Scielo.Org.Co*. Obtenido de Scientific Electronic Library Online:

<http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n28/n28a09.pdf>

RAE. (s.f.). *Real Academia de Ciencias Exactas*. Obtenido de <https://dle.rae.es/autom%C3%A1tico#4TO3M08>

Romero, Carlos Alberto. (2017). Un Avance del Estudio de la Automatización del País. (X. 6.-7. Scientia Et Technica [en línea]. 2004, Ed.) Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84911640012>

Samperi, R. H. (2014). Metodología de la investigación. *Editorial El Oso Panda*.

Sanchez, Llopis, Roberto; Romero Perez, Julio Ariel; Ariño La Torre, Carlos Vicente. (2010). Automatización Industrial. En 3. Sapientia (Ed.). Universitat Jaume I. Obtenido de <https://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/24182/s31.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Sanchis Llopis, R., Romero Pérez, J. A., & Ariño Latorre, C. V. (2010). *Automatización Industrial* (Vol. 1). (U. J. Publicacions, Ed.) Valencia, Castellón de la Plana, España: Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions. doi:ISBN: 978-84-693-0994-0

Sunbiz Org. (s.f.). *Division of Corporations an Official State of Florida Websita*. Recuperado el 2 de April de 2023, de <https://dos.myflorida.com/sunbiz/about-us/division-overview/>

Tecnogestión, V. (MAYO de 2021). *Analisis Pestel*. Obtenido de <https://vecdis.es/wp-content/uploads/2021/05/PESTEL-ANA%CC%81LISIS-1.pdf>

Temporary Worker Visas. (s.f.). Recuperado el 30 de Abril de 2023, de U.S. Department of State - Bureau of Consular Affairs: <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/employment/temporary-worker-visas.html>

U, S Citizenship and Immigration Services. (02 de Noviembre de 2022). *U,S Citizenship and Immigration Services*. Recuperado el 28 de Abril de 2023, de Employment Authorization Document: <https://www.uscis.gov/es/residencia-permanente-tarjeta-verde/procesos-y-procedimientos-para-la-residencia-permanente/documento-de-autorizacion-de-empleo#main-content>

U.S. Department of Labor. (s.f.). *H-2B Temporary Non-agricultural Program*. Recuperado el 29 de Marzo de 2023, de H-2B Online Filing via FLAG System: <https://www.dol.gov/agencies/eta/foreign-labor/programs/h-2b#>

U.S. Department of State, Bureau of Consular Affairs. (s.f.). *Temporary Worker Visas*. Recuperado el 15 de Marzo de 2023, de <https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/employment/temporary-worker-visas.html>

Wilson Molina, Jhon M. ;. (s.f.). Los Diversos Tipos de Sociedades Mercantiles en los Estados Unidos de Norteamérica. Recuperado el 01 de Abril de 2023, de <https://revistas-colaboracion.juridicas.unam.mx/index.php/juridica/article/viewFile/11336/1038>

7. ANEXOS

- Anexo 1 Formulario 1099 Nonemployee Compensation, (Compensación para no empleados),

PAYER'S name, street address, city or town, state or province, country, ZIP or foreign postal code, and telephone no.			OMB No. 1545-0116 Form 1099-NEC (Rev. January 2022) For calendar year 20____
PAYER'S TIN	RECIPIENT'S TIN	1 Nonemployee compensation \$	
RECIPIENT'S name		2 Payer made direct sales totaling \$5,000 or more of consumer products to recipient for resale	
Street address (including apt. no.)		3	
City or town, state or province, country, and ZIP or foreign postal code		4 Federal income tax withheld \$	
Account number (see instructions)		5 State tax withheld \$	6 State/Payer's state no.
		2nd TIN not. \$	\$

7171 VOID CORRECTED

Form **1099-NEC** (Rev. 1-2022) Cat. No. 72590N www.irs.gov/Form1099NEC Department of the Treasury - Internal Revenue Service

VOID CORRECTED

PAYER'S name, street address, city or town, state or province, country, ZIP or foreign postal code, and telephone no.			OMB No. 1545-0116 Form 1099-NEC (Rev. January 2022) For calendar year 20____	Nonemployee Compensation	
PAYER'S TIN	RECIPIENT'S TIN	1 Nonemployee compensation \$		Copy 1 For State Tax Department	
RECIPIENT'S name		2 Payer made direct sales totaling \$5,000 or more of consumer products to recipient for resale			
Street address (including apt. no.)		3			
City or town, state or province, country, and ZIP or foreign postal code		4 Federal income tax withheld \$			
Account number (see instructions)		5 State tax withheld \$	6 State/Payer's state no.		7 State income \$
		\$	\$		\$

