



# AMERICANA

Boletín Informativo de la Embajada de los Estados Unidos - Panamá

Enero 2006

## Te espero en los Estados Unidos "Para Hombres de Negocios que viajan a los Estados Unidos"



Sección Informativa y Cultural  
Centro de Recursos Informativos  
Amador Washington  
Edificio Clayton, Clayton  
Tel: 207-7100 / Fax: 207-7363

---

## Bienvenido a Estados Unidos

### Secretaria de Estado Condoleezza Rice

---



Cada año millones de visitantes extranjeros llegan a Estados Unidos, y cada uno de ellos, sea turista, viajero de negocios, o inmigrante, enriquece la vida cultural, educacional y económica de Estados Unidos. Me complace dar la bienvenida a nuestros invitados a Estados Unidos.

Como estadounidenses estamos ansiosos de que nuestros visitantes internacionales exploren nuestra cultura, conozcan a estadounidenses y miren nuestro país. También estamos ansiosos de aprender de nuestros visitantes acerca de la riqueza y diversidad de sus culturas, historia, lenguaje e ideas.

El presidente Bush y yo estamos convencidos que el desarrollo de lazos basados en el respeto, la comprensión y en valores comunes arraigados en diferentes países, patrimonio y

credo, nos permitirá construir un mundo mejor y más seguro. La clave del éxito reside en hacer contactos individuales y fomentar la comprensión.

Nosotros consideramos que los viajes y el intercambio entre personas ayuda mucho a transformarse. Los participantes en los programas internacionales de intercambio, tanto estadounidenses como extranjeros, una y otra vez destacan como sus vidas cambiaron para siempre con esas experiencias.

Siendo una nación de inmigrantes Estados Unidos siempre ha acogido bien a sus visitantes. Seguiremos trabajando intensamente para garantizar la seguridad de la gente en nuestras fronteras, sean turistas o residentes, y seguiremos celebrando la riqueza y la diversidad que nuestros visitantes traen a este gran país.

---

---

## Los negocios en los Estados Unidos de hoy

---

*Esta es una transcripción adaptada de una discusión libre entre el gobierno y expertos comerciales sobre temas relacionados a los viajes internacionales de negocios.*

---

Tanto el gobierno estadounidense como la comunidad comercial de Estados Unidos comprenden y apoyan la interacción directa entre las empresas estadounidenses y sus clientes y socios internacionales y sus empleados extranjeros.

Sin embargo, como sucede en muchos otros países, las inquietudes a causa de la seguridad compelen a Estados Unidos a examinar cuidadosamente a quienes desean cruzar sus fronteras.

Aunque nuestros primeros cambios en la seguridad, en los procedimientos para los viajes internacionales, no siempre funcionaron tan libres de tropiezos como se deseaba, han mejorado mucho durante los cuatro años transcurridos desde el 9/11.

Para lograr el equilibrio entre una seguridad efectiva y el mantener el compromiso con la apertura se requieren períodos más largos para el examen durante los varios pasos del trámite para los viajes internacionales pero, el gobierno estadounidense continúa trabajando con los líderes comerciales para superar los obstáculos subsistentes a que nos enfrentamos.

Estas cuestiones se abordan en el panel realizado en agosto de 2005 entre los siguientes expertos comerciales y gubernamentales estadounidenses: Douglas Baker, secretario adjunto de Comercio en Servicios; Elizabeth Dickson, asesora para el Servicio de Inmigración Mundial, Ingersoll-Rand<sup>(1)</sup>; Janice Jacobs, vicesecretaria adjunta de Estado para el Servicio de Visas; Randel Johnson, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos<sup>(2)</sup>; Michael Neifach, Departamento de Seguridad Territorial (DHS), director de la Política de Inmigración y Alexander Feldman (moderador), coordinador de los Programas de Información Internacional del Departamento de Estado, quien

formuló las preguntas a los participantes.

### Colaborar juntos para facilitar los viajes

**Pregunta (moderador):** ¿Una cuestión clave es, de hecho, cómo trabaja el gobierno de Estados Unidos trabaja con la comunidad empresarial estadounidense?

**Jacobs:** A menudo describimos el trabajo que hacemos con respecto a las visas, después del 9/11 como uno de equilibrio entre la seguridad de nuestras fronteras y nuestras puertas abiertas. Ello es algo que nuestras oficinas consulares en el exterior tratan de hacer cada día al otorgar las visas, no solamente a los que viajan por razones de negocios, sino a otros

visitantes, los visitantes legítimos que vienen a Estados Unidos.

Hemos establecido varios programas para facilitar el proceso. Lo que hicimos en julio pasado fue enviar telegramas recordando a nuestros consulados la importancia que los viajes de negocios tienen para Estados Unidos, las importantes razones económicas. Sabemos que

nuestra industria de viajes y turismo genera unos 93.000 millones de dólares al año aquí en Estados Unidos.

Nos comunicamos con nuestros consulados y les preguntamos qué estaban haciendo para facilitar los viajes de negocios y todos respondieron describiendo los diversos programas en que están trabajando, bien sea con la Cámara de Comercio de Estados Unidos en la localidad o con las compañías más grandes para que se registren en la embajada o el consulado, de tal manera que los empleados de firmas diferentes puedan ir allí y obtener citas rápidas. Algunos consulados ofrecen líneas telefónicas separadas para los viajeros comerciales.



Participantes en la mesa redonda, desde la izquierda: Janice Jacobs, Douglas Baker, Michael Neifach, Elizabeth Dickson, Randel Johnson y Alexander Feldman.

---

Examinamos todos los diferentes programas que tienen nuestros consulados y luego les enviamos un cable [mensaje para todas las regiones del mundo] en octubre describiendo las mejores prácticas que facilitan los viajes comerciales y pedimos a todos nuestros consulados que propusieran algún tipo de procedimiento que permita recibir más pronto a los viajeros que necesitan una cita urgente, por ejemplo.

Otra cosa que hemos tratado de hacer para todas las solicitudes de visado es divulgar más información sobre los requisitos. De tal manera que hemos mejorado el sitio en la electrónico <http://www.travel.state.gov>. En este sitio se puede obtener información sobre lo que alguien puede esperar en las entrevistas para la visas y los documentos que deben llevarse a las entrevistas.

