2026

EDICIÓN PRIMAVERA

INVESTUSA

IN GOD WE TRUST

Ideas, análisis y visión

Para líderes que toman decisiones hoy y construyen el futuro.

- ARTÍCULOS DE ALTO VALOR
- PUBLICIDAD QUE CONECTA
- INFORMACIÓN QUE IMPULSA

Contenido exclusivo que informa, inspira y conecta a la comunidad de negocios e inversión.

REVISTA COLECCIONABLE

WWW.INVERTIRUSA.COM



INVERTIR USA - INVEST USA. SON DBA'S DE POWER GROUP SOLUTIONS INC
©2025 Invest Usa Realty. Todos los derechos reservados.
Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, incluyendo textos, imágenes, diseños y logotipos, por cualquier medio o procedimiento, sin la autorización previa y por escrito de Invest USA Realty. Todos los contenidos aquí presentados están protegidos por la legislación internacional sobre derechos de autor y propiedad intelectual.



EDICIÓN PRIMAVERA

La primavera nos recuerda que todo ciclo trae consigo una oportunidad de renacer, de ordenar lo aprendido y de volver a comenzar con más claridad y propósito.

En **Invest USA**, ese principio ha guiado nuestro camino desde el año 2003. Nacimos con un sueño sencillo pero profundo: recopilar, organizar y compartir información valiosa de los Estados Unidos que realmente sirviera a las personas en sus decisiones de vida.

Con el tiempo entendimos que la información, cuando es precisa y accesible, se convierte en una herramienta poderosa. Por eso hemos construido un espacio donde quienes desean vivir, estudiar, viajar, crear negocios o expandirse dentro de este país puedan encontrar orientación directa, sin ruido, sin confusión y sin interpretaciones: solo conocimiento.

Nuestro portal reúne enlaces oficiales y fuentes gubernamentales cuidadosamente seleccionadas, porque creemos en la importancia de ir a la raíz de la información. Nos esforzamos cada día por ofrecer datos correctos, actualizados y útiles, que ayuden a tomar decisiones con mayor seguridad y claridad. Más que una publicación, **Invest USA** es un puente. Un puente entre ideas y realidades, entre intenciones y oportunidades, entre personas y el conocimiento que necesitan para avanzar. Y ese puente está construido sobre un principio innegociable: la información no es opinión, es base; no es ruido, es dirección.

A lo largo de los años hemos confirmado algo esencial: cuando se comparte conocimiento verdadero, se abren caminos que antes no se veían. Se crean posibilidades. Se amplían horizontes. Y se transforma la manera en que las personas se relacionan con sus sueños.

Esta edición de primavera llega con esa misma intención: acompañar, orientar y aportar valor real en un mundo donde la información abunda, pero la claridad es cada vez más necesaria.

Cada página ha sido pensada como algo más que lectura. Es contenido para guardar, consultar y volver a él con el tiempo. Porque creemos que lo útil no pasa de moda; se convierte en referencia.

Gracias por permitirnos ser parte de su proceso, de sus decisiones y de sus proyectos de vida.

Seguimos aquí, como desde el inicio, con el mismo compromiso: hacer del conocimiento un puente que abre puertas.

Bienvenidos a esta edición de primavera de **Invest USA.**

Mónica Lopera
Founder & President

Disclaimer

La información presentada en esta revista tiene fines exclusivamente informativos y educativos. Aunque se busca trabajar con fuentes confiables y verificadas, no constituye asesoría legal, fiscal, financiera o migratoria.
Se recomienda que cualquier decisión relacionada con inversión, negocios, impuestos o procesos migratorios en Estados Unidos sea verificada y consultada directamente con profesionales licenciados y especialistas en cada área correspondiente.
Invest USA no asume responsabilidad por decisiones tomadas con base en la información aquí presentada sin la debida asesoría profesional independiente.

ÍNDICE

Estrategias de Financiamiento
Médicos En EE.UU.: Cómo Acceder A Vivienda Con Bajo o 0% Down Payment — 8 - 9

Patrimonio e Inversión Segura
Cómo proteger su patrimonio y optimizar sus inversiones en florida — 10 - 12

Administración de propiedades
Property Management — 14 - 15

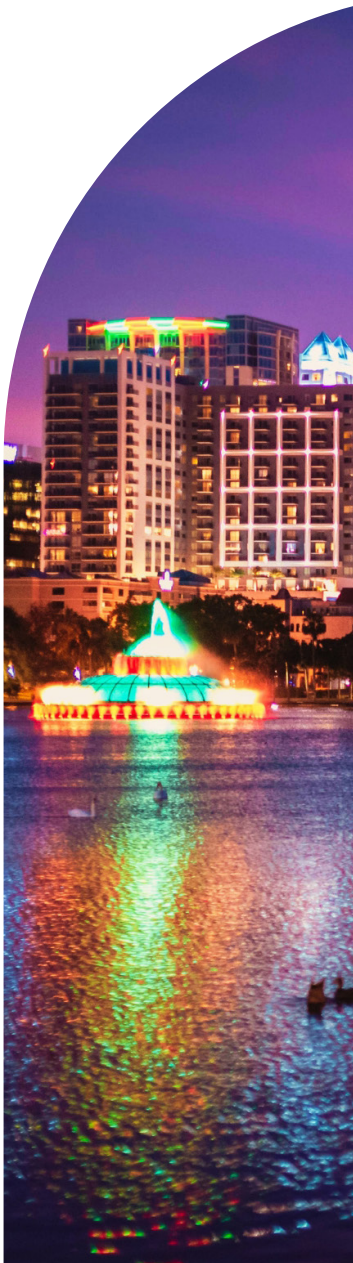
Títulos
El poder del escrow y el seguro de título: La clave para cerrar transacciones inmobiliarias con confianza en florida — 16 - 17

Negocios y Liderazgo
Por Qué Los Directivos Y Líderes Deben Entender Y Aplicar La Inteligencia Artificial — 18 - 19

Negocios y Liderazgo
El Inversionista Que No Se Automatize — 22 - 23

Información Estratégica
Invest Usa: Información Real Para Tomar Decisiones Reales — 24 - 25









Inversión con Conocimiento
Los Pasos Para Comprar Una Propiedad En Florida **26 - 28**

Negocios
Cómo Evaluar Un Negocio Antes De Comprarlo En Estados Unidos **29 - 31**

Gobierno y Empresa
Mensaje presidencial sobre la Semana Nacional de la Pequeña Empresa **32 - 33**

Inmigración
Finaliza Con Éxito:
Mantén Tu Estatus Al Concluir El Año Académico **34 - 35**

Trabajo y Empleo en EE. UU.
El Departamento de Trabajo de EE. UU. lanza un sitio web para desarrollar habilidades en inteligencia artificial y ampliar los programas de aprendizaje registrado centrados en IA **36 - 37**

SBA y Apoyo a la Pequeña Empresa
10 Pasos Para Iniciar Tu Negocio **38 - 39**

Viajes y Asuntos Consulares
Lista de verificación para viajes internacionales **40 - 43**

ÍNDICE

Real Estate
Los baby boomers siguen representando la mayor parte de los compradores de vivienda, mientras que la compra de viviendas por primera vez cae a un mínimo histórico — 44 - 47

Impuestos y Regulación Fiscal
El IRS Está Recibiendo Solicitudes Para Subvenciones Del Programa De Asesoramiento Tributario Para Personas Mayores Y... — 48

Conceptos Básicos FDA
Conceptos Básicos De Importación — 49 - 51

Vivienda y Desarrollo Urbano
HUD Avanza Con Una Audaz Reforma Sobre La Falta De Vivienda — 53 - 55









Médicos En EE.UU.: Cómo Acceder A Vivienda Con Bajo o 0% Down Payment

Por: Sebastian Bolivar - Rate

Sebastián es Producing Branch Manager en Florida y miembro del President's Club de Rate, una de las compañías líderes en el sector hipotecario. Destaca por su liderazgo estratégico, alta producción y un equipo enfocado en educación financiera, cumplimiento y resultados de excelencia sostenida.

En Estados Unidos, el camino hacia la estabilidad financiera y la construcción de patrimonio comienza, en muchos casos, con la adquisición de una vivienda. Sin embargo, para los profesionales médicos, este proceso suele presentar desafíos únicos: años de formación, altos niveles de deuda estudiantil y, en muchas ocasiones, una entrada tardía al mercado laboral.

Pero el sistema financiero ha evolucionado para reconocer ese perfil.

Hoy existen programas diseñados específicamente para médicos —conocidos como physician loans— que permiten acceder a condiciones más flexibles y alineadas con su realidad profesional. En Rate, ofrecemos este tipo de soluciones estructuradas para facilitar ese primer gran paso.

Un médico no es un perfil tradicional.
Mientras otros profesionales acumulan ahorros desde etapas tempranas, muchos doctores inician su vida financiera con deuda estudiantil significativa, ingresos en crecimiento progresivo y una alta estabilidad laboral futura.

Este contraste ha llevado a la creación de productos hipotecarios que no miran solo el presente, sino el potencial financiero a mediano y largo plazo.

