

Carey se expande a Miami y abre oficina comercial con un fuerte foco en *startups* y la industria de *venture capital* de Chile y Latinoamérica

Tres semanas. Solo ese tiempo se demoraron Jaime Carey y Francisco Guzmán en pensar, trazar líneas y concretar la última jugada del tradicional estudio de abogados Carey: abrir una oficina comercial en Miami, ciudad que en los últimos años se ha posicionado como el nuevo centro tecnológico de Estados Unidos, tanto para los inversionistas que miran el ecosistema latinoamericano como para los fondos de capital de riesgo y *startups* de la región que buscan expandirse al mercado americano y/o europeo. Por eso, el foco principal de la oficina de Carey en Miami estará puesto principalmente en el ecosistema emprendedor de fase temprana y alto potencial de escalamiento.

“Siempre hemos tenido una propensión a ser innovadores y de ir adelante de la curva. Partimos hace ocho años en China con una oficina en Shanghái y ahora en Miami, donde vemos que se está generando un foco importante en torno a las inversiones y las *startups*. La ciudad se está convirtiendo en un Silicon Valley latinoamericano, por lo tanto, estar acá es una buena oportunidad”, asegura el socio administrador de Carey, Jaime Carey, quien agrega que la idea surgió espontáneamente mientras almorzaban con Francisco tras reunirse con un cliente. Ahí, agregan ambos socios, nos dimos cuenta de que al menos teníamos 20 clientes chilenos que estaban o esperaban estar en Miami, entre los cuales están Phage Technologies, Patio Ventures, Sentinel, Manutara, Génesis, WeBoost, entre otros.

Francisco Guzmán, socio del estudio de abogados que hace dos meses se instaló en el estado de Florida para liderar esta nueva oficina, precisa que la idea es “ser un puente para poder acompañar a los clientes chilenos que quieren internacionalizarse en Miami, pero no ejerciendo en el ámbito legal”. Y agrega: “Básicamente, lo que estamos haciendo es acompañar a los



Jaime Carey y Francisco Guzmán en la zona financiera de Brickell, con el fondo de Key Biscayne. En este sector están ubicadas las nuevas oficinas comerciales de Carey.

clientes en todo lo que es *softlanding*, porque hay muchos que desde Chile se están viniendo a EE.UU., sobre todo del ámbito de las *startups* y el *venture capital*, quienes si antes miraban a Silicon Valley o Nueva York, ahora lo hacen a Miami, ya que es una ciudad que

se está proyectando muchísimo y la idea es poder acompañarlos en ese proceso de manera integral”.

En general, asegura Guzmán, “hemos tenido mucha más tracción de lo que esperábamos, y hay mucho más por hacer, porque todos los que están mirando a Latinoamérica lo están haciendo desde Miami”. Al respecto, Guzmán indica que del total de clientes, cerca del 70% proviene del capital de riesgo o *startups*.

“Estamos en la etapa en que las *startups* exitosas están en plena fase de internacionalizarse y ya tenemos a varias en ese proceso. Lo mismo pasa con fondos de *venture capital* chilenos, con quienes estamos trabajando para que se puedan armar desde acá”.

Este interés, indica Carey, no solo proviene del ecosistema innovador,

sino también de inversionistas chilenos que quieren diversificar sus inversiones, apostando principalmente en bienes raíces, ya sea a través de fondos de inversión inmobiliaria como de la compra de propiedades. “Nuestra idea es que el cliente se sienta totalmente ‘apañado’ cuando llega a Estados Unidos, tanto desde el punto de vista de la idiosincrasia chilena, como también aprovechando el conocimiento que hemos ido desarrollando en el ámbito internacional y apoyándonos con los expertos locales con quienes trabajamos desde hace años”, agrega Carey, añadiendo además que hacia fines de este año se incorporarán dos nuevos abogados al equipo liderado por Guzmán.

Sobre el mayor interés de los chilenos por invertir en Miami, Jaime Carey señala que si bien hay un factor de incertidumbre que explica este factor, lo principal es el empuje de esta ciudad estadounidense como polo de inversión. “Es obvio que hay preocupación de la gente por la sensación de inestabilidad en nuestro país, pero hay también mucha diversificación de activos. Nuestra apuesta en Miami nace y sale por otro factor, por el fuerte empuje del ecosistema innovador”.

De los clientes que tienen en Miami, un 70% proviene del ecosistema innovador.