También hemos pedido ahora a todos nuestros consulados que pongan en el sitio en la Web el período de espera para las citas: [[http://travel.state.gov/visa/temp/wait/tempvisitors\\_wait.php](http://travel.state.gov/visa/temp/wait/tempvisitors_wait.php)], de tal manera que si la persona sabe que va a viajar, puede ponerse rápidamente en contacto con el consulado donde quiere presentar la solicitud y ver cuanto tiempo toma conseguir la cita.

La otra cosa que hemos tratado de comunicar a los consulados es que deben tener procedimientos disponibles para quienes necesitan viajar de manera urgente, bien sea por razones médicas o porque se trate de una negociación comercial importante que no puede esperar hasta la fecha de la cita asignada. Tienen que tener la forma de hacerlo. [[http://travel.state.gov/visa/temp/types/types\\_2664.html](http://travel.state.gov/visa/temp/types/types_2664.html)]

**Pregunta:** ¿Doug, qué está haciendo el Departamento de Comercio a este respecto? Usted es en cierto modo el intermediario entre el gobierno y, ciertamente, la comunidad empresarial.

**Baker:** Poco después del 9/11 reconocimos que cuando el tema de la política de visas y la cuestión de seguridad comenzó a pasar a niveles más elevados en

Washington, realmente se presentó una gran preocupación por la seguridad económica del comercio en nuestro país - el generador de empleo en el sector privado para tantos estadounidenses: 88 millones empleados en los servicios, 15 millones empleados en el sector manufacturero.

Así que nos comunicamos con el Departamento de Estado. Nos comunicamos con los organismos de inmigración legados y nos aseguramos de que comprendieran la urgente necesidad de que las políticas y procesos del visado continuaran funcionando sin tropiezos. [Nota: "organismos de inmigración legados" se refiere al Servicio de Inmigración y Naturalización (INS) y a otros organismos de control fronterizo que pasaron a formar parte del DHS creado después de los atentados del 11 de septiembre de 2001].

Hemos trabajado muy de cerca con la Cámara de Comercio de Estados Unidos, tanto en Washington como con las AmCham (Cámaras de Comercio de Estados Unidos) en las capitales en todo el mundo y nos hemos asegurado que comprendieran que si sus asuntos e inquietudes relacionados con la demora de visas, no se solucio naban, debían comunicarse con nosotros. A nuestra vez, trabajaríamos en un

proceso interinstitucional, no sólo para eliminar varias irregularidades del camino, sino también una de las cuestiones claves por las cuales hemos bregado es llevar una mayor transparencia al proceso de expedición de visados.

**Pregunta:** ¿Randy, cómo ve la Cámara esta relación?

**Johnson:** Fuimos críticos fuertes del Departamento de Estado de del Departamento de Seguridad del Territorio Nacional de Estados Unidos (DHS) y llegamos a decir frases como "No pensamos que nadie nos estuviera oyendo en cuanto a las preocupaciones a las que la comunidad empresarial se refería". Todos comprendimos la necesidad de una

---

---

mayor seguridad en términos del clima posterior al 9/11, pero teníamos que presentar nuestro caso - y lo hicimos de muchas formas ruidosas - en el sentido de que la seguridad económica es importantes en este país y que, de hecho, la seguridad económica es reconocida como uno de los planteamientos de la misión al crease el DHS, que nosotros apoyamos.

Recientemente recibimos noticias de una de nuestras contrapartes en Bogotá, Colombia, y estaban dichosos al ver cómo las cosas avanzan tan bien ahora. Por otra parte, oímos de otros que todavía experimentan problemas.

Ciertamente creo que algunos, es decir, una cuestión es - nuestro toma y daca entre el gobierno de Estados Unidos y las empresas es en base ad hoc, a medida que se presentan las cosas. Sin embargo, creo que una idea sería formalizar un sistema aquí en Washington, en términos de quizás un comité asesor entre los sectores privado y público, de tal manera que haya un arreglo un poquito más formal.

Las cosas están mejorando. Sin embargo creo que en la comunidad empresarial hay todavía un criterio general, más o menos, en el sentido de ¿con quién hablamos?, ¿cómo logramos que se hagan los cambios?, en lugar de este proceso amorfo de reclamos, de escribir cartas y esperar que tengan algún efecto.

**Pregunta:** Elizabeth, díganos algo sobre algunos de los problemas que su compañía confronta y algunos de los problemas que necesitamos tener en cuenta.

**Dickson:** Primero que todo, he participado en muchas reuniones entre el Departamento de Estado como representante de una sociedad anónima grande y con un número de otras compañías grandes del grupo de 500 de la revista Fortune. Apreciamos que el Departamento de Seguridad del Territorio Nacional, así como del Departamento de Estado estén dispuestos a reunirse con nosotros periódicamente para comprender algunas de las tensiones por las cuales pasamos actualmente.

Creo que el sitio en la Web es excelente. Tenemos un enlace con el sitio del Departamento de Estado: [<http://www.travel.state.gov>], que es un sitio muy bueno - dado que la información allí es oportuna. Algunas veces vemos diferencias con nuestras experiencias reales en cuanto al tiempo de espera; con todo, es una buena aproximación.

Una de las cosas en las que hemos trabajado con éxito con los consulados, donde existen demoras constantes: si podemos determinar que realmente hay una necesidad crítica para un viaje comercial, hemos tenido algún éxito en lograr que las citas para la visa se adelanten.

Hemos visto alguna flexibilidad por parte de los consulados y la disposición a reservar algunas citas para los viajes comerciales urgentes, siempre y cuando se pueda establecer claramente la necesidad.

**Pregunta:** Creo que hemos comprendido que hay varias cosas que van bien y mucho mejor y que todavía hay algunos problemas que confrontamos al continuar la labor con las esferas comerciales y mejorar el sistema.

#### **Visas estadounidenses y temas sobre el ingreso**

**Pregunta:** Así que la segunda parte de nuestra discusión se refiere realmente a los problemas concretos que confrontan los dirigentes comerciales extranjeros o internacionales cuando tratan de venir a Estados Unidos.

