

Entre Chile y Estados Unidos, Carey abre división especializada en procesos de migración



Entrevistas

Los motores de inmigración hacia Chile: 'la industria minera y los proyectos asociados a esta, así como también proyectos de energía y de tecnología informática', asegura Francisca Corti, socia de Carey. / Diseño Miguel Loredó - LexLatin.

Inmigración inbound y outbound: alternativas migratorias para extranjeros estadounidenses y, desde Chile, para inversionistas, jóvenes talentos o startups en movimiento.

Chile es uno de los socios comerciales más importantes de Estados Unidos en América Latina. Así lo reconoce su [Departamento de Estado](#), considerando en esta afirmación sus casi dos décadas de relaciones económicas bilaterales plasmadas en el Tratado de Libre Comercio.

En este contexto -fortalecido por la dinamización migratoria corporativa de empresarios y ejecutivos anglosajones en Chile y de profesionales y jóvenes ejecutivos chilenos en EE.UU.- fue lanzado Carey Visas, una división de negocios de la firma [Carey](#), creada para atender los asuntos corporativos que involucren visas del país norteamericano. Esta oficina está integrada por un equipo especializado en migración corporativa,

entre ellos los profesionales de Visas USA, empresa liderada por **Stephen Buchanan**.

Francisca Corti, socia de **Carey** y experta en derecho laboral, está a la cabeza de este proyecto.

“Nuestro valor agregado es asesorar al cliente de forma integral en todas aquellas materias legales que se asocian a los temas migratorios. Asesorar a los clientes que tienen operaciones en Chile en todo el proceso de expatriación de sus ejecutivos y trabajadores y atender la demanda de profesionales (chilenos) que buscan oportunidades laborales, así como clientes que buscan invertir en Estados Unidos”, detalla.

Corti se refiere a la penetración del mercado anglosajón desde las prácticas de *family offices*, *corporate ventures* y algunos asuntos institucionales. La respuesta de la firma chilena responde al incremento de la demanda de ambos flujos migratorios corporativos. A partir de ello, han diseñado dos áreas de servicio:

“Por un lado, la **inmigración inbound** que se asocia a la tramitación y gestión de alternativas migratorias para los extranjeros que buscan residir, trabajar, estudiar e invertir en Chile. Por otro lado, prestamos servicios de **inmigración outbound** orientados a la asesoría para quienes buscan trabajar e invertir en Estados Unidos. En este caso, no solo ayudamos a nuestros clientes en sus procesos migratorios, sino que de requerirlo, tenemos la oportunidad de asesorarlos en su proceso de transición a Estados Unidos”, asegura.

A continuación **Francisca Corti, socia de Carey**, atiende cinco preguntas claves para comprender el panorama migratorio entre Chile y EE.UU.

¿Cuáles son los factores que están motivando la migración de ejecutivos hacia y desde Chile?

Francisca Corti: Hacia el país, el principal motor para la inmigración sigue siendo la **industria minera** y los proyectos de ingeniería que se asocian a esta. También los proyectos de **energía** y el rubro de la **tecnología informática**. Todas estas son áreas en las que se invierten capitales extranjeros con alta demanda de especialización.

Asimismo, a pesar de los movimientos políticos y sociales que se han observado, Chile continúa siendo un país en el que las instituciones, independientemente del gobierno de turno, funcionan y son estables.

En el caso de la inmigración *outbound*, la tendencia se asocia al área de la innovación y al **desarrollo de *start-ups*** que están en búsqueda de inversiones en Estados Unidos, lo que necesariamente genera movimiento de talentos jóvenes a dicho país.

¿Hay más ejecutivos chilenos solicitando visas de salida o estadounidenses deseando instalarse en Chile?

Ambos tipos de procesos no son comparables en número atendido, ni en el estado de cada uno de estos casos. Hasta ahora, el mayor número de casos que manejamos —consistente con el hecho de llevar en este negocio cerca de 30 años— tienen relación con la inmigración *inbound*.

En esta línea, hemos observado solicitudes no solamente de ciudadanos estadounidenses, sino también procedentes de India, China, Japón, España, México, Argentina y Perú.

La inmigración *outbound*, por su parte, es un negocio que incorporamos hacia fines del año pasado, con lo que, si bien ha tomado mucha fuerza, aún no se compara en número al anterior.

¿Hacia dónde apuntan los errores más comunes cuando se lleva a cabo un proceso migratorio?

El principal error en el que incurren los clientes es **aproximarse al proceso migratorio sin una planificación estratégica previa o no solicitar asesoría oportunamente.**

Lo anterior, sumado al tiempo que cada persona debe dedicar a la gestión de procesos de esta naturaleza, que -en nuestra experiencia- es determinante a la hora de tomar la decisión de externalizar el servicio.

¿Qué tendencias en materia migratoria se avecinan en Chile en lo que queda del 2023? ¿Y en el resto de la región?

Lo que vemos es que la entrada en vigencia de la nueva **Ley de Migración y Extranjería (Ley N°21.325)** debería propender a que los procesos migratorios de quienes tienen la intención de residir y trabajar en Chile se agilicen a fin de facilitar su inserción en el mercado laboral y, con ello, el mayor desarrollo de actividades económicas de relevancia para el país.

Asimismo, se están observando una serie de movimientos migratorios entre los distintos países que conforman la región, que deben ser atendidos internamente por cada gobierno a fin de disponer de una solución política y social.