Dentro de esta categoría de financiamiento, los médicos pueden acceder a beneficios como la posibilidad de financiar hasta el 100% del valor de la propiedad, eliminando una de las mayores barreras de entrada al real estate en EE.UU.
También pueden acceder a propiedades de alto



valor. Dependiendo del perfil, es posible alcanzar montos cercanos a los $2,000,000, lo que abre oportunidades en mercados de alta demanda como Florida.

Otro beneficio importante es la eliminación del seguro hipotecario (PMI), lo que reduce el costo mensual y mejora la eficiencia del financiamiento.

Además, existe una evaluación más flexible de la deuda estudiantil, un factor clave dentro del sector médico que impacta directamente la capacidad de compra.

Incluso, en muchos casos, es posible utilizar ingresos futuros a través de un contrato laboral, permitiendo iniciar el proceso de compra antes de comenzar a ejercer formalmente.

Estados como Florida continúan consolidándose como destinos clave para profesionales de la salud, gracias a su crecimiento poblacional acelerado, la expansión del sistema hospitalario y la alta demanda de vivienda.

Para un médico, esto no solo representa un lugar para vivir, sino una oportunidad de invertir desde el inicio de su carrera en un mercado con fuerte potencial de valorización.

Adquirir una propiedad no es solo una decisión habitacional es una estrategia financiera.

Para muchos médicos, acceder temprano al mercado inmobiliario significa comenzar a construir equity desde el inicio, proteger ingresos futuros y establecer una base sólida de patrimonio.

El camino de un médico exige disciplina, años de preparación y una visión a largo plazo. El acceso a herramientas financieras adecuadas debe estar a la altura de ese esfuerzo.

En Rate, trabajamos con soluciones diseñadas para acompañar ese proceso, facilitando el acceso a vivienda bajo condiciones alineadas con la realidad del sector médico.

Porque cuando el talento y la preparación se encuentran con la estrategia correcta, las oportunidades dejan de ser una meta y se convierten en un punto de partida.



Rate

PRESIDENT'S CLUB



Cómo Proteger Su Patrimonio Y Optimizar Sus Inversiones En Florida

Por: Maite Díaz - Diaz Law

Maite Díaz, abogada en Florida con más de 16 años de experiencia, se especializa en derecho inmobiliario, incluyendo negociaciones y cierres comerciales. Miembro del Colegio de Abogados de Florida y bilingüe en español, es reconocida por su dedicación, profesionalismo y compromiso en guiar a sus clientes hacia transacciones inmobiliarias exitosas.



En el real estate comercial, la mayoría de los inversionistas se enfoca en variables como ubicación, retorno y tipo de activo. Sin embargo, los inversionistas más sofisticados entienden que el verdadero diferencial no está solo en la propiedad, sino en cómo se estructura legalmente cada operación. Una adquisición comercial mal estructurada puede generar riesgos significativos, conflictos entre socios y pérdidas económicas que trascienden la inversión inicial. Por el contrario, una estructura legal sólida no solo protege, sino que potencia el rendimiento del negocio.

Más que una Compra: Una Decisión Estratégica

A diferencia del mercado residencial, cada transacción en real estate comercial implica un nivel mayor de complejidad legal, financiera y operativa. La adquisición de activos como locales comerciales, edificios de oficinas, centros comerciales o propiedades industriales requiere una planificación legal que contemple desde el inicio aspectos como responsabilidad, control, financiamiento y operación.



Estructura Legal: El Pilar de Toda Inversión Comercial

Uno de los errores más comunes en real estate comercial es subestimar la forma en que se adquiere el activo. Comprar a título personal puede exponer directamente al inversionista a riesgos legales derivados de la operación, incluyendo disputas contractuales, reclamaciones de terceros o responsabilidades asociadas al inmueble. Por esta razón, en el ámbito comercial, es práctica estándar utilizar entidades legales que permitan separar el activo del patrimonio personal.

Uso de Entidades (LLC) en Activos Comerciales

En Florida, las estructuras como LLC son ampliamente utilizadas para la adquisición de propiedades comerciales. Su uso permite limitar la responsabilidad del inversionista, aislar riesgos asociados a cada activo, facilitar la entrada de socios o inversionistas y crear estructuras escalables para portafolios inmobiliarios. En muchos casos, inversionistas experimentados incluso utilizan una entidad por propiedad, lo que permite una segmentación estratégica del riesgo.

Joint Ventures y Sociedades: Estructurar para Evitar Conflictos

El real estate comercial frecuentemente involucra múltiples inversionistas. Ya sea en el desarrollo de proyectos, adquisición de activos o explotación comercial, las alianzas son comunes. Sin embargo, también son una de las principales fuentes de litigio cuando no están correctamente estructuradas. Un acuerdo entre socios debe definir con precisión aportes de capital, participación en utilidades, roles operativos, toma de decisiones y estrategias de salida. En el entorno comercial, donde los montos de inversión son elevados, la falta de claridad puede derivar en disputas costosas y prolongadas.

Protección de Activos en Operaciones Comerciales

Las propiedades comerciales están expuestas a múltiples riesgos como reclamaciones de inquilinos o clientes, incumplimientos contractuales, responsabilidad por condiciones del inmueble o conflictos derivados de operaciones comerciales. Una estructura legal adecuada permite mitigar estos riesgos, limitando la exposición y protegiendo el patrimonio del inversionista.



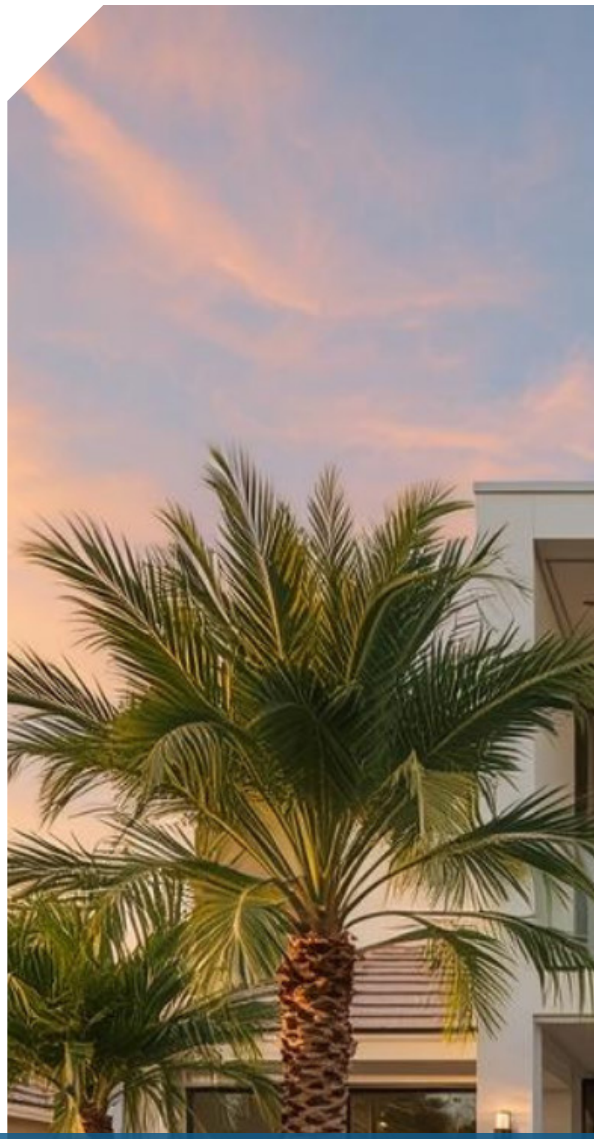
Eficiencia Fiscal en Inversiones Comerciales

La estructuración legal también impacta directamente la rentabilidad del activo. En real estate comercial, donde los flujos de ingresos, gastos operativos y contratos de largo plazo son más complejos, una planificación adecuada puede optimizar la distribución de ingresos, el manejo de gastos operativos, las estrategias de depreciación y la planificación fiscal a largo plazo. Una estructura incorrecta puede afectar significativamente el rendimiento neto de la inversión.

Florida:
Un Mercado Comercial que Exige Precisión

El crecimiento sostenido de Florida ha impulsado una alta demanda en el sector comercial, atrayendo inversionistas nacionales

e internacionales. Este dinamismo incrementa la competencia, pero también eleva la necesidad de ejecutar operaciones con mayor nivel de precisión legal. En este entorno, una inversión sin estructura adecuada no solo implica riesgo, sino una desventaja competitiva.



Conclusión

En el real estate comercial, cada detalle cuenta. No se trata únicamente de adquirir un activo rentable, sino de construir una base legal que permita operar, crecer y proteger la inversión en el tiempo. Como abogada comercial especializada en real estate, mi enfoque es claro: cada operación debe ser estructurada estratégicamente desde el inicio, considerando no solo la transacción, sino todo el ciclo de vida del activo. Porque en el mundo del real estate comercial, no basta con invertir… es necesario estructurar correctamente para crecer con seguridad.