Elizabeth, creo que en la primera parte usted comenzó a hablar sobre algunos de ellos y me gustaría volver al tema.

**Dickson:** Creo que uno de los problemas más difíciles es la falta de coherencia en el proceso. Uno puede enviar cinco personas con documentos idénticos, cosas idénticas y parece que algunas de ellas pasan fácilmente mientras otras experimentan problemas. La otra cosa con la cual hemos tenido muchos problemas es en los errores en la expedición

---

*“El servicio al usuario es algo en lo que hemos hecho énfasis ... y no toleramos que nuestros inspectores no traten a todo el mundo con dignidad”*

*-Michael Neifach*

---

del visado. Hace muchos años, el candidato iba temprano en la mañana a solicitar el visado, regresaba por la tarde y recogía su pasaporte; si había un error, por alguna razón, lo veía inmediatamente y se podía corregir ahí mismo.

Para mí la reciprocidad en los visados es una cuestión real. En China constituyó un gran éxito la renegociación que resultó en el visado de ingreso múltiple de 12 meses y que facilitó no sólo los viajes a Estados Unidos desde China, sino también al viajero comercial estadounidense que regresó. Me gustaría ver renegociados todos los acuerdos de reciprocidad.

**Jacobs:** Seguro.

**Dickson:-** y prolongados, porque ciertamente eso daría mayor libertad a sus oficinas consulares-

**Jacobs:** Absolutamente.

**Dickson:-** así mismo facilitaría los viajes comerciales internacionalmente.

**Jacobs:** Nosotros siempre estamos dispuestos a tratar con otros gobiernos la cuestión de prolongar la reciprocidad, siempre y cuando tales gobiernos otorguen a los ciudadanos estadounidenses el mismo trato cuando van a ese país con la misma categoría. En ello, en cierto modo, radica todo el asunto: que el país tiene que ofrecer a los estadounidenses un trato similar.

**Pregunta:** ¿Randy, usted observa cuestiones similares?

**Johnson:** Si. Creo que es la falta de información sobre exactamente cual es el criterio que usa el funcionario para determinar quién recibe una visa. Algunas veces lo que oímos es que los solicitantes no pueden saber por qué se les negó la visa y la explicación que reciben realmente no se lo explica.

Algunas veces pienso que esto quizá cae en que quizá no se considera al viajero necesariamente como un cliente del Departamento de Estado, sino más como

alguien a quien tienen que examinar cuidadosamente; pero existe una cierta relación en la cual los viajeros perciben que algunos funcionarios no los tratan muy bien. Así sea un problema pequeño o un problema grande, la cosa es que esa percepción se extiende y por ello algunas veces pensamos que quizá haya lugar para algún tipo de control.

**Jacobs:** Sabemos que nuestros funcionarios consulares que están allá fuera solucionando problemas, en realidad representan no sólo a la embajada sino, algunas veces, a todo el país o al gobierno estadounidense mismo. Así que le decimos a nuestros funcionarios, una y otra vez, que no importa cual sea la respuesta a una solicitud de visa, tiene que ser una experiencia con dignidad para el solicitante que llega al consulado. Debe tratarse bien, con dignidad. Necesita comprender, si la respuesta es no, porqué se le negó el visado.

*“Siempre que no haya duda de los vínculos con el país y del propósito de la visita a Estados Unidos, es relativamente fácil llenar los requisitos para el visado”* -Janice Jacobs

Nuestros funcionarios consulares tienen que explicar la razón por escrito. Creo que lo que pasa, algunas veces, es que el solicitante está nervioso, comprensiblemente y quizá no comprende porqué la respuesta es negativa. Muchas veces se debe a que la persona no ha podido establecer suficientes

vínculos con su país y, por tanto, según la ley, el funcionario consular debe negar la visa porque el solicitante parece ser un presunto inmigrante.

**Pregunta:** ¿Y el problema de la consistencia?

**Jacobs:** Cada caso se decide según las circunstancias individuales y pueden haber dos solicitantes que viajan al mismo evento, pero las circunstancias de cada uno pueden ser diferentes y por tanto los funcionarios consulares llegarían a decisiones diferentes.

Les proporcionamos toda la capacitación y las herramientas que necesitan, pero al final de cuentas queda a su juicio decidir si la persona llena los requisitos. Creo que en la mayoría de los casos los funcionarios toman las decisiones que son correctas, pero también son humanos y algunas veces cometen errores.

---

---

**Pregunta:** ¿Qué papel tiene el DHS en todo esto?

**Neifach:** Según la ley, nosotros, francamente, tenemos el papel principal en la formulación de la política de visas. Sin embargo, el Departamento de Estado expide las visas, maneja los asuntos consulares en las misiones en el exterior, la determinación de admisibilidad, pero cuando esa persona llega a Estados Unidos, es algo que nuestros inspectores manejan, en cada uno de los puertos de entrada.

Nosotros confrontamos los mismos problemas y muchas de las mismas cuestiones que Janice enumeró: solicitantes nerviosos, entrevistas que tienen que realizarse relativamente rápido, todas esas cosas.

El servicio al usuario es algo en lo que hemos hecho énfasis como elemento crítico para hacer de Estados Unidos un país acogedor y no toleramos que nuestros inspectores no traten a todo el mundo con dignidad.

No voy a decir que todo es perfecto - y creo que esto es algo en que debemos formar un equipo más unido con la comunidad empresarial - en cierto modo los aspectos de las relaciones con el cliente. Es algo que estamos abiertos a considerar.

Tenemos una oficina del sector privado que es esencial en cuanto a la información de la comunidad empresarial sobre las cuestiones que los afectan, que me la hacen llegar. Esta oficina llama nuestra atención sobre un buen número de cuestiones y trabaja en esas cosas y sirve de conducto con la comunidad empresarial.

**Baker:** Una de las cosas que oímos repetidamente de parte de las empresas estadounidenses es que cuando se niega el visado a un solicitante, no parece que los funcionarios consulares sigan algún patrón real discernible. Uno pasa, mientras que a otro se le niega

y las dos solicitudes parecen ser muy similares.