Form **1099-NEC** (Rev. 1-2022)

Department of the Treasury - Internal Revenue Service

www.irs.gov/Fo

rm1099NEC

CORRECTED (if checked)

PAYER'S name, street address, city or town, state or province, country, ZIP or foreign postal code, and telephone no.		OMB No. 1545-0116 Form 1099-NEC (Rev. January 2022) For calendar year 20 ____		Nonemployee Compensation	
PAYER'S TIN	RECIPIENT'S TIN	1 Nonemployee compensation \$			
RECIPIENT'S name		2 Payer made direct sales totaling \$5,000 or more of consumer products to recipient for resale			
Street address (including apt. no.)		3			
City or town, state or province, country, and ZIP or foreign postal code		4 Federal income tax withheld \$		Copy B For Recipient This is important tax information and is being furnished to the IRS. If you are required to file a return, a negligence penalty or other sanction may be imposed on you if this income is taxable and the IRS determines that it has not been reported.	
Account number (see instructions)		5 State tax withheld \$	6 State/Payer's state no.		7 State income \$
		\$			\$

Form **1099-NEC** (Rev. 1-2022)

(keep for your records)

Department of the Treasury - Internal Revenue Service

www.irs.gov/Form1099NEC

- Anexo 2 Formulario W2 Wage and Tax Statement

22222	VOID <input type="checkbox"/>	Employee's social security number	For Official Use Only OMB No. 1545-0008			
b Employer identification number (EIN)		1 Wages, tips, other compensation		2 Federal income tax withheld		
c Employer's name, address, and ZIP code		3 Social security wages		4 Social security tax withheld		
		5 Medicare wages and tips		6 Medicare tax withheld		
		7 Social security tips		8 Allocated tips		
d Control number		9		10 Dependent care benefits		
e Employee's first name and initial	Last name	Suff.	11 Nonqualified plans		12a See instructions for box 12	
f Employee's address and ZIP code		13 Statutory employee <input type="checkbox"/>	Retirement plan <input type="checkbox"/>	Third-party sick pay <input type="checkbox"/>	12b	
		14 Other		12c		
				12d		
15 State Employer's state ID number		16 State wages, tips, etc.	17 State income tax	18 Local wages, tips, etc.	19 Local income tax	20 Locality name

Form **Wage and Tax Statement W-2** 2023
 Copy A—For Social Security Administration. Send this entire page with
 Form W-3 to the Social Security Administration; photocopies are not acceptable.

Department of the Treasury—Internal Revenue Service
 For Privacy Act and Paperwork Reduction
 Act Notice, see the separate instructions.

Cat. No. 10134D

Do Not Cut, Fold, or Staple Forms on This Page

- **Anexo 3 Operating Agreement Kamati LLC**

LIMITED LIABILITY COMPANY OPERATING AGREEMENT

KAMATI, LLC

A Member-Managed Limited Liability Company

OPERATING AGREEMENT

THIS OPERATING AGREEMENT is made and entered into effective on August 9, 2021 by and among: KAMATI LTDA, ROGER CARDONA ALARCON, HELMER MUNOZ VALDERRAMA and RUBY ALARCON OSORIO (collectively referred to in this agreement as the "Members").

SECTION 1

THE LIMITED LIABILITY COMPANY

1.1 *Formation.* Effective August 9, 2021, the Members form a limited liability company under the name KAMATI, LLC (the "Company") on the terms and conditions in this Operating Agreement (the "Agreement") and pursuant to Florida Law (the "Act"). The Members agree to file with the appropriate agency within the State of Florida charged with processing and maintaining such records all documentation required for the formation of the Company. The rights and obligations of the parties are as provided in the Act except as otherwise expressly provided in this Agreement.

1.2 *Name.* The business of the Company will be conducted under the name **KAMATI, LLC** or such other name upon which the Members may unanimously may agree.

1.3 *Purpose.* The purpose of the Company is to engage in any lawful act or activity for which a Limited Liability Company may be formed within the State of Florida.