INVERTIRUSA
REALTY

Construye Tu Casa
A La Medida

Hermosas casas independientes perfectas para familias, con patios, privacidad y la libertad de personalizar tu espacio.



ESPACIOS PARA TODOS
Diseñadas para el confort de toda la familia.

PRIVACIDAD Y SEGURIDAD
Entornos tranquilos y seguros para tu familia.

PATIOS Y JARDINES
Disfruta de áreas al aire libre para cada ocasión.

PERSONALIZA TU ESPACIO
La libertad de crear el hogar que siempre soñaste.

WWW.INVERTIRUSAREALTY.COM

Invest USA Realty – Corredor de Bienes Raíces Licenciado en Florida

Property Management

Continuando con nuestro análisis de la edición anterior , sobre la inversión en bienes raíces en Florida, es fundamental entender que el verdadero éxito no solo depende de la adquisición de propiedades, sino de cómo se gestionan día a día. La administración profesional de propiedades no es un lujo; es una estrategia que protege su inversión, optimiza sus ingresos y le brinda tranquilidad, especialmente para inversionistas que manejan portafolios a distancia.



Por: Ricardo Arosemena - Landlord Property Management

Ricardo Arosemena, propietario de Landlord Property Management (2008), cuenta con más de 27 años de experiencia como emprendedor y un firme compromiso en garantizar la total satisfacción de cada cliente con sus servicios de gestión de propiedades.

Claves Avanzadas en la Administración de Propiedades

1. Optimización del Rendimiento de la Inversión

Más allá del mantenimiento básico, la gestión profesional permite implementar mejoras estratégicas que incrementan el valor de su propiedad y atraen inquilinos de calidad. Esto incluye remodelaciones planificadas, actualización de amenidades y estrategias de marketing que reducen la vacancia.



2. Estrategias Avanzadas de Selección y Retención de Inquilinos

No se trata solo de encontrar inquilinos; se trata de construir relaciones a largo plazo. Un equipo profesional realiza evaluaciones exhaustivas, establece contratos claros y mantiene comunicación constante para garantizar ocupación estable y minimizar riesgos de impago o conflictos legales.

3. Reportes y Transparencia Financiera

Los inversionistas necesitan información precisa y oportuna. Una empresa de administración confiable ofrece reportes financieros



detallados, análisis de flujo de efectivo y recomendaciones para maximizar rentabilidad, facilitando decisiones informadas sin necesidad de supervisión constante.

4. Cumplimiento Normativo y Mitigación de Riesgos
Florida cuenta con regulaciones estrictas en materia de arrendamiento, seguros, impuestos y seguridad de los inquilinos. Contar con un equipo actualizado en leyes locales no solo evita sanciones, sino que también protege su patrimonio y asegura operaciones transparentes.

5. Innovación y Tecnología en Administración de Propiedades
El uso de plataformas digitales para pagos, mantenimiento, comunicación y reportes permite una gestión más eficiente, accesible y moderna. Esto facilita la administración remota y mejora la experiencia tanto del propietario como del inquilino.

Una Visión Estratégica para Inversionistas

Invertir en bienes raíces es solo el primer paso. La verdadera diferencia se ve en la gestión diaria, la toma de decisiones basada en datos y la capacidad de adaptarse a cambios del mercado. Con un equipo profesional de administración, los inversionistas pueden enfocarse en ampliar su portafolio mientras su propiedad genera ingresos sólidos y sostenibles.

La gestión profesional marca la diferencia entre una inversión que funciona y una que se convierte en preocupación. Con experiencia, compromiso y presencia local, se asegura que cada propiedad cumpla su máximo potencial.



LANDLORD
PROPERTY MANAGEMENT LLC



El Poder Del Escrow Y El Seguro De Título: La Clave Para Cerrar Transacciones Inmobiliarias Con Confianza En Florida



Por: Denise Sandoval- LG Title & Escrow

Comprar una propiedad en Florida es una oportunidad emocionante, pero también un proceso que requiere cuidado, precisión y respaldo profesional. Cada detalle cuenta, y es ahí donde los servicios de título y escrow se convierten en una pieza fundamental para garantizar una transacción segura.

Desde LG Title & Escrow, el compromiso es claro: proteger a compradores, vendedores e inversionistas en cada etapa del proceso inmobiliario, asegurando cierres transparentes y sin sorpresas.

El escrow: protección y neutralidad en cada transacción

Uno de los elementos más importantes en una compra o venta de propiedad es el manejo correcto de los fondos. El servicio de escrow actúa como un tercero neutral que resguarda el dinero hasta que todas las condiciones del contrato se hayan cumplido.

Esto significa que el comprador no libera el pago hasta que la propiedad esté lista para ser transferida legalmente, y el vendedor tiene la tranquilidad de que los fondos están asegurados.

En LG Title & Escrow, este proceso se maneja con estrictos estándares de seguridad, organización y transparencia, garantizando confianza total para ambas partes.

Seguro de título: protección que va más allá del cierre

El seguro de título es una de las herramientas más importantes para proteger una inversión inmobiliaria. Aunque una propiedad parezca estar libre de problemas, pueden existir riesgos ocultos como errores en registros públicos, deudas no resueltas o reclamaciones legales anteriores.

Con un seguro de título adecuado, el propietario queda protegido ante este tipo de situaciones que podrían afectar su derecho de propiedad incluso después del cierre.

En LG Title & Escrow, cada póliza se gestiona cuidadosamente para ofrecer seguridad jurídica y tranquilidad a largo plazo.



Por qué el proceso de título es esencial en Florida

El mercado inmobiliario en Florida es dinámico y altamente competitivo, lo que hace aún más importante contar con un proceso de título sólido y confiable.

La revisión del título no solo confirma la legalidad de la propiedad, sino que también identifica posibles riesgos antes de que se conviertan en un problema. Este paso es clave para evitar retrasos, conflictos o pérdidas financieras.

Compromiso de LG Title & Escrow con cada cliente

En LG Title & Escrow, cada transacción es tratada con un enfoque personalizado, entendiendo que detrás de cada cierre hay una historia, una inversión y un sueño.

El objetivo es ofrecer seguridad, claridad y acompañamiento profesional desde el inicio hasta el cierre final, asegurando que cada cliente tenga la confianza de que su transacción está en las mejores manos.

LG TITLE & ESCROW, LLC- WESTON OFFICE



LG TITLE & ESCROW
Your Full Service Title Company

Por Qué Los Directivos Y Líderes Deben Entender Y Aplicar La Inteligencia Artificial



Por: Ruby E Ortiz, Directora Florida Institute of Management

Directora de Florida Institute of Management es una pionera latinoamericana en matemáticas, tecnología y computación, reconocida por su liderazgo en formación ejecutiva y desarrollo del talento. Miembro del Consejo Asesor de Harvard Business Review y socia honoraria de Rotary International, ha impactado a miles de directivos y emprendedores en Estados Unidos y Latinoamérica a través de su visión estratégica, innovación educativa y habilidades gerenciales.

La Inteligencia Artificial (IA) ya no es una herramienta opcional: es una capacidad estratégica. Harvard Business Review señala que más del **80% de los líderes empresariales usan IA semanalmente**, y MIT Sloan afirma que los ejecutivos deben **comprender cómo funciona la IA, qué hace bien y qué no**, para tomar decisiones informadas y liderar con ventaja competitiva.



¿Qué es la IA? (Bases para cualquier profesional)

La IA es un conjunto de tecnologías que permiten que las máquinas **analicen información, aprendan patrones y generen respuestas o soluciones.** Incluye modelos como los asistentes de lenguaje, sistemas de recomendación, análisis predictivo y automatización inteligente.

> En términos simples: **es un copiloto que amplifica tus capacidades cognitivas.**

¿Cómo me ayuda como profesional o directivo?

1. Acelera la toma de decisiones

La IA analiza grandes volúmenes de datos en segundos y ofrece escenarios, riesgos y oportunidades.

2. Multiplica tu productividad

Automatiza tareas repetitivas, libera tiempo y te permite enfocarte en estrategia, liderazgo y relaciones.

3. Mejora tu comunicación y claridad
Genera borradores, presentaciones, informes y mensajes con rapidez y precisión.

4. Te vuelve más innovador
La IA propone ideas, soluciones y enfoques que no habrías considerado solo.

5. Te hace más competitivo en un mercado que ya cambió
Las organizaciones que adoptan IA avanzan más rápido; las que no, quedan atrás.



¿Por qué debo entender cómo me afecta?

- Porque **transformará tu rol**, tus procesos y las expectativas sobre tu desempeño.
- Porque tus equipos ya la están usando, con o sin guía.
- Porque las decisiones estratégicas sobre IA recaen en los líderes, no en los técnicos.
- Porque la IA puede amplificar tus fortalezas… o tus debilidades si no la entiendes.
- Porque la ética, la privacidad y el uso responsable serán parte de tu responsabilidad directiva.

MIT Sloan enfatiza que los líderes deben **experimentar la IA de primera mano** para comprender su potencial y sus límites.