Lo que hemos descubierto es que, ciertamente, desde la perspectiva de compañías más grandes, suelen tener sus recursos para apelar o replantear - haciendo que su asesor jurídico intervenga o por medio del proceso de la AmCham para acelerar las entrevistas. Así que lo que hemos encontrado es que no hay recurso real para las compañías pequeñas y medianas que no son miembros de AmCham o de la Cámara de Comercio aquí, o no están afiliadas a ninguna otra AmCham en las capitales extranjeras.

Así que hablamos con el Departamento de Estado y logramos que conviniera en un programa piloto para abrir una oficina que facilite los visados aquí en Washington, que sea un lugar donde las empresas pequeñas y medianas llamen, para discernir cual es el problema real para la negación de la visa.

**Jacobs:** Si. Comenzamos un programa piloto sólo para China -firmas estadounidenses con negocios en China- porque hay tanto interés en ese país en este momento. Recientemente también, el mes pasado, decidimos ampliarlo para hacerlo un programa mundial.

Lo que eso significa es que toda firma estadounidense aquí, pequeña o grande, que quiera informarse sobre la forma de obtener un visado o si hay un caso en particular motivo de inquietud, puede ponerse en comunicación con este nuevo centro que hemos establecido en nuestra oficina de visados. Se puede enviar correo electrónico a este centro: [businessvisa@state.gov](mailto:businessvisa@state.gov).

**Pregunta:** Parece que los problemas difíciles que enfrentamos están en las demoras y en la transparencia y en comprender qué necesita un solicitante de visa.

Eso vamos a tratar en la tercera sección de nuestra discusión, o sea cómo podemos asegurarnos que este



---

proceso sea tan fluido como posible y lo que se puede hacer, tanto para ayudar a los funcionarios consulares, como al DHS en el examen de la aplicación.

### Obtención de visas comerciales

**Pregunta:** Nuestra próxima sección tiene que ver con los componentes prácticos de la obtención de una visa a Estados Unidos y qué información deben tener los viajeros comerciales y qué necesitan presentar a nuestros funcionarios consulares en nuestras embajadas.

**Jacobs:** Bien, como lo mencioné antes, ciertamente tenemos mucha información en nuestro sitio en la Web sobre los requisitos para la visa. Básicamente lo que los funcionarios consulares ...

**Pregunta:** Nuestro sitio en la Web - díga la dirección de nuestro sitio en la Web.

**Jacobs:** Es <http://www.travel.state.gov>. Lo que el funcionario consular realmente necesita es tanta información como sea posible sobre el solicitante y su situación en su país, así como información sobre el viaje que se propone hacer a Estados Unidos.

De tal manera que cuando la persona llega al consulado debe poder mostrar vínculos. Necesita llevar consigo pruebas de sus vínculos con su país de origen.

**Pregunta:** ¿Qué quiere decir "vínculos"?

**Jacobs:** Quiere decir prueba de que se tiene un empleo, que tiene familia allí, que asiste a la escuela, que tiene una razón para regresar a su país después de una corta visita a Estados Unidos.

**Pregunta:** ¿Qué tipo de cosas se considerarían prueba?

**Jacobs:** Bueno, algunas veces pedimos una carta del empleador, constancia del sueldo, si se tiene

propiedad, quizá la escritura de la propiedad, cosas de ese tipo. No hay una lista requerida de documentos, pero cualquier cosa que pueda traer, para demostrar que está bien establecido en su país es útil para el funcionario consular.

Luego, en lo que se refiere al viaje a Estados Unidos, las cartas que expliquen quién es la persona, porqué se le necesita aquí en Estados Unidos, qué hará exactamente — todo eso es sumamente útil.

Siempre que no haya duda de los vínculos con el país y del propósito de la visita a Estados Unidos, es relativamente fácil cumplir con los requisitos para el visado.



**Neifach:** En el DHS, cuando hacemos la inspección en el punto de entrada, generalmente buscamos las mismas cosas. Si la declaración es consecuente, si el individuo demuestra porqué viene a este país y que va a regresar. Tenemos que hacer ese examen otra vez en la frontera.

Cuando se trata de un visado de tiempo más largo y al volver a Estados Unidos ha habido un cambio en las circunstancias, etc., es importante que el solicitante esté listo nuevamente para mostrar la información actualizada sobre lo que está ocurriendo.

**Pregunta:** ¿De modo que deben realmente llevar esos documentos con ellos cuando viajan?

**Neifach:** No perjudica el hacerlo. Quiero decir, nuestros inspectores tienen que tomar la decisión en el puerto y, especialmente cuando ha habido un largo período de tiempo desde que se expidió el visado, es importante tener la información necesaria para documentar su caso.

**Dickson:** En situaciones como ésta, algunas veces hacemos una carta para el puerto de entrada, si creemos que es útil. Otra cosa que hemos hecho, particularmente con nuestro programa J-1: en la carta de instrucciones tengo una lista detallada - no sólo de

---

---

lo que necesitan llevar al consulado, sino también qué documentos deben llevar consigo.

Janice, una de estas cosas, cuando hablábamos de vínculos fuertes y mencioné mi compañía. Nosotros efectivamente preparamos un cuestionario para nuestras cartas que trata de la necesidad de demostrar vínculos con el país de origen, de esa manera podíamos ayudar a explicar ese requisito, particularmente cuando hay un problema de idioma. Muchas de las compañías en China, por ejemplo; parte del paquete de compensación de un empleado puede ser vivienda que la compañía provee. Así que por eso no tienen una propiedad para mostrar, sin embargo, creo que se puede demostrar en una carta que el "vínculo" es el empleo durante largo tiempo y el hecho de que el resto de la familia ocupa una vivienda suministrada por la compañía. Así que tratamos de solucionar eso.

**Jacobs:** Pienso que lo que está haciendo Ingersoll-Rand es magnífico. Mientras más pueda decirnos sobre la compañía y lo que el solicitante hará y cuál es el propósito del viaje, si es para ver equipos, si visitará a varias ciudades, cual es el itinerario.

Todo ese tipo de información es sumamente útil. El solicitante también debe poder explicar el viaje además y poder hablar sobre lo que va a hacer.