1.4 *Office.* The Company will maintain its principal business office at the following address: Cra. 37 No. 10-303 Edif. 1, Piso 2, Parq. Ind. La Esperanza, Acopi-Yumbo, Valle del Cauca, Colombia.

1.5 *Registered Agent.* Registered Agent Solutions is the Company's initial registered agent in the State of Florida, and the registered office is 155 Office Plaza Drive, Suite A, Tallahassee FL 32301.

1.6 *Term.* The term of the Company commences on August 9th, 2021 and shall continue perpetually unless sooner terminated as provided in this Agreement.

1.7 *Names and Addresses of Members.* The Members' names and addresses are attached as Schedule 1 to this Agreement.

1.8 *Admission of Additional Members.* Except as otherwise expressly provided in this Agreement, no additional members may be admitted to the Company through issuance by the company of a new interest in the Company without the prior unanimous written consent of the Members.

SECTION 2

CAPITAL CONTRIBUTIONS

2.1 *Initial Contributions.* The Members initially may contribute to the Company in the form of capital or a loan, and the Company shall keep record of all amounts.

SECTION 3

ALLOCATION OF PROFITS AND LOSSES; DISTRIBUTIONS

3.1 *Profits/Losses.* For financial accounting and tax purposes, the Company's net profits or net losses shall be determined on an annual basis and shall be allocated to the Members in proportion to each Member's relative capital interest in the Company as set forth in Schedule 2 as amended from time to time in accordance with U.S. Department of the Treasury Regulation 1.704-1.

3.2 *Distributions.* The Members shall determine and distribute available funds annually or at more frequent intervals as they see fit. Available funds, as referred to

herein, shall mean the net cash of the Company available after appropriate provision for expenses and liabilities, as determined by the Manager. Distributions in liquidation of the Company or in liquidation of a Member's interest shall be made in accordance with the positive capital account balances pursuant to U.S. Department of the Treasury Regulation 1.704.1(b)(2)(ii)(b)(2). To the extent a Member shall have a negative capital account balance, there shall be a qualified income offset, as set forth in U.S. Department of the Treasury Regulation 1.704.1(b)(2)(ii)(d).

3.3 *No Right to Demand Return of Capital.* No Member has any right to any return of capital or other distribution except as expressly provided in this Agreement. No Member has any drawing account in the Company.

SECTION 4

INDEMNIFICATION

The Company shall indemnify any person who was or is a party defendant or is threatened to be made a party defendant, pending or completed action, suit or proceeding, whether civil, criminal, administrative, or investigative (other than an action by or in the right of the Company) by reason of the fact that he is or was a Member of the Company, Manager, employee or agent of the Company, or is or was serving at the request of the Company, against expenses (including attorney's fees), judgments, fines, and amounts paid in settlement actually and reasonably incurred in connection with such action, suit or proceeding if the Members determine that he acted in good faith and in a manner he reasonably believed to be in or not opposed to the best interest of the Company, and with respect to any criminal action proceeding, has no reasonable cause to believe his/her conduct was unlawful. The termination of any action, suit, or proceeding by judgment, order, settlement, conviction, or upon a plea of "no lo Contendere" or its equivalent, shall not in itself create a presumption that the person did or did not act in good faith and in a manner which he reasonably believed to be in the best interest of the Company, and, with respect to any criminal action or proceeding, had reasonable cause to believe that his/her conduct was lawful.

SECTION 5
POWERS AND DUTIES OF MANAGER

5.1 Management of Company.

5.1.1 ROGER CARDONA ALARCON, within the authority granted by the Act and the terms of this Agreement shall have the complete power and authority to manage and operate the Company (on day to day basis) and make all decisions affecting its business and affairs (Excluding the ones involving an investment of more than \$15,000 dollars which must be communicated to the Members of the board for approval). - The general manager may use, without written authorization, up to USD 15,000 per month. For amounts exceeding USD 15,000 per month, the general manager must request written authorization, at least from the 75% of the board members for approval.

5.1.2 Except as otherwise provided in this Agreement, all decisions and documents relating to the management and operation of the Company shall be made and executed by ROGER CARDONA ALARCON in Interest of the Members.

5.1.3 Third parties dealing with the Company shall be entitled to rely conclusively upon the power and authority of ROGER CARDONA ALARCON to manage and operate the business and affairs of the Company.