5 beneficios clave (Power Points Positivos)

1. **Velocidad:** haces en minutos lo que antes tomaba horas.
2. **Claridad:** mejores análisis, mejores decisiones.
3. **Creatividad:** nuevas ideas, nuevos modelos, nuevas soluciones.
4. **Eficiencia:** menos errores, más precisión.
5. **Ventaja competitiva:** lideras el cambio en lugar de reaccionar a él.

5 riesgos clave (si no la entiendes)

1. **Decisiones incorrectas** por confiar ciegamente en resultados que no sabes interpretar.
2. **Pérdida de relevancia profesional** frente a quienes sí integran IA en su trabajo.
3. **Brechas éticas o legales** por mal uso de datos o contenido generado.
4. **Dependencia excesiva** sin criterio humano para validar.
5. **Desalineación organizacional**, como advierte Harvard, cuando ejecutivos y equipos no comparten la misma comprensión de la IA.

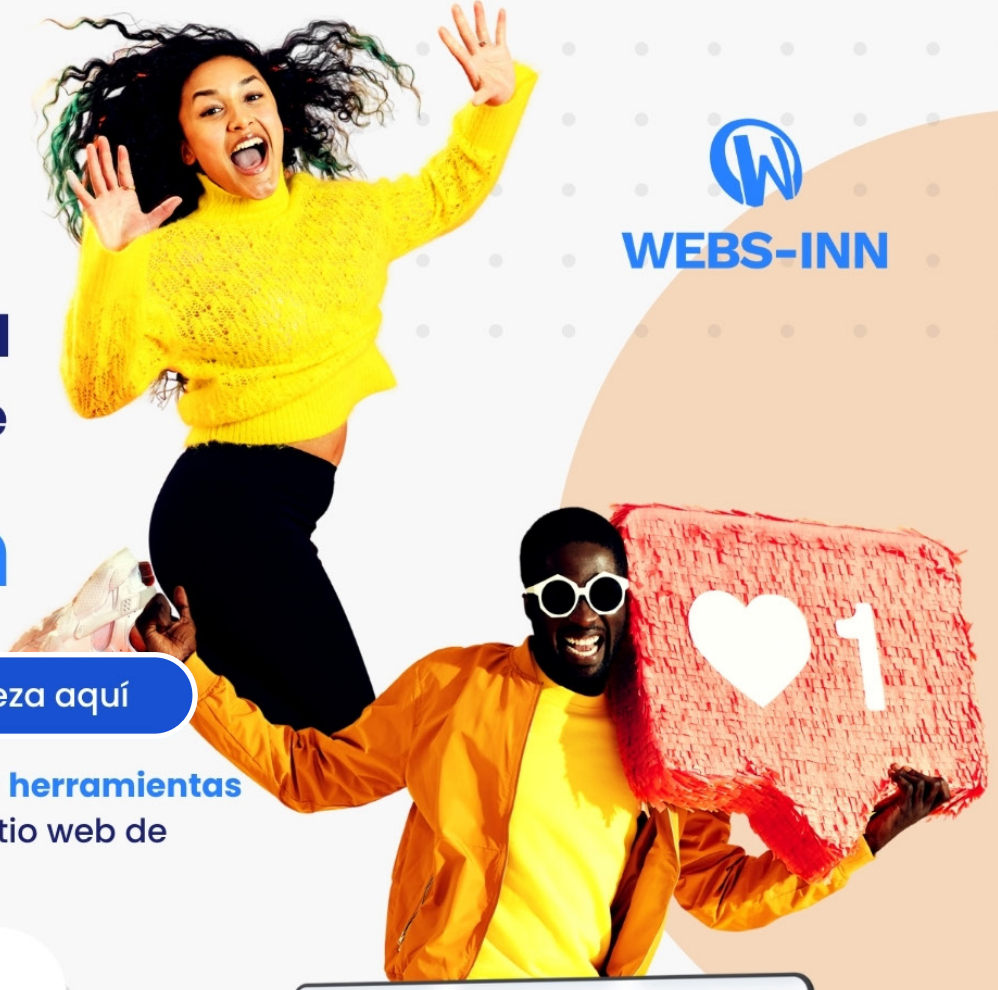
WEBS-INN

Lleva tu negocio al siguiente nivel con el Hosting de

Webs-Inn

Tu página web empieza aquí

Obtén **velocidad**, **seguridad** y **herramientas profesionales** para crear tu sitio web de forma fácil y rápida.



Incluye:

- ✓ **Soporte 24/7/365**
  Respuesta máximo de 15 Min.
- ✓ Dominio fácil de registrar
- ✓ Panel de control intuitivo
- ✓ Creador de páginas **GRATIS**
- ✓ Soporte y seguridad confiable
- ✓ Excelente rendimiento



Crea, administra y publica tu web **sin complicaciones.**

Haz crecer tu marca con Webs-Inn.

Todo lo que necesitas para tener una página web profesional, rápida y segura

Empieza hoy tu presencia digital

Comprar

Hosting que se adapta a ti, como tu negocio



Soluciones flexibles para cada etapa de tu proyecto.

En Webs-Inn te ofrecemos planes de hosting pensados para brindarte seguridad, velocidad y soporte en cada paso.

¿No estás seguro de qué plan elegir?

Te ayudamos a tomar la mejor decisión:
mira nuestras opciones lado a lado.

Compara todos los beneficios y precios
en un solo lugar.

Cada proyecto es único.
Mira qué plan se ajusta mejor al tuyo.

Elige con inteligencia
y ahorra tiempo y dinero.

Más que hosting, un aliado para crecer

- Rendimiento confiable
- Soporte experto
- Tecnología segura
- Escalabilidad a tu medida

Habla con nuestros expertos
y encuentra el plan perfecto para ti.

Contáctanos

El Inversionista Que No Se Automatize

Por Carmen Julia Mendoza
Coach y mentora en liderazgo y crecimiento personal

"Mujer de Fe, coach de vida y ejecutiva, mentora ,entrenadora y oradora internacional en temas de liderazgo y crecimiento personal, su pasión es guiar a otros hacia una vida plena y productiva."

¿Y si el verdadero activo no fuera la propiedad, sino el inversionista?

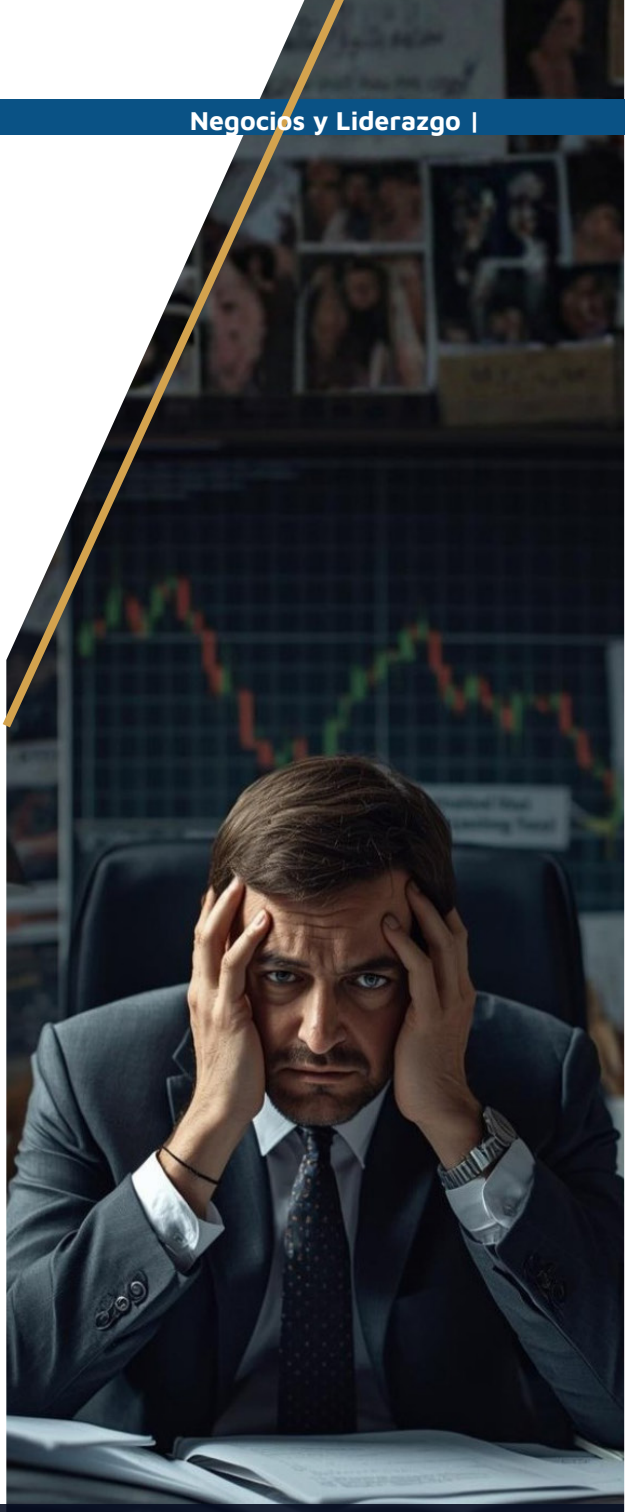
En un mundo donde la inteligencia artificial ya analiza, predice y ejecuta decisiones, el valor humano se está desplazando. Ya no se trata de cuánto sabes, sino de cómo piensas, cómo decides y cómo te lideras.