Permítame sólo agregar rápidamente, volviendo a lo que sucede en el puerto de entrada, nosotros, de hecho, intercambiamos información sobre las visas que se expiden electrónicamente, de manera que los inspectores en los puertos de entrada puedan confirmar muy rápidamente si la visa fue expedido por nosotros y que es un documento legítimo. Creo que al final de cuentas, realmente ayuda a facilitar el viaje.

**Johnson:** Mike, quiero dar seguridades a los espectadores de que es muy raro que alguien que tiene un visado aprobado por el consulado y que haga el viaje hasta Estados Unidos, entonces se le niegue el ingreso en el puerto de entrada y tenga que regresar a su país.

**Neifach:** Tendría que ser algo completamente inédito para que eso suceda.

**Jacobs:** Quizá sea información nueva que se conoció después de haber sido expedido el visado, algo por ese estilo, pero si, es muy raro.

**Pregunta:** Creo que mucha gente ha oído sobre la impresión dactilar o poner las manos en las máquinas. ¿Primero que todo, eso tiene que hacerlo todo el mundo?

**Jacobs:** El Congreso aprobó una ley en mayo de 2002 que básicamente requiere que el Departamento de Estado incluya medios de identificación biométricos en las visas que expide.

**Pregunta:** Ese es un término vago y grande, "medios de identificación biométricos".

**Jacobs:** Medios de identificación - básicamente, bueno, eso puede ser muchas cosas diferentes. Decidimos utilizar un programa de dos impresiones dactilares porque ya estábamos utilizando algo como eso en México. Teníamos hasta el 26 de octubre de 2004

para distribuir el sistema en todo el mundo, así que para enviarlo a nuestros más de 200 consulados, usamos más o menos el mismo sistema que teníamos en México.

No es realmente una impresión dactilar. Es una cajita, que escanea el dedo. Agrega unos 30 segundos al proceso de la entrevista para el visado - bastante rápido y ...

**Pregunta:** ¿No solamente está dirigida a los musulmanes o al Oriente Medio?

**Neifach:** De ningún modo.

**Jacobs:** De ningún modo, es un requisito en todo el mundo. El propósito es básicamente confirmar la identidad del viajero, pero también para garantizar que no se ha expedido a ese individuo una visa con otro nombre. En otras palabras, para asegurarnos de que no tenemos impostores.

---

---

**Neifach:** Cuando la persona llega al puerto de entrada nuestros funcionarios de aduanas y protección fronteriza hacen la misma cosa. El US-VISIT va a revisar y confirmar que ésta es la misma persona que recibió el visado.

Así que no se demora el proceso en absoluto. Eso nos ayuda a facilitar: se confirma que esta persona es quien dice ser, que tiene una actividad comercial legítima y puede seguir su camino.

**Jacobs:** Siempre que puedan demostrar que están bien establecidos en su país de origen y puedan explicar porqué van a ir a Estados Unidos en el futuro, no deben tener ningún problema.

**Neifach:** Sobre US-VISIT hubo mucha ansiedad con respecto a la forma en que se aplicaría, particularmente en las áreas fronterizas. Hasta ahora ha sido bien aplicado, sin mayores demoras en las fronteras y las Cámaras de Comercio, como la de Laredo, en el estado de Texas en el frontera con México, que tenían gran preocupación al respecto, están complacidas con la forma en que se aplica.



**Pregunta:** Bien. ¿Por qué no pasamos a eso en nuestra sección siguiente, porque es exactamente de lo que vamos a hablar: qué se hace si no se consigue la visa y qué se puede hacer para apelar y para encontrar más información sobre porqué se negó el visado?

#### **Cuando la ayuda es necesaria**

**Pregunta:** Bienvenidos de regreso a nuestra última sección. Quería dedicar un corto tiempo, al concluir hoy, a hablar sobre lo que la comunidad empresarial estadounidense puede hacer por propia iniciativa para facilitar las visas para sus afiliados y clientes y para sus empleados que vienen a Estados Unidos.

También quería referirme a qué pasa si algo no funciona, qué pasa si este visado se niega, qué pasa si se necesita hacer algo muy rápidamente, algo que no

puede esperar.

Doug, díganos un poco sobre los funcionarios del comercio extranjero. ¿Qué hacen y en qué forma pueden ayudar en todo este proceso?

**Baker:** Bien, Alex, por medio del Servicio del Comercio Extranjero, tenemos oficinas en 85 países y están en la mayoría de las embajadas y consulados.

Anteriormente, antes del 9/11, ciertamente tenían la capacidad para actuar como garantes de un solicitante de visado en particular. Con los cambios en la legislación, después de 9/11, eso se eliminó. Tenemos la esperanza de que cuando mejoraremos más el proceso de los visados, eso sea algo que podamos reestablecer.

Dejando eso a un lado, yo ciertamente alentaría a todos los solicitantes de visas comerciales a que lo hagan con tanta anticipación como les sea posible.

Es muy conveniente para las empresas reunir tanta información como puedan.

Ciertamente necesitan recordar que si la visa ha sido negada o si no pueden comenzar el trámite pronto, pueden ponerse en comunicación con el Departamento de Comercio, bien sea en Washington o por medio del servicio comercial existente en la embajada de Estados Unidos en su país.

**Pregunta:** ¿Sabe de un sitio en la Web donde la gente pueda encontrar el lugar del servicio comercial local?

**Baker:** Si, por medio del sitio principal de Comercio en la Web que es <http://www.doc.gov>, y luego hacer la conexión al Servicio del Comercio Extranjero.

**Jacobs:** En realidad queda a juicio del funcionario consular que hace la entrevista tomar esa decisión sobre si la persona cumple o no los requisitos y, como dije, mientras mayor sea la información que el

---

---

funcionario tenga a su disposición, más fácil es tomar esa decisión.

Hemos hablado un poquito sobre lo que pasa cuando se niega el visado. De hecho, todos los rechazos por lo que llamamos los funcionarios de dirección y ejecución, las personas que en efecto deciden sobre los visados, son revisados por nuestro supervisor principal en el consulado. Si ese supervisor está en desacuerdo, entonces se llama al solicitante para otra entrevista.