5.2 Decisions by Members. Whenever in this Agreement reference is made to the decision, consent, approval, judgment, or action of the Members, unless otherwise expressly provided in this Agreement, such decision, consent, approval, judgment, or action shall mean a Majority of the Members.

5.3 Withdrawal by a Member. A Member has no power to withdraw from the Company, except as otherwise provided in Section 8.

SECTION 6

SALARIES, REIMBURSEMENT, AND PAYMENT OF EXPENSES

6.1 *Organization Expenses.* All expenses incurred in connection with organization of the Company must have a budget approved by the Members and they will be paid by the Company.

6.2 *Salary.* No salary will be paid to a Member for the performance of his or her duties under this Agreement unless the salary has been approved in writing by a Majority of the Members.

6.3 *Legal and Accounting Services.* The Company may obtain legal and accounting services to the extent reasonably necessary for the conduct of the Company's business.

SECTION 7

BOOKS OF ACCOUNT, ACCOUNTING REPORTS, TAX RETURNS, FISCAL YEAR, BANKING

7.1 *Method of Accounting.* The Company will use the method of accounting previously determined by the Members for financial reporting and tax purposes.

7.2 *Fiscal Year; Taxable Year.* The fiscal year and the taxable year of the Company is the calendar year.

7.3 *Capital Accounts.* The Company will maintain a Capital Account for each Member on a cumulative basis in accordance with federal income tax accounting principles.

7.4 *Banking.* All funds of the Company will be deposited in a separate bank account or in an account or accounts of a savings and loan association in the name of the Company as determined by a Majority of the Members. Company funds will be invested or deposited with an institution, the accounts or deposits of which are insured or guaranteed by an agency of the United States government.

SECTION 8

TRANSFER OF MEMBERSHIP INTEREST

8.1 *Sale or Encumbrance Prohibited.* Except as otherwise permitted in this Agreement, no Member may voluntarily or involuntarily transfer, sell, convey, encumber, pledge, assign, or otherwise dispose of (collectively, "Transfer") an interest in the Company without the prior written consent of a majority of the other nontransferring Members determined on a per capita basis.

8.2 *Right of First Refusal.* Notwithstanding Section 8.1, a Member may transfer all or any part of the Member's interest in the Company (the "Interest") as follows:

8.2.1 The Member desiring to transfer his or her Interest first must provide written notice (the "Notice") to the other Members, specifying the price and terms on which the Member is prepared to sell the Interest (the "Offer").

8.2.2 For a period of 30 days after receipt of the Notice, the Members may acquire all, but not less than all, of the Interest at the price and under the terms specified in the Offer. If the other Members desiring to acquire the Interest cannot agree among themselves on the allocation of the Interest among them, the allocation will be proportional to the Ownership Interests of those Members desiring to acquire the Interest.

8.2.3 Closing of the sale of the Interest will occur as stated in the Offer; provided, however, that the closing will not be less than 45 days after expiration of the 30-day notice period.

8.2.4 If the other Members fail or refuse to notify the transferring Member of their desire to acquire all of the Interest proposed to be transferred within the 30-day period following receipt of the Notice, then the Members will be deemed to have waived their right to acquire the Interest on the terms described in the Offer, and the transferring Member may sell and convey the Interest consistent with the Offer to any

other person or entity; provided, however, that notwithstanding anything in Section 8.2 to the contrary, should the sale to a third person be at a price or on terms that are more favorable to the purchaser than stated in the Offer, then the transferring Member must reoffer the sale of the Interest to the remaining Members at that other price or other terms; provided, further, that if the sale to a third person is not closed within six months after the expiration of the 30-day period describe above, then the provisions of Section 8.2 will again apply to the Interest proposed to be sold or conveyed.

8.2.5 Notwithstanding the foregoing provisions of Section 8.2, should the sole remaining Member be entitled to and elect to acquire all the Interests of the other Members of the Company in accordance with the provisions of Section 8.2, the acquiring Member may assign the right to acquire the Interests to a spouse, lineal descendent, or an affiliated entity if the assignment is reasonably believed to be necessary to continue the existence of the Company as a limited liability company.