El informe "Capital humano en la era de la automatización" de la Fundación Innovación Bankinter lo plantea con claridad: "La pregunta ya no es qué trabajos desaparecerán, sino qué significa hoy aportar valor como ser humano."

Florida se ha consolidado como uno de los destinos más atractivos para inversionistas latinoamericanos. No solo por la estabilidad del dólar o la valorización inmobiliaria, sino por la posibilidad de diversificar y proteger el patrimonio en un entorno sólido.

Dos personas pueden invertir en la misma propiedad y obtener resultados completamente distintos. La diferencia no está en el activo, está en la mentalidad.

Hoy existe un riesgo silencioso: **la dependencia cognitiva**. Aceptar información sin cuestionarla, seguir tendencias sin criterio y delegar decisiones sin comprenderlas genera malas decisiones de inversión.



> "Invertir en bienes raíces en Estados Unidos puede ser una de las decisiones más inteligentes de diversificación, pero la verdadera inversión comienza en quién eres cuando decides."

El verdadero desafío no es tecnológico, es humano.

Invertir no es solo una decisión financiera. Es una expresión de liderazgo personal.
Quiero compartir contigo como un metodo de crecimiento que he derarrollado A.C.A , te dara herramientas para tu Autoliderazgo personal :

Actitud: Define desde dónde inviertes, desde el miedo o desde la visión.

Crecimiento: Determina tu capacidad de sostener y escalar tus decisiones.

Autoliderazgo: Te permite tomar decisiones informadas sin depender de otros.

El inversionista que evoluciona no sigue oportunidades, las identifica. No reacciona al mercado, se posiciona estratégicamente.

En mercados como Florida, las oportunidades existen, pero no todos están preparados para capitalizarlas.

El activo más importante no es la propiedad, es la persona que la adquiere.

Invertir en bienes raíces en Estados Unidos puede ser una de las decisiones más inteligentes de diversificación, pero la verdadera inversión comienza en quién eres cuando decides.

La tecnología puede automatizar procesos, pero el liderazgo humano sigue siendo el factor decisivo.



La pregunta final es clara:

¿Estás invirtiendo solo en activos... o también en ti como inversionista?

Invest Usa: Información Real Para Tomar Decisiones Reales

Por : Invertir USA
Información verificada para decisiones con dirección.



En un entorno donde la información es abundante pero muchas veces dispersa, tomar decisiones sobre inversión, emprendimiento o expansión en Estados Unidos puede convertirse en un proceso complejo.

Desde su origen, **Invest USA** nace con un propósito claro:
centralizar información confiable, validada y útil en un solo lugar.

No como un espacio de opinión, sino como una plataforma diseñada para quienes buscan avanzar con claridad y fundamento.

Un puente entre la información y la acción

Uno de los principales desafíos para inversionistas y emprendedores ,especialmente internacionales, no es la falta de oportunidades, sino el acceso a información clara, actualizada y oficial.

La esencia de Invest USA ha sido, desde el inicio:

- Reunir fuentes gubernamentales reales
- Ordenar procesos que suelen percibirse como complejos
- Traducir información técnica en contenido comprensible
- Facilitar el acceso a recursos concretos

No se trata de interpretar, sino de **acercar la fuente directa y permitir decisiones informadas.**

Más que información: criterio y estructura

Con el tiempo, se hace evidente que el acceso a la información, por sí solo, no es suficiente.

Entender cómo aplicarla es lo que realmente genera valor.

Por eso, Invest USA evoluciona hacia una visión más amplia:
una plataforma que no solo informa, sino que aporta criterio, estructura y dirección en temas como:

- Emprendimiento en Estados Unidos
- Estructuración de inversiones
- Diversificación de activos
- Expansión de negocios

El enfoque no es solo comprender el sistema, sino **saber cómo navegarlo estratégicamente.**

Un Ecosistema, Múltiples Caminos

Invest USA forma parte de un ecosistema donde cada línea cumple una función específica.

Mientras otras áreas se enfocan en la ejecución, esta plataforma representa el punto de partida: **el espacio donde se construyen las decisiones.**

Información Que Trasciende

Porque antes de invertir, comprar o emprender, existe un paso esencial: **entender el contexto.**
Invest USA no es contenido diseñado para el momento.
Es una iniciativa pensada para ser **coleccionable, consultable y vigente en el tiempo.**

Un espacio donde la información no solo se consume, sino que se convierte en herramienta.

Un recurso creado para quienes buscan:


Vivir


Invertir


Estudiar


Desarrollar negocios en Estados Unidos


Entre otros

con una base clara y confiable.

Invest USA existe para cerrar esa brecha.

La diferencia entre una decisión acertada y un error costoso suele estar en la calidad de la información.
Para ordenar, conectar y transformar información en decisiones con dirección

Los Pasos Para Comprar Una Propiedad En Florida

Por: Mónica Lopera, Broker – Invest USA Realty

Mónica Lopera, Broker Licenciada en Florida y fundadora de Invest USA Realty, lidera múltiples líneas de negocio en consultoría estratégica, inversiones inmobiliarias y desarrollo de proyectos, integrando la generación de conocimiento como eje transversal de su vision Empresarial.



En nuestra edición anterior exploramos quiénes son los principales actores que participan en una transacción inmobiliaria en Estados Unidos. Comprender quién interviene en el proceso es fundamental, pero igualmente importante es conocer cómo se desarrolla cada etapa de la compra de una propiedad.

Invertir en bienes raíces en Florida puede ser un proceso claro y eficiente cuando se cuenta con la orientación adecuada. A continuación, presentamos los pasos esenciales que todo comprador o inversionista debe conocer antes de adquirir una propiedad en este dinámico mercado.

1. Definir el objetivo de la inversión

El primer paso consiste en tener claridad sobre el propósito de la compra. No es lo mismo adquirir una propiedad para residencia principal, para renta a largo plazo, para alquiler vacacional o como inversión comercial.

Definir el objetivo permite identificar la ubicación adecuada, el tipo de propiedad y el potencial retorno de la inversión.

2. Evaluar la capacidad financiera



Antes de comenzar la búsqueda de una propiedad, es recomendable evaluar la capacidad financiera. Esto incluye revisar el capital disponible para el pago inicial, los costos de cierre y la posibilidad de acceder a financiamiento.

En muchos casos, especialmente para inversionistas internacionales, existen programas hipotecarios que permiten financiar parte de la compra utilizando el historial financiero y los ingresos del comprador.

3. Obtener una preaprobación financiera
La preaprobación de un prestamista (lender) permite conocer con mayor precisión el rango de inversión posible. Este documento demuestra además al vendedor que el comprador tiene la capacidad financiera para completar la transacción, lo cual fortalece cualquier oferta presentada.



4. Búsqueda y selección de la propiedad
Con el apoyo de un agente inmobiliario o Realtor, el comprador puede analizar diferentes opciones dentro del mercado. En esta etapa se evalúan factores clave como la ubicación, el potencial de valorización, el flujo de renta proyectado y las condiciones generales del inmueble. Una selección estratégica puede marcar la diferencia entre una compra convencional y una inversión verdaderamente rentable.

5. Presentación de la oferta
Una vez identificada la propiedad ideal, se presenta una oferta formal al vendedor. Esta oferta incluye el precio propuesto, las condiciones de compra y los tiempos estimados del proceso. El agente inmobiliario juega un papel fundamental en la negociación para lograr condiciones favorables para el comprador.

6. Periodo de inspección
Después de aceptada la oferta, comienza el periodo de inspección. Durante esta etapa, un inspector profesional evalúa el estado físico de la propiedad, incluyendo estructura, sistemas eléctricos, plomería, techo y otros elementos importantes. Este proceso permite confirmar que la inversión se realiza con plena información sobre las condiciones del inmueble.

7. Tasación de la propiedad
Si la compra incluye financiamiento, el prestamista solicitará una tasación (appraisal) para determinar el valor real de mercado de la

propiedad. Esto garantiza que el monto del préstamo esté alineado con el valor del inmueble.

8. Revisión legal y verificación de título
La compañía de títulos se encarga de verificar que la propiedad esté libre de deudas, gravámenes o disputas legales. Además, prepara la documentación necesaria para el cierre de la transacción. Este paso es fundamental para asegurar que el comprador reciba un título limpio y legalmente válido.

9. Cierre de la transacción
Finalmente se realiza el cierre, momento en el que se firman los documentos finales, se transfieren los fondos y la propiedad cambia oficialmente de dueño.
A partir de ese momento, el comprador recibe las llaves y se convierte en el nuevo propietario.



Una inversión estratégica comienza con información Comprar una propiedad en Florida no tiene por qué ser un proceso complejo. Con asesoría profesional, información clara y una estrategia bien definida, puede convertirse en una de las decisiones financieras más sólidas para construir patrimonio.