Los candidatos siempre pueden solicitar de nuevo una visa. No hay nada que les impida volver a solicitarlo. Sin embargo, siempre aconsejamos que a menos que faltara una información específica o que las circunstancias del solicitante hayan cambiado realmente, puede que no sea buena idea hacer una nueva solicitud, algo así como al día siguiente. Sin embargo, si el solicitante cree que el funcionario no comprendió su caso o la situación, entonces, sin duda, debe saber que tiene libertad para hacer la solicitud nuevamente.

Nosotros también aquí en Estados Unidos no supervisamos todos los casos de los consulados, pero también ponemos atención a la proporción de los rechazos. Si, por ejemplo, hay una gran discrepancia entre dos funcionarios en un mismo consulado en cuanto a la frecuencia de los rechazos, entonces quizá averigüemos por qué. También el supervisor en el consulado lo haría, desde luego,

**Pregunta:** ¿Hay alguna forma de averiguar por qué se ha negado?

**Jacobs:** Absolutamente. Cuando se niega, el solicitante recibe una comunicación que explica qué sección de la ley, si es 214(b) u otra - y puede verlo.

**Pregunta:** ¿Qué es 214(b)?

**Jacobs:** 214(b) es la razón más común para que se niegue un visado. Significa que el funcionario consular considera que el solicitante es un posible inmigrante. El solicitante no pudo demostrar vínculos con el país de origen.

**Pregunta:** Así que, si se pueden suministrar documentos adicionales que muestren alguna razón apremiante para volver a solicitar, entonces esa puede ser una razón para pedir nuevamente un visado.

¿Sin embargo, si el solicitante consigue una entrevista, no hay algún tipo de tiempo de trámite? Eso parece ser lo que se percibe.



**Jacobs:** Bueno, una vez - 97 por ciento de las personas que va a los consulados, una vez que ha sido entrevistado, si se decide que reúne los requisitos, recibe su visado bien sea el mismo día o dentro de 48 horas después de la entrevista.

Hay un porcentaje muy pequeño de casos que tiene que remitirse a Washington para verificación adicional de seguridad. Esos fueron los casos, realmente, de 2002 y 2003, que estaban causando demoras significativas y es allí donde realmente hemos progresado. Hemos pasado de 79 días a 14 días para completar las segundas autorizaciones.

**Neifach:** El DHS y Departamento de Estado han trabajado muy de cerca sobre las mejoras adicionales que pueden hacerse. Cómo podemos examinar rápidamente a los que necesitamos examinar y no tener que examinar a los que ya están siendo examinados.

**Johnson:** Janice, puedo preguntarle sobre las solicitudes repetidas, ahora que — ¿se tiene que hacer la solicitud de nuevo, volver a presentar toda la solicitud?.

**Jacobs:** Correcto.

---

---

**Johnson:** ¿Pagar el costo otra vez?.

**Jacobs:** Correcto.

**Johnson:** Acabo de pagar 100 dólares a la embajada rusa por el mío - es una suma importante para mucha gente.

¿Hay, sin embargo, un proceso interno por el cual una persona podría decir 'Fíjese, este individuo no me está tratando como se debe. Quiero que otra persona examine mis antecedentes', y en cierto modo solicitar de nuevo y, luego, bastante rápidamente, tener un segundo par de ojos? ¿Es eso posible?

**Jacobs:** Muchos consulados tienen eso - un procedimiento por el cual, si se ha negado la visa, digamos cierto número de veces, digamos, dos veces y se vuelve a solicitar - por tercera vez, el jefe de la sección examinaría el caso. Realmente varía de consulado en consulado, dependiendo del volumen y el tamaño de la sección consular.

**Pregunta:** Usted habló de un sitio en la Web del Departamento de Estado.

**Jacobs:** Así es.

**Pregunta:** También dijo, sin embargo, que hay diferencias de país a país. ¿Cómo pueden - cómo puede uno averiguar sobre esas diferencias? ¿Cuál es el mejor lugar para hacerlo

**Jacobs:** Si se visita nuestro lugar en la Web [<http://www.travel.state.gov>], puede conectarse con todas nuestras embajadas y consulados que procesan visados. Hemos pedido a todos los consulados que incluyan en sus sitios en la Web los procedimientos especiales que exigen para que las personas obtengan las citas en forma urgente.

**Pregunta:** ¿Y hay, por intermedio del Servicio de Comercio Extranjero o de otra manera - hay arreglos para los solicitantes comerciales, específicamente para los solicitantes en el área del comercio?

**Jacobs:** Los hay. Tenemos muchos, muchos tipos diferentes de programas. Tenemos programas con los cuales los individuos pueden - que están registrados en la AmCham - pueden obtener citas aceleradas. En algunos de nuestros consulados tenemos a un individuo designado, en la sección consular, que es el representante comercial. Las compañías pueden llamarlo y concertar citas. Cada consulado maneja esto en forma un poquito diferente.

Creo que existe una percepción errada, que después del 9/11, de hecho, estamos negando más visados en virtud de la Sección 214(b), que es la que trata de ser un presunto inmigrante. El hecho es que nuestra tasa de rechazos en todo el mundo es un poquito más baja hoy que antes del 9/11.

Ahora encontramos que el hecho de que estamos intercambiando más información con otros organismos nos capacita para confirmar que un estudiante, por ejemplo, ha sido aceptado en una escuela, todo esto resulta en una tasa más elevada de expedición de visados después del 9/11.

El criterio para las visas no ha cambiado. Lo que ha cambiado realmente es que hemos tomado medidas para saber más sobre los solicitantes. Entrevistamos a más solicitantes y examinamos más de

cerca los documentos y demás, pero el criterio para satisfacer los requisitos no ha cambiado.

**Moderador:** Creo que es un punto excelente para terminar. Quiero agradecer a todos ustedes por su presencia aquí hoy y por abordar estas cuestiones críticas. Creo que la conclusión es que las puertas de Estados Unidos están abiertas y que acogemos a los visitantes extranjeros, bien sea que vengan por negocios, para estudiar o para hacer turismo.

Espero que corriamos rápidamente algunos de los problemas de los que hemos mencionado hoy y creo que hemos comprendido que algunos de los mitos que circulan afuera no son en realidad verdaderos y son, de hecho, mitos y que hay cosas que la



---

comunidad empresarial y los solicitantes pueden hacer para ayudar a facilitar todo el proceso.