8.3 *Substituted Parties.* Any transfer in which the Transferee becomes a fully substituted Member is not permitted unless and until:

(1) The transferor and assignee execute and deliver to the Company the documents and instruments of conveyance necessary or appropriate in the opinion of counsel to the Company to effect the transfer and to confirm the agreement of the permitted assignee to be bound by the provisions of this Agreement; and

(2) The transferor furnishes to the Company an opinion of counsel, satisfactory to the Company, that the transfer will not cause the Company to terminate for federal income tax purposes or that any termination is not adverse to the Company or the other Members.

8.4 *Death, Incompetency, or Bankruptcy of Member.* On the death, adjudicated incompetence, or bankruptcy of a Member, unless the Company exercises its rights under Section 8.5, the successor in interest to the Member (whether an estate, bankruptcy trustee, or otherwise) will receive only the economic right to receive distributions whenever made by the Company and the Member's allocable share of taxable income, gain, loss, deduction, and credit (the "Economic Rights") unless and until a majority of the other Members determined on a per capita basis admit the

transferee as a fully substituted Member in accordance with the provisions of Section 8.3.

8.4.1 Any transfer of Economic Rights pursuant to Section 8.4 will not include any right to participate in management of the Company, including any right to vote, consent to, and will not include any right to information on the Company or its operations or financial condition. Following any transfer of only the Economic Rights of a Member's Interest in the Company, the transferring Member's power and right to vote or consent to any matter submitted to the Members will be eliminated, and the Ownership Interests of the remaining Members, for purposes only of such votes, consents, and participation in management, will be proportionately increased until such time, if any, as the transferee of the Economic Rights becomes a fully substituted Member.

8.5 *Death Buy Out.* Notwithstanding the foregoing provision of Section 8, the Members covenant and agree that on the death of any Member, the Company, at its option, by providing written notice to the estate of the deceased Member within 180 days of the death of the Member, may purchase, acquire, and redeem the Interest of the deceased Member in the Company pursuant to the provision of Section 8.5.

8.5.1 The value of each Member's Interest in the Company will be determined on the date this Agreement is signed, and the value will be endorsed on Schedule 3 attached and made a part of this Agreement. The value of each Member's Interest will be redetermined unanimously by the Members annually, unless the Members unanimously decide to redetermine those values more frequently. The Members will use their best efforts to endorse those values on Schedule 3. The purchase price for a decedent Member's interest conclusively is the value last determined before the death of such Member; provided, however, that if the latest valuation is more than two years before the death of the deceased Member, the provisions of Section 8.5.2 will apply in determining the value of the Member's Interest in the Company.

8.5.2 If the Members have failed to value the deceased Member's Interest within the prior two-year period, the value of each Member's Interest in the Company on the date of death, in the first instance, will be determined by mutual agreement of the

surviving Members and the personal representative of the estate of the deceased Member. If the parties cannot reach an agreement on the value within 30 days after the appointment of the personal representative of the deceased Member, then the surviving Members and the personal representative each must select a qualified appraiser within the next succeeding 30 days. The appraisers so selected must attempt to determine the value of the Company Interest owned by the decedent at the time of death based solely on their appraisal of the total value of the Company's assets and the amount the decedent would have received had the assets of the Company been sold at that time for an amount equal to their fair market value and the proceeds (after payment of all Company obligations) were distributed in the manner contemplated in Section 8. The appraisal may not consider and discount for the sale of a minority Interest in the Company. In the event the appraisers cannot agree on the value within 30 days after being selected, the two appraisers must, within 30 days, select a third appraiser. The value of the Interest of the decedent in the Company and the purchase price of it will be the average of the two appraisals nearest in amount to one another. That amount will be final and binding on all parties and their respective successors, assigns, and representatives. The costs and expenses of the third appraiser and any costs and expenses of the appraiser retained but not paid for by the estate of the deceased Member will be offset against the purchase price paid for the deceased Member's Interest in the Company.

8.5.3 Closing of the sale of the deceased Member's Interest in the Company will be held at the office of the Company on a date designated by the Company, not be later than 90 days after agreement with the personal representative of the deceased Member's estate on the fair market value of the deceased Member's Interest in the Company; provided, however, that if the purchase price are determined by appraisals as set forth in Section 8.5.2, the closing will be 30 days after the final appraisal and purchase price are determined. If no personal representative has been appointed within 60 days after the deceased Member's death, the surviving Members have the right to apply for and have a personal representative appointed.

8.5.4 At closing, the Company will pay the purchase price for the deceased Member's Interest in the Company. If the purchase price is less than \$1,000.00, the

purchase price will be paid in cash; if the purchase price is \$1,000.00 or more, the purchase price will be paid as follows:

(1) \$1,000.00 in cash, bank cashier's check, or certified funds;

(2) The balance of the purchase price by the Company executing and delivering its promissory note for the balance, with interest at the prime interest rate stated by primary banking institution utilized by the Company, its successors and assigns, at the time of the deceased Member's death. Interest will be payable monthly, with the principal sum being due and payable in three equal annual installments. The promissory note will be unsecured and will contain provisions that the principal sum may be paid in whole or in part at any time, without penalty.

8.5.5 At the closing, the deceased Member's estate or personal representative must assign to the Company all of the deceased Member's Interest in the Company free and clear of all liens, claims, and encumbrances, and, at the request of the Company, the estate or personal representative must execute all other instruments as may reasonably be necessary to vest in the Company all of the deceased Member's right, title, and interest in the Company and its assets. If either the Company or the deceased Member's estate or personal representative fails or refuses to execute any instrument required by this Agreement, the other party is hereby granted the irrevocable power of attorney which, it is agreed, is coupled with an interest, to execute and deliver on behalf of the failing or refusing party all instruments required to be executed and delivered by the failing or refusing party.

8.5.6 On completion of the purchase of the deceased Member's Interest in the Company, the Ownership Interests of the remaining Members will increase proportionately to their then existing Ownership Interests.

SECTION 9

DISSOLUTION AND WINDING UP OF THE COMPANY

9.1 *Dissolution*. The Company will be dissolved on the happening of any of the following events:

9.1.1 Sale, transfer, or other disposition of all or substantially all of the property of the Company;

9.1.2 The agreement of all of the Members;

9.1.3 By operation of law; or

9.1.4 The death, incompetence, expulsion, or bankruptcy of a Member, or the occurrence of any event that terminates the continued membership of a Member in the Company, unless there are then remaining at least the minimum number of Members required by law and all of the remaining Members, within 120 days after the date of the event, elect to continue the business of the Company.

9.2 *Winding Up*. On the dissolution of the Company (if the Company is not continued), the Members must take full account of the Company's assets and liabilities, and the assets will be liquidated as promptly as is consistent with obtaining their fair value, and the proceeds, to the extent sufficient to pay the Company's obligations with respect to the liquidation, will be applied and distributed, after any gain or loss realized in connection with the liquidation has been allocated in accordance with Section 3 of this Agreement, and the Members' Capital Accounts have been adjusted to reflect the allocation and all other transactions through the date of the distribution, in the following order:

9.2.1 To payment and discharge of the expenses of liquidation and of all the Company's debts and liabilities to persons or organizations other than Members;

9.2.2 To the payment and discharge of any Company debts and liabilities owed to Members; and

9.2.3 To Members in the amount of their respective adjusted Capital Account balances on the date of distribution; provided, however, that any then outstanding Default Advances (with interest and costs of collection) first must be repaid from distributions otherwise allocable to the Defaulting Member pursuant to Section 9.2.3.

SECTION 10
GENERAL PROVISIONS

10.1 *Amendments*. Amendments to this Agreement may be proposed by any Member. A proposed amendment will be adopted and become effective as an amendment only on the written approval of all of the Members.

10.2 *Governing Law*. This Agreement and the rights and obligations of the parties under it are governed by and interpreted in accordance with the laws of the State of Florida (without regard to principles of conflicts of law).

10.3 *Entire Agreement; Modification*. This Agreement constitutes the entire understanding and agreement between the Members with respect to the subject matter of this Agreement. No agreements, understandings, restrictions, representations, or warranties exist between or among the members other than those in this Agreement or referred to or provided for in this Agreement. No modification or amendment of any provision of this Agreement will be binding on any Member unless in writing and signed by all the Members.

10.4 *Attorney Fees*. In the event of any suit or action to enforce or interpret any provision of this Agreement (or that is based on this Agreement), the prevailing party is entitled to recover, in addition to other costs, reasonable attorney fees in connection with the suit, action, or arbitration, and in any appeals. The determination of who is the prevailing party and the amount of reasonable attorney fees to be paid to the prevailing party will be decided by the court or courts, including any appellate courts, in which the matter is tried, heard, or decided.

10.5 *Further Effect*. The parties agree to execute other documents reasonably necessary to further effect and evidence the terms of this Agreement, as long as the terms and provisions of the other documents are fully consistent with the terms of this Agreement.

10.6 *Severability*. If any term or provision of this Agreement is held to be void or unenforceable, that term or provision will be severed from this Agreement, the balance of the Agreement will survive, and the balance of this Agreement will be

reasonably construed to carry out the intent of the parties as evidenced by the terms of this Agreement.

10.7 *Captions.* The captions used in this Agreement are for the convenience of the parties only and will not be interpreted to enlarge, contract, or alter the terms and provisions of this Agreement.

10.8 *Notices.* All notices required to be given by this Agreement will be in writing and will be effective when actually delivered or, if mailed, when deposited as certified mail, postage prepaid, directed to the addresses first shown above for each Member or to such other address as a Member may specify by notice given in conformance with these provisions to the other Members.

IN WITNESS WHEREOF, the parties to this Agreement execute this Operating Agreement as of the date and year first above written.

MEMBERS:

_____ FOR: KAMATI LTDA	_____ Signature
_____ ROGER CARDONA ALARCON	_____ Signature
_____ HELMER MUNOZ VALDERRAMA	_____ Signature
_____ RUBY ALARCON OSORIO	_____ Signature
_____	_____

Listing of Members - Schedule 1
LIMITED LIABILITY COMPANY OPERATING AGREEMENT
KAMATI, LLC
LISTING OF MEMBERS

As of August 9th, 2021 the following is a list of Members of the Company:

ADDRESS

KAMATI, LLC	Cra. 37 No. 10-303 Edif 1, Piso 2 Paq. Ind. La Esperanza Acopi-Yumbo Valle del Cauca, Colombia
ROGER CARDONA ALARCON	Cra. 37 No. 10-303 Edif 1, Piso 2 Paq. Ind. La Esperanza Acopi-Yumbo Valle del Cauca, Colombia
HELMER MUNOZ VALDERRAMA	Cra. 37 No. 10-303 Edif 1, Piso 2 Paq. Ind. La Esperanza Acopi-Yumbo Valle del Cauca, Colombia
RUBY ALARCON OSORIO	9282 Broadwater Drive Gaithersburg, MD 20879-2174

Listing of Capital Contributions - Schedule 2
LIMITED LIABILITY COMPANY OPERATING AGREEMENT
KAMATI, LLC
CAPITAL CONTRIBUTIONS

Pursuant to ARTICLE 2, the Members' initial contribution to the Company capital is stated to be \$3,000.00. The description and each individual portion of this initial contribution is as follows:

NAME OWNERSHIP%	CONTRIBUTION
KAMATI, LLC 51%	\$1,530.00
ROGER CARDONA ALARCON 25%	\$735.00
HELMER MUNOZ VALDERRAMA 22%	\$661.50
RUBY ALARCON OSORIO 2%	\$73.50

SIGNED AND AGREED this _____ of August, 2021

MEMBERS:

FOR: KAMATI LTDA	Signature
ROGER CARDONA ALARCON	Signature
HELMER MUNOZ VALDERRAMA	Signature
RUBY ALARCON OSORIO	Signature

Listing of Valuation of Members Interest - Schedule 3
LIMITED LIABILITY COMPANY OPERATING AGREEMENT
KAMATI, LLC
VALUATION OF MEMBERS INTEREST

Pursuant to ARTICLE 8, the value of each Member's interest in the Company is endorsed as follows:

NAME ENDORSEMENT	VALUATION
KAMATI, LLC	\$1,530.00
ROGER CARDONA ALARCON	\$735.00
HELMER MUNOZ VALDERRAMA	\$661.50
RUBY ALARCON OSORIO	\$73.50

SIGNED AND AGREED this _____ of August, 2021

MEMBERS:

_____ FOR: KAMATI LTDA	_____ Signature
_____ ROGER CARDONA ALARCON	_____ Signature
_____ HELMER MUNOZ VALDERRAMA	_____ Signature
_____ RUBY ALARCON OSORIO	_____ Signature

• Anexo 4. Estructura Organizacional Kamati Ltda