En Invest USA Realty creemos que cada inversionista debe comprender el proceso completo antes de tomar una decisión. Nuestro compromiso no es solo facilitar la compra de una propiedad, sino acompañar a nuestros clientes con transparencia, conocimiento y visión estratégica.

Porque cuando la inversión se hace con información, la confianza crece y las oportunidades se multiplican.

Invertir con conocimiento es invertir con seguridad.

INVERTIRUSA REALTY



Cómo Evaluar Un Negocio Antes De Comprarlo En Estados Unidos

Por: Mónica Lopera, Broker – Invest USA Realty

Mónica Lopera, Broker Licenciada en Florida y fundadora de Invest USA Realty, cuenta entre sus especializaciones con la asesoría estratégica en la adquisición de negocios e inversiones comerciales. Su enfoque integra análisis financiero, evaluación de oportunidades y estructuración de transacciones, guiando a los inversionistas en procesos de compra con visión, precisión y seguridad en la toma de decisiones.

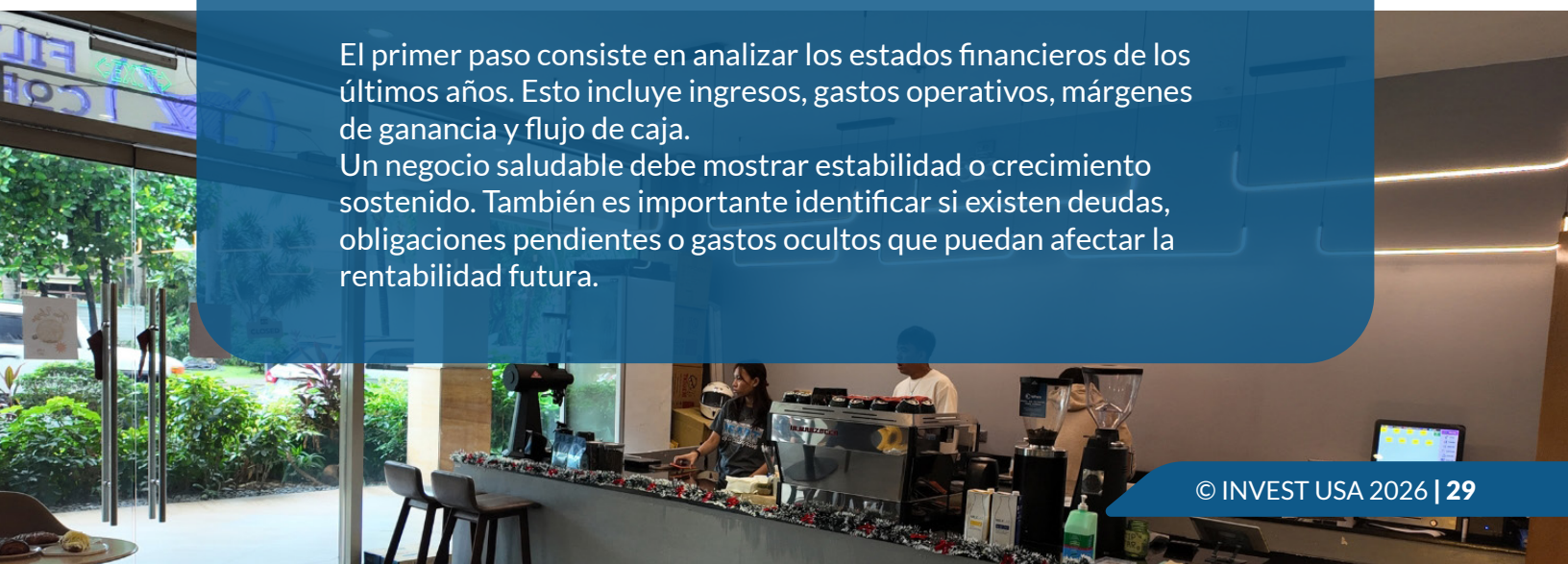
En nuestra edición anterior exploramos por qué la compra de negocios en funcionamiento se ha convertido en una de las estrategias más inteligentes para inversionistas internacionales que desean establecerse y crecer en Estados Unidos, especialmente mediante la Visa E-2.

Sin embargo, adquirir un negocio no debe basarse únicamente en la emoción o en la apariencia de rentabilidad. Una inversión exitosa comienza con un análisis profundo que permita comprender la verdadera salud financiera y operativa de la empresa.

Antes de tomar una decisión, existen varios factores clave que todo inversionista debe evaluar.

1. Historial financiero del negocio

El primer paso consiste en analizar los estados financieros de los últimos años. Esto incluye ingresos, gastos operativos, márgenes de ganancia y flujo de caja.
Un negocio saludable debe mostrar estabilidad o crecimiento sostenido. También es importante identificar si existen deudas, obligaciones pendientes o gastos ocultos que puedan afectar la rentabilidad futura.







2. Licencias y permisos

En Estados Unidos, cada industria requiere licencias específicas para operar. Restaurantes, clínicas, negocios de servicios o comercio minorista deben cumplir con regulaciones estatales y municipales.

Verificar que todas las licencias estén vigentes y transferibles al nuevo propietario es un paso esencial para evitar complicaciones legales.

3. Contratos existentes

Muchos negocios operan con contratos activos con clientes, proveedores o arrendadores. Estos acuerdos pueden representar una gran ventaja, ya que garantizan continuidad de ingresos y estabilidad operativa.

Revisar las condiciones de estos contratos permite entender si se mantendrán después de la venta o si deberán renegociarse.

4. Ubicación y mercado

La ubicación sigue siendo uno de los factores más determinantes en el éxito de cualquier negocio.

Analizar el tráfico de clientes, la competencia en la zona, el crecimiento económico del área y las proyecciones del mercado local ayuda a determinar el verdadero potencial de la inversión.

En estados como Florida, el crecimiento poblacional y el turismo constante crean un entorno particularmente favorable para muchos sectores.

5. Equipo de trabajo y estructura operativa

Un negocio en funcionamiento suele contar con empleados entrenados y procesos establecidos.

Comprender cómo funciona el equipo actual, qué roles son esenciales y qué tan dependiente es el negocio del propietario anterior permite evaluar la transición hacia una nueva administración.

6. Potencial de crecimiento

Más allá de la rentabilidad actual, una inversión inteligente analiza el potencial de expansión. Muchos negocios pueden incrementar su valor mediante mejoras en marketing, digitalización, expansión de servicios o apertura de nuevos canales de venta.

Identificar estas oportunidades puede transformar una compra convencional en una inversión estratégica.

Invertir con estrategia

Comprar un negocio en Estados Unidos puede representar una oportunidad extraordinaria para inversionistas internacionales que buscan diversificar su capital, generar ingresos y, en muchos casos, establecer una presencia legal en el país.

Sin embargo, el verdadero éxito de la inversión depende de realizar un análisis profesional antes de cerrar cualquier operación.

En Invest USA Realty trabajamos para conectar a nuestros clientes con oportunidades reales, acompañándolos con asesoría estratégica durante todo el proceso de evaluación, negociación y adquisición.

Porque en el mundo de los negocios, las mejores decisiones no se toman con prisa, sino con información, experiencia y visión de futuro.

INVERTIRUSA
REALTY



Mensaje presidencial sobre la Semana Nacional de la Pequeña Empresa

La Casa Blanca | 3 de mayo de 2026

Durante 250 años, las pequeñas empresas estadounidenses han sido el pilar de nuestra fortaleza nacional y han empoderado a nuestros ciudadanos para alcanzar el sueño americano. En esta Semana Nacional de la Pequeña Empresa, honramos a los emprendedores, innovadores y soñadores, cuyo espíritu pionero revitaliza nuestra cultura, impulsa nuestra economía y eleva a nuestras comunidades a nuevas alturas.

Desde los fabricantes de la era industrial hasta las empresas tecnológicas emergentes de hoy, las empresas estadounidenses han sido la piedra angular de nuestra prosperidad y han forjado la fuerza laboral más sólida de la historia. Hoy, 36 millones de pequeñas empresas se extienden por todas las comunidades de nuestro país, desde granjas familiares hasta pequeños comercios de barrio, y dan empleo a más del 45 % de nuestra fuerza laboral. Estos hombres y mujeres trabajadores impulsan nuestra creciente economía con su esfuerzo y su firme determinación de forjar un futuro mejor para sí mismos, sus familias y nuestra nación.



Cada día, mi administración logra victorias increíbles para las pequeñas empresas estadounidenses. El año pasado, firmé con orgullo la histórica Ley Un Gran Proyecto de Ley, que ofrece la mayor reducción de impuestos permanente para las familias trabajadoras y los creadores de empleo, amplía las zonas de oportunidad para atraer miles de millones en inversiones a áreas emergentes y aumenta significativamente las deducciones fiscales por la compra de nuevos equipos y mejoras empresariales. Lo más importante es que hicimos permanente la deducción fiscal para pequeñas empresas, lo que permite a los propietarios de pequeñas empresas deducir el 20 % de sus ingresos comerciales calificados. Desde entonces, casi la mitad de los contribuyentes ya se han beneficiado de la exención de impuestos sobre las propinas y las horas extras contemplada en la Ley de Recortes Fiscales para Familias Trabajadoras, lo que ha permitido que los estadounidenses que trabajan duro tengan más dinero en sus bolsillos.

Al mismo tiempo, estamos tomando medidas audaces para eliminar regulaciones onerosas e innecesarias, de modo que las empresas puedan crecer y contratar más rápido, aumentar la productividad y dar rienda suelta a la innovación como nunca antes. Como presidente, me comprometo a apoyar a los dueños de negocios que impulsan nuestras economías locales, asegurándome de que puedan concentrarse en su oficio en lugar de verse agobiados por un sinfín de trámites burocráticos. Como ejemplo de este compromiso inquebrantable, mi administración actuó con rapidez el año pasado para suspender la aplicación de los engorrosos requisitos de información sobre la titularidad real (BOI, por sus siglas en inglés) para las pequeñas empresas estadounidenses, ahorrándoles casi 130 mil millones de dólares en costos de trámites y cumplimiento. Bajo mi liderazgo, volvemos a fabricar productos en nuestro propio país y a priorizar nuestros empleos, industrias y empresas. Mi plataforma “Estados Unidos Primero” seguirá impulsando el fortalecimiento de la producción nacional y ampliando las oportunidades para nuestros trabajadores, fomentando así una nueva era dorada para la empresa estadounidense.

Juntos, restauraremos la promesa estadounidense e impulsaremos el espíritu emprendedor que convierte a nuestro país en la tierra de las oportunidades.

Fuente: whitehouse.gov



Finaliza Con Éxito: Mantén Tu Estatus Al Concluir El Año Académico

28 De Abril De 2026

Al finalizar el año académico en muchas escuelas y programas, los estudiantes de los programas F y M podrían estar preparándose para los exámenes finales, sus planes de verano o el siguiente paso en su trayectoria educativa, mientras que otros podrían continuar sus estudios sin interrupción. Este es un buen momento para repasar tus responsabilidades y hablar sobre tus planes con tu asesor escolar designado (DSO). Actuar ahora te ayudará a mantenerte organizado y conservar tu estatus de estudiante.

Verificación de estado de fin de año

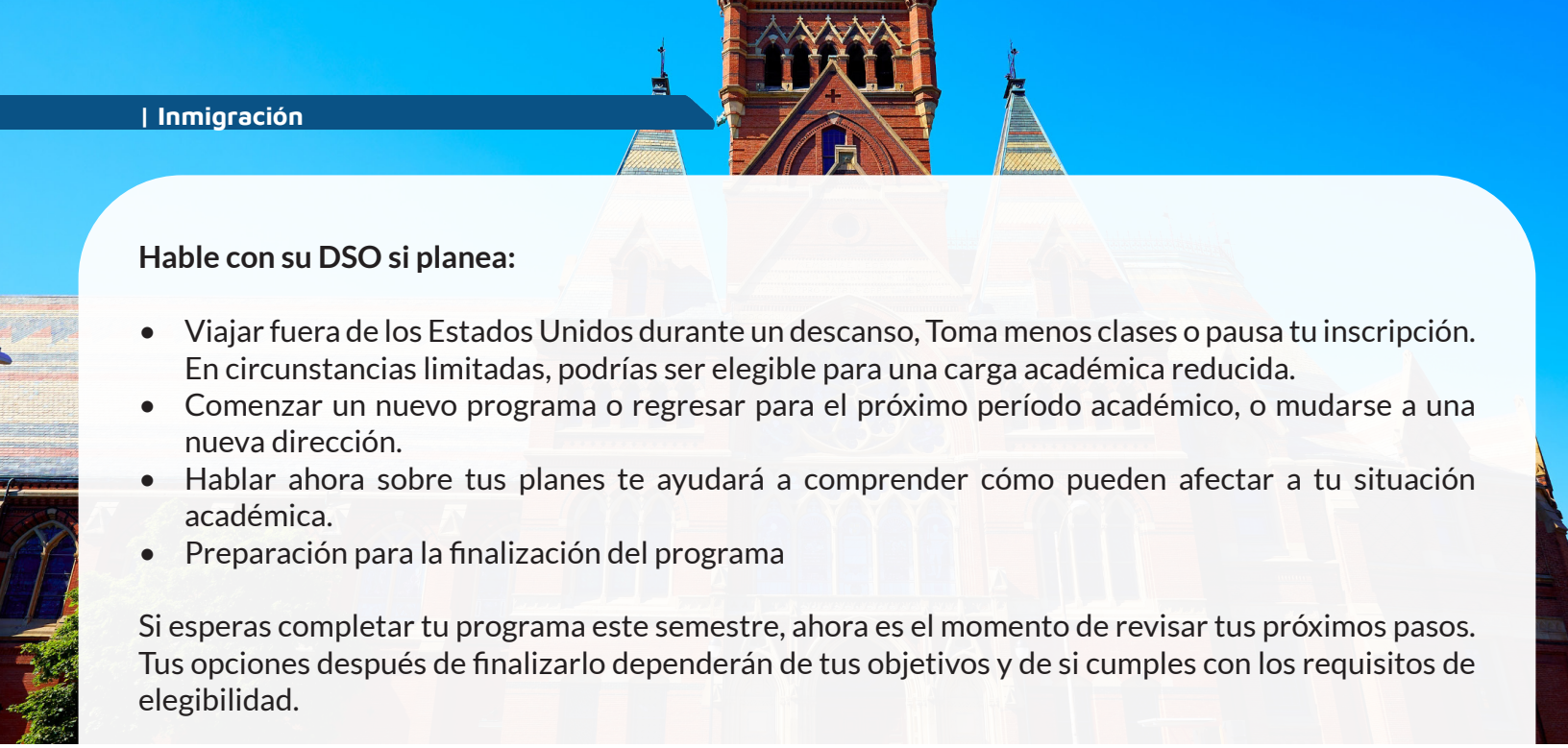
Antes de que termine el semestre, revisa tu progreso académico y el cronograma del programa. Planificar con anticipación te permitirá, tanto a ti como a tu escuela, abordar los cambios a tiempo y mantener tus registros actualizados.

Al concluir el año académico, considere si necesita:

- Revise la fecha de finalización del programa que figura en su Formulario I-20, “Certificado de elegibilidad para el estatus de estudiante no inmigrante”, y comuníquese con su DSO si la fecha prevista de finalización del programa ha cambiado.
- Solicita una prórroga si necesitas más tiempo para completar tu programa. Debes solicitar la prórroga a tu DSO antes de la fecha de finalización del programa.
- Consulte con su responsable de servicios estudiantiles (DSO) los requisitos de inscripción para el verano o los periodos de vacaciones autorizados.
- Actualiza tu información de contacto si cambia tu dirección.
- Repasar estos temas ahora puede ayudarte a prepararte para el próximo semestre académico.

Planificación para las vacaciones de verano y los periodos académicos

Antes de hacer planes de viaje o de empleo, revise las políticas de su escuela y hable con su asesor estudiantil internacional sobre sus opciones.



Hable con su DSO si planea:

- Viajar fuera de los Estados Unidos durante un descanso, Toma menos clases o pausa tu inscripción. En circunstancias limitadas, podrías ser elegible para una carga académica reducida.
- Comenzar un nuevo programa o regresar para el próximo período académico, o mudarse a una nueva dirección.
- Hablar ahora sobre tus planes te ayudará a comprender cómo pueden afectar a tu situación académica.
- Preparación para la finalización del programa

Si esperas completar tu programa este semestre, ahora es el momento de revisar tus próximos pasos. Tus opciones después de finalizarlo dependerán de tus objetivos y de si cumples con los requisitos de elegibilidad.

A medida que se acerque a la finalización, considere si:

- Traslado a otra escuela , Iniciar un nuevo programa académico.
- Solicitar un cambio a otro estatus de visa (por ejemplo, trabajador temporal H-1B; O-habilidad extraordinaria en ciencia, arte o negocios; P-atleta),
- Prepárese para abandonar los Estados Unidos dentro del plazo establecido.
- Planificar con anticipación puede ayudarte a cumplir con los plazos y mantener tu estatus de estudiante.

Manténgase en contacto con su DSO

Tu asesor estudiantil (DSO) es tu principal recurso para cualquier pregunta relacionada con el mantenimiento de tu estatus, especialmente durante los períodos de transición. Ponte en contacto con tu asesor estudiantil antes de realizar cualquier cambio que pueda afectar tu expediente académico.

Hable con su DSO si planea:

- Cambia tu especialidad, programa o nivel de grado
- Cambiar de escuela o tomar una licencia
- Tómate un descanso de la escuela
- Viajar fuera de los Estados Unidos
- Mudarse a una nueva dirección
- Solicitar una prórroga del programa.
- Revisar tus planes, comunicarte con tu DSO y comprender tus plazos puede ayudarte a terminar el año académico y a cumplir con la normativa.

Fuente: studyinthestates.dhs.gov



El Departamento de Trabajo de EE. UU. lanza un sitio web para desarrollar habilidades en inteligencia artificial y ampliar los programas de aprendizaje registrado centrados en IA

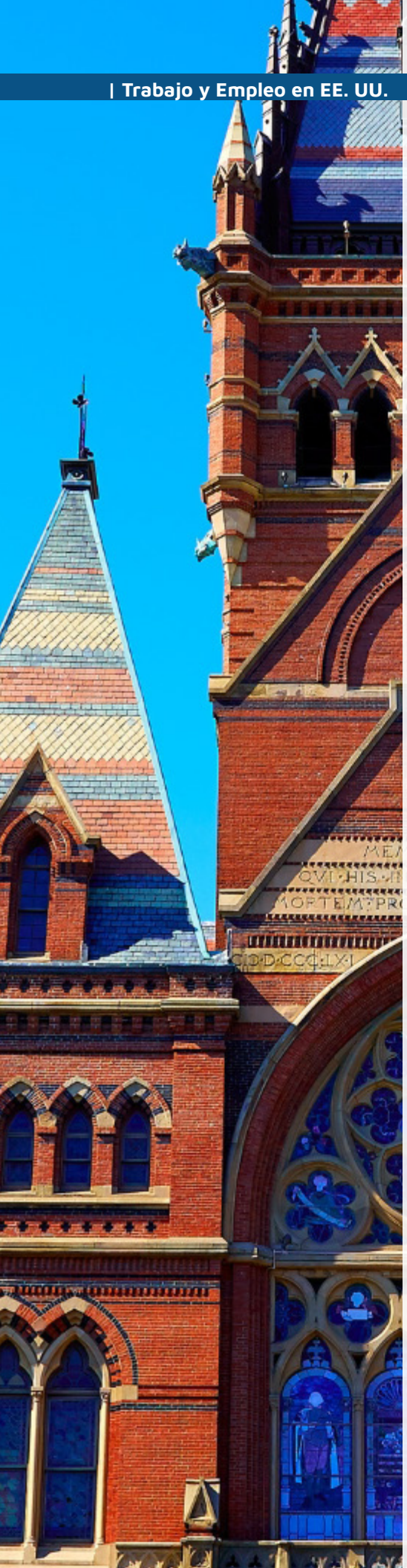
Resource capacita a trabajadores y empleadores para liderar en una economía de IA

WASHINGTON – El Departamento de Trabajo de Estados Unidos anunció hoy el lanzamiento de su Portal de Innovación en IA para el Aprendizaje Registrado , un recurso integral para las organizaciones que buscan desarrollar conocimientos sobre inteligencia artificial y crear programas de aprendizaje registrado centrados en la IA.

Presentado durante el evento de la Semana Nacional del Aprendizaje, " Desarrollando una fuerza laboral preparada para la IA a través del aprendizaje registrado ", el sitio web ofrece herramientas prácticas y orientación práctica para ayudar a las organizaciones a integrar habilidades de inteligencia artificial en los programas de aprendizaje registrado mediante recursos para el desarrollo de habilidades, capacitación específica para la industria y itinerarios formativos flexibles. Esta iniciativa se basa en los objetivos establecidos en el Marco de Alfabetización en IA del departamento , publicado a principios de este año.

"El Departamento está comprometido a garantizar que todos los estadounidenses tengan la oportunidad de prosperar en el mercado laboral de nuestra nación, especialmente en un mundo que está siendo rápidamente transformado por la inteligencia artificial", declaró el Secretario de Trabajo interino, Keith Sonderling. "Hoy presentamos un nuevo Portal de Innovación en IA para Programas de Aprendizaje Registrados que ofrece herramientas y recursos prácticos para promover la integración de habilidades de inteligencia artificial en dichos programas, lo que representa un importante avance en la preparación de la fuerza laboral estadounidense para los empleos del futuro".

El portal en línea muestra cómo comprender, utilizar y evaluar las herramientas de IA de forma responsable es esencial para mejorar la productividad, la calidad del trabajo y la adaptabilidad en la economía actual.



Los recursos del sitio están organizados en torno a tres áreas clave:

Habilidades y conocimientos sobre IA en programas de aprendizaje registrados : Aprenda qué son los conocimientos sobre IA, acceda a recursos generales de formación en IA y descubra cómo los programas de aprendizaje registrados pueden ayudar a desarrollar la competencia en IA en toda su organización.

Desarrollo de habilidades en IA por sector : explore módulos de capacitación para el desarrollo de habilidades en IA adaptados a ocupaciones e industrias específicas, como educación, finanzas, atención médica, fabricación avanzada y más.

Tres opciones para integrar la IA en los programas de aprendizaje registrados: unirse a un programa nacional de aprendizaje registrado ya existente, crear un nuevo programa para puestos centrados en la IA o actualizar un programa existente para incluir habilidades de IA.

"Este lanzamiento refleja el compromiso de esta Administración de garantizar que los trabajadores y las empresas estadounidenses estén preparados para liderar en una economía impulsada por la IA", declaró el subsecretario de Empleo y Capacitación, Henry Mack. "Al proporcionar a los empleadores los recursos para desarrollar programas de aprendizaje registrados preparados para la IA y a los trabajadores las habilidades para prosperar en ellos, el Departamento está tomando medidas concretas para construir la fuerza laboral del futuro, hoy mismo".

Encuentra un evento de la Semana Nacional del Aprendizaje 2026 y aprende cómo participar .

Agencia Administración de Empleo y Capacitación
Fecha 29 de abril de 2026
Número de lanzamiento 26-662-NAT
Contacto con los medios: Christine Feroli
Número de teléfono 202-693-4664
Correo electrónico feroli.christine.e@dol.gov
Contacto para los medios: Lorynn Holloway
Número de teléfono (202) 693-4652
Correo electrónico holloway.lorynn.n@dol.gov

Fuente: dol.gov

10 Pasos Para Iniciar Tu Negocio

Emprender un negocio implica planificar, tomar decisiones financieras clave y completar una serie de trámites legales. Sigue leyendo para conocer cada paso.

1- Realizar Una Investigación De Mercado

La investigación de mercado te indicará si existe la oportunidad de convertir tu idea en un negocio exitoso. Es una forma de recopilar información sobre clientes potenciales y empresas que ya operan en tu zona. Utiliza esa información para encontrar una ventaja competitiva para tu negocio.

2- Redacta Tu Plan De Negocios

Tu plan de negocios es la base de tu empresa. Es la hoja de ruta para estructurar, gestionar y hacer crecer tu nuevo negocio. Lo usarás para convencer a la gente de que trabajar contigo —o invertir en tu empresa— es una decisión acertada.

3- Financia Tu Negocio

Tu plan de negocios te ayudará a calcular cuánto dinero necesitas para empezar tu empresa. Si no dispones de esa cantidad, tendrás que conseguir el capital mediante la captación de fondos o un préstamo. Afortunadamente, existen más opciones que nunca para obtener el capital necesario.

4- Seleccione La Ubicación De Su Negocio

La ubicación de tu negocio es una de las decisiones más importantes que tomarás. Ya sea que estés abriendo un local físico o lanzando una tienda en línea, las decisiones que tomes podrían afectar tus impuestos, requisitos legales e ingresos.

5- Elija Una Estructura Empresarial

La estructura legal que elija para su negocio tendrá un impacto en los requisitos de registro mercantil, en la cantidad de impuestos que pague y en su responsabilidad personal.



6- Elige El Nombre De Tu Empresa

Elegir el nombre perfecto no es tarea fácil. Querrás uno que refleje tu marca y capture su esencia. Además, asegúrate de que el nombre de tu negocio no esté siendo utilizado por otra persona.

7- Registra Tu Negocio

Una vez que hayas elegido el nombre perfecto para tu negocio, es hora de legalizarlo y proteger tu marca. Si operas bajo un nombre diferente al tuyo, deberás registrarte ante el gobierno federal y, posiblemente, también ante el gobierno estatal.

8- Obtenga Sus Números De Identificación Fiscal federales y estatales.

Utilizarás tu número de identificación fiscal (EIN) para trámites importantes al iniciar y hacer crecer tu negocio, como abrir una cuenta bancaria y pagar impuestos. Es como un número de seguridad social para tu empresa. Algunos estados, pero no todos, también exigen que obtengas un número de identificación fiscal.

9- Solicitar Licencias Y Permisos

Mantén tu negocio funcionando sin problemas cumpliendo con la ley. Las licencias y permisos que necesitas varían según el sector, el estado, la ubicación y otros factores.

10- Abra Una Cuenta Bancaria Comercial

Una cuenta corriente para pequeñas empresas puede ayudarte a gestionar asuntos legales, fiscales y del día a día. Lo mejor es que abrir una es sencillo si tienes los registros y la documentación necesarios listos.

Ahora: Tienda Abierta

¡Felicidades! Ha llegado el momento de cortar la cinta. Tu negocio ya está oficialmente abierto. Ahora, