



LA PAZ  
CONSULTING  
GROUP

# *¿Está Pensando en Expandir su Negocio a Estados Unidos?*

**7 Aspectos Clave**  
Que Debería Evaluar Antes de  
Comenzar

# Una Carta Personal de Maria Rovira

Estimado empresario,

Expandir un negocio a Estados Unidos puede ser una de las decisiones más emocionantes y transformadoras en la vida de un empresario.

También puede generar incertidumbre. Y eso es normal.

Durante los últimos años he tenido la oportunidad de trabajar con empresarios colombianos que han decidido dar ese paso.

Lo que he aprendido es que el éxito no comienza con una LLC, una cuenta bancaria o un formulario. *Comienza con claridad.*

Claridad para entender dónde está hoy, hacia dónde quiere llegar y cuáles son las decisiones que realmente merecen su atención.

Esta guía reúne siete aspectos que considero fundamentales antes de dar ese paso.

Mi deseo es que estas páginas le ayuden a tomar decisiones más informadas, evitar errores comunes y prepararse mejor para las oportunidades que puede ofrecer el mercado estadounidense.

Le deseo mucho éxito en esta nueva etapa de crecimiento para usted y su empresa.

Con aprecio,

*Maria Rovira*



# Aspecto Clave

## 01

### NO COMIENZE POR LA LLC

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Lo primero que necesito hacer es abrir una LLC."*

#### Lo Que Realmente Importa

Antes de pensar en estructuras legales, es importante tener claridad sobre el propósito de su expansión. ¿Está buscando nuevos clientes? ¿Abrir una operación? ¿Invertir? ¿Aplicar a una visa? La respuesta a estas preguntas influirá en muchas de las decisiones que tomará más adelante.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Cuál es mi objetivo principal al expandirme?
- ¿Qué espero lograr en los próximos años?
- ¿Cómo encaja esta expansión dentro de mi visión de negocio?

### CLAVE #1

*"La estrategia debe definir la estructura."*

# Aspecto Clave

## 02

### ESTADOS UNIDOS TIENE REGLAS DIFERENTES

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Las reglas son prácticamente las mismas  
que en Colombia."*

#### Lo Que Realmente Importa

Cada mercado tiene sus propias normas, expectativas y formas de hacer negocios. Comprender estas diferencias desde el principio puede ayudarle a evitar errores costosos y tomar mejores decisiones a medida que crece.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Conozco los requisitos que aplican a mi industria?
- ¿Entiendo mis responsabilidades como propietario de una empresa en Estados Unidos?
- ¿Estoy buscando orientación adecuada antes de comenzar?

### CLAVE #2

*"Comprender las reglas evita errores  
costosos."*

# Aspecto Clave

## 03

### ABRIR UNA CUENTA BANCARIA NO SIEMPRE ES AUTOMÁTICO

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Una vez tenga mi empresa, podré abrir una cuenta bancaria inmediatamente."*

#### Lo Que Realmente Importa

Tener una empresa registrada no garantiza automáticamente acceso al sistema bancario. Dependiendo de su situación, el proceso puede requerir documentación adicional, planificación y tiempo.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Tengo la documentación necesaria preparada?
- ¿He investigado mis opciones bancarias?
- ¿Estoy considerando este proceso dentro de mi cronograma de expansión?

### CLAVE #3

*"La planificación facilita el proceso."*

# Aspecto Clave

## 04

### LOS IMPUESTOS LLEGAN MÁS RÁPIDO DE LO QUE CREE

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"No tendré que preocuparme por impuestos hasta que el negocio crezca."*

#### Lo Que Realmente Importa

Muchas obligaciones comienzan antes de lo que los empresarios imaginan. Comprender sus responsabilidades desde el inicio le permitirá operar con mayor tranquilidad y evitar contratiempos innecesarios.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Conozco mis responsabilidades fiscales básicas?
- ¿He considerado estos costos dentro de mi presupuesto?
- ¿Estoy preparado para cumplir con mis obligaciones desde el principio?

### CLAVE #4

*"La preparación genera tranquilidad."*

# Aspecto Clave

## 05

### NO TODO LO QUE FUNCIONA EN COLOMBIA FUNCIONA EN ESTADOS UNIDOS

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Si mi negocio funciona en Colombia, funcionará igual en Estados Unidos."*

#### Lo Que Realmente Importa

Las relaciones laborales, los contratos, las expectativas de los clientes y la forma de hacer negocios pueden ser diferentes. Adaptarse al mercado es una parte esencial del crecimiento.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Conozco las expectativas del mercado estadounidense?
- ¿Estoy dispuesto a adaptar ciertos procesos de mi negocio?
- ¿He investigado cómo opera mi industria en Estados Unidos?

#### CLAVE #5

*"Adaptarse es parte del crecimiento."*

# Aspecto Clave

## 06

### LOS TIEMPOS SUELEN SER MÁS LARGOS DE LO ESPERADO

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Todo estará listo en pocas semanas."*

#### Lo Que Realmente Importa

La expansión internacional requiere paciencia. Algunos procesos pueden tomar más tiempo del previsto, por lo que es importante establecer expectativas realistas y planificar con anticipación.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Estoy construyendo un cronograma realista?
- ¿He considerado posibles retrasos?
- ¿Tengo la flexibilidad necesaria para adaptarme durante el proceso?

#### CLAVE #6

*"Las expectativas realistas crean mejores resultados."*

# Aspecto Clave

## 07

### EL MAYOR ERROR: ENTRAR SIN UN PLAN

Lo Que Muchos Empresarios Creen:

*"Iré resolviendo las cosas sobre la marcha."*

#### Lo Que Realmente Importa

Las empresas exitosas rara vez crecen por accidente. Contar con una estrategia clara le ayuda a tomar mejores decisiones, utilizar mejor sus recursos y avanzar con mayor confianza.

#### Preguntas Que Debería Considerar

- ¿Tengo un plan claro para los próximos 12 meses?
- ¿He definido mis prioridades?
- ¿Sé cómo medir el éxito de esta expansión?

### CLAVE #7

*"Las empresas exitosas no comienzan con formularios. Comienzan con claridad."*

# *Un Ultimo Pensamiento*

Expandir un negocio a Estados Unidos puede abrir oportunidades extraordinarias, pero las mejores decisiones rara vez comienzan con un formulario.

Comienzan con preparación, estrategia y una visión clara de lo que desea construir.

Espero que estos siete aspectos le hayan ayudado a reflexionar sobre su próximo paso y a identificar algunas de las áreas que merecen su atención antes de iniciar este proceso.

Si desea obtener más información o explorar sus opciones con mayor profundidad, será un gusto acompañarle en esa conversación.



 [mrovira@lapazgrp.com](mailto:mrovira@lapazgrp.com)

 407-227-3506

[LaPazConsultingGroup.com](http://LaPazConsultingGroup.com)



A close-up photograph of a person's hands holding a pen over an open notebook. The notebook pages are filled with light pencil sketches and handwritten notes. One note says "Bamboo" and another says "Sunday 3/4". The person is wearing a white long-sleeved shirt and a silver ring on their finger.

*"Las empresas más sólidas no se construyen con prisa. Se construyen con visión, estrategia y propósito."*

*— María Rovira*



LA PAZ  
CONSULTING  
GROUP