Así que gracias nuevamente por venir y esperamos con interés verlos en Estados Unidos de América. Gracias.

---

<sup>1</sup> Ingersoll-Rand es un fabricante industrial diversificado que tiene más de 40.000 empleados y más de 80 instalaciones manufactureras en todo el

mundo.

<sup>2</sup> La Cámara de Comercio de Estados Unidos (AmCham) es la federación comercial, sin fines de lucro, más grande del mundo; representa a 3 millones de compañías, con 102 capítulos en el exterior que representan a las sociedades anónimas y a pequeños negocios estadounidenses en varios países.

---

**Fuente:**

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/rntbl.htm>

---

## “Entro y salgo sin dificultad”

---

*Carlos Vanni*

*Director de promoción comercial para Chile*

---

Como director de promoción comercial para Chile estoy encargado de promover el creciente mercado de bienes de capital de Estados Unidos, garantizando préstamos bancarios de Estados Unidos a compradores chilenos. Me especializo en la prestación de apoyo financiero a clientes en los sectores de energía, medio ambiente y transportes. Estados Unidos es esencial para mi negocio, porque proporciona a mis clientes los bienes y servicios que necesitan para participar con éxito en el mercado sumamente competitivo de hoy día.

La índole de mi negocio me obliga a viajar a Estados Unidos dos o tres veces al año, lo vengo haciendo desde hace siete años. A partir de los ataques del 11 de septiembre de 2001, he notado cambios fundamentales en el sistema de seguridad de Estados Unidos.

Existe la creencia de que la imposición de medidas de seguridad más estrictas en los aeropuertos disuade a muchos de hacer negocios en Estados Unidos. En mi caso, sin embargo, los inconvenientes han sido mínimos.

Los principales cambios que he observado tienen que ver con una mayor seguridad en los aeropuertos. Estados Unidos aplica ahora medidas de seguridad más estrictas con los pasajeros, y la inspección de pasajeros y equipaje es más meticulosa.

Cuando viajo a los Estados Unidos, al entrar me toman una fotografía y las huellas dactilares. Al pasar por la seguridad del aeropuerto me piden que me quite

los zapatos y, con frecuencia, un miembro del personal de seguridad realiza una inspección física. Mi equipaje pasa por la cámara de seguridad y, a veces, es inspeccionado por un agente de seguridad.

Estas medidas de seguridad me han hecho prestar más atención a la forma en que hago mi equipaje. En algunas contadas ocasiones he tenido de renunciar a llevar unas tijeras pequeñas en mi equipaje de mano, pero eso ha sido todo.



Carlos Vanni

Evidentemente, estos trámites hacen que las colas se alarguen un poco y me obligan a llegar con más tiempo al aeropuerto para pasar por seguridad. Sin embargo, como extranjero que llega al país, nunca he sido tratado con rudeza o falta de respeto. Sencillamente, me preguntan cuál es el motivo de mi visita y cuánto tiempo pienso quedarme. Entro y salgo sin dificultad.

En cuanto a la manera de hacer negocios, los acontecimientos del 11 de septiembre no me han forzado a hacer cambios radicales. Mis negocios en Estados Unidos se llevan a cabo de la misma forma que antes de los ataques y no he tenido que cambiar mis planes. No sólo continúa siendo esencial para mis actividades comerciales el mercado de Estados Unidos, sino que los ataques del 11 de septiembre no han cambiado la sensación de seguridad personal que experimento cuando viajo allí.

Las nuevas medidas de seguridad no son una carga y, personalmente, no me han causado he tenido graves

---

---

inconvenientes. Es un placer hacer negocios en Estados Unidos. seguro.

No obstante, lleva más tiempo pasar por los controles de seguridad y tengo que llegar al aeropuerto con dos horas de antelación, pero creo que estos cambios son lógicos y necesarios. No me importa esperar en la cola un poco más porque, a fin de cuentas, me siento más

La seguridad reforzada indica que Estados Unidos está trabajando con ahínco para proteger a sus ciudadanos y a todos los visitantes de posibles ataques terroristas.

---

**Fuente:**

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/vanni.htm>

---

## Mas seguridad, inconvenientes mínimos

---

*Jimmy Chan*  
*RJP Limited*  
*Hong Kong*

---

Como muchos hombres de negocios de Hong Kong, a veces tengo que viajar a otros países en representación de mi compañía de importación y exportación. El pasado mes de mayo, fui a Estados Unidos una semana para reunirme con contactos para negocios.

El vuelo de Hong Kong a Chicago fue bueno, aunque largo, y aterricé por la mañana temprano, hora local, que era de noche en Asia. Me dirigí al control de pasaportes y me puse en cola ante el mostrador de entrada de visitantes. Ya había 30 ó 40 personas delante mío, por lo que tuve que esperar pacientemente a que llegara mi turno.

Me di cuenta de que estábamos colocados uno detrás de otro y que dos empleados nos encaminaban al mostrador correspondiente. Todo se movía con orden, sin atisbos de caos. Uno los agentes de seguridad asignados a la zona era una mujer estadounidense de origen asiático.

Un cartel nos instaba a no utilizar el teléfono móvil bajo pena de confiscación del aparato. Como ya no me encontraba dentro del avión, esta restricción me causó extrañeza ya que no me podía imaginar qué problema podría causar el uso de un teléfono celular. Después me he enterado de que es otra precaución de seguridad.

Tardé unos 15 minutos en llegar al frente de la cola, desde donde me dirigieron a una funcionaria de inmigración que me hizo unas cuantas preguntas.

Satisfecha con mis respuestas, me pidió que pusiera los dedos índices de ambas manos en una pantalla, uno después de otro, para la lectura electrónica de las huellas digitales. Seguí sus instrucciones, ella puso un sello en mi pasaporte y me concedió la entrada a Estados Unidos. Todo el trámite llevó sólo dos o tres minutos y no tuve ningún problema.

Aunque cuando viajo a otros países no tengo que pasar necesariamente por la lectura electrónica de las huellas digitales, las medidas adicionales que ahora me imponen en Estados Unidos sólo me causan una ligera molestia. No creo que los datos personales que las autoridades estadounidenses me exigen me pongan en

peligro o me perjudiquen a mí personalmente o a mi país, sino que, el hecho de exigir las huellas a todos los visitantes, les ayuda a velar por la seguridad de su patria.

Como ciudadano chino residente en Hong Kong recuerdo que nosotros también tuvimos nuestros problemas después de los ataques terroristas del 11 de septiembre. Creo que redundaría en nuestro interés que Estados Unidos siga siendo un país seguro y próspero para sus ciudadanos. El precio que yo, como visitante, pago ahora por hacer mi contribución a una mejor seguridad es mínimo y estoy feliz de poderlo pagar.



Jimmy Chan

---

**Fuente:**

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/chan.htm>

---

---

# Te espero en Estados Unidos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/ijps0905.htm>

---

## Sobre este tema

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/welcome.htm>

*Los editores*

## Presentación

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/rice.htm>

*Secretaria de Estado Condoleezza Rice*

## El proceso para la obtención de la visa

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/visacode.htm>

*La gran mayoría de la gente que quiere visitar Estados Unidos puede hacerlo. Entérese de lo que usted necesita saber para preparar su viaje a Estados Unidos.*

## Recuadros:

- **Glosario de términos relacionados a las visas**

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/visacode.htm#glossary>

- **Biométrica: del color del ojo al escaneo del ojo**
- **¿Quitarse los zapatos? ¿Abrir los brazos?: Nuevos reglamentos para viajar**
- **Requisitos fotográficos para la visa**

## Al otro lado de la ventanilla de las visas

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/piechowski.htm>

Jon Piechowski, funcionario consular, El Cairo

*Oficial encargado de las visas, en una de las embajadas más grandes en el mundo, describe su tarea.*

## Oficiales de fronteras: primeros en proteger, primeros en dar la bienvenida

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/faws.htm>

Kathleen Faws, oficial de aduanas y de protección fronteriza en el Puerto de Washington

*Una funcionario que toma decisiones sobre quién puede entrar a Estados Unidos habla de su trabajo y de la gente con que se encuentra.*

## Recuadro:

### Viajes a Estados Unidos— En cifras

## Para los turistas

## Algo para todos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/everyone.htm>

*Estados Unidos es una nación grande, social y geográficamente diversa. Le damos la bienvenida para que usted la explore.*

## Una gira por lugares históricos de la música de Estados Unidos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/hasse.htm>

John Edward Hasse, PhD, Curador del Museo Nacional de Historia Norteamericana en la Institución Smithsonian

*Un historiador de la música hace sugerencias para organizar su viaje a Estados Unidos, visitando los centros de Estados Unidos dedicados al lenguaje universal de la música.*

## Galería de fotos: gemas de Estados Unidos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/treasures.htm>

*Un vistazo pictórico de algunas de las atracciones turísticas menos conocidas del patrimonio estadounidense.*

## Para los estudiantes

## Una educación de calidad mundial mientras conoce Estados Unidos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/education.htm>

*Cada año Estados Unidos recibe con entusiasmo a más de medio millón de estudiantes internacionales.*

## La oportunidad única en su vida: la admisión internacional a los colegios universitarios de Estados Unidos

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/gough.htm>

Dale Gough, director de Servicios de Educación Internacional en la Asociación Norteamericana de Oficiales de Registro y Admisiones de Estados Unidos

*Un experto en educación internacional se refiere a la negociación durante el proceso de admisión a los colegios universitarios de Estados Unidos.*

## Educación Superior en Estados Unidos: el aspecto financiero

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/keteku.htm>

Nancy W. Keteku, coordinadora regional de asesoramiento educativo para el África, Departamento de Estado, Accra, Ghana

*La educación en Estados Unidos no sólo es algo valioso que resulta en ganancias por su inversión, sino que también hay muchas opciones para financiar sus estudios*

## Experiencias estudiantiles

*Tres estudiantes internacionales comparten lo que aprendieron de primera mano durante sus estudios en Estados Unidos*

---

- **"Una decisión que nunca lamentarás"**  
<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/kanganga.htm>  
*Nyasha Kanganga, de Zimbabwe, estudiante no graduada, The College of St. Catherine, St. Paul, Minnesota*
- **"Una experiencia maravillosa"**  
<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/basu.htm>  
*Arnab Basu, de India, estudiante graduado, Carnegie Mellon, Pittsburgh, Pennsylvania*
- **"Una gran oportunidad"**  
<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/repyeuski.htm>  
*Pavel Repyeuski, de Belarusia, ex estudiante no graduado, Ithaca College, Nueva York*

### Para los viajeros de negocios

Los negocios en los Estados Unidos de hoy

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/rntbl.htm>

*Los funcionarios de gobierno y ejecutivos empresariales se refieren a los recientes esfuerzos para facilitar los viajes de negocios e impulsar el intercambio comercial.*

- **Douglas Baker**, secretario adjunto de Comercio para Servicios;
- **Elizabeth Dickson**, asesora para Servicios de Inmigración Mundial, Ingersoll-Rand;
- **Janice Jacobs**, vicesecretaria adjunta de Estado para Servicios de Visas;

- **Randel Johnson**, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Estados Unidos;
- **Michael Neifach**, director de Políticas de Inmigración, Departamento de Seguridad Interna Nacional;
- **Alexander Feldman**, Departamento de Estado, coordinador de Programas de Información Internacional

### Experiencias en viajes de negocios

*Dos ejecutivos narran sus recientes experiencias al viajar.*

- **"Entro y salgo sin dificultad"** Carlos Vanni, Bac Florida Bank N.A., Santiago, Chile  
<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/vanni.htm>
- **"Mas seguridad, inconvenientes mínimos"** Jimmy Chan, RJP Limited, Hong Kong  
<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/chan.htm>

### LECTURAS ADICIONALES

#### Bibliografía (en inglés)

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/bib.htm>

#### Dirección de sitios en la Internet (en inglés)

<http://usinfo.state.gov/journals/itps/0905/ijps/sites.htm>



Puede visitarnos en el Centro de Recursos Informativos Amador Washington  
ubicado en el Edificio Clayton, Clayton (antiguo Edificio 520)

Teléfono: 207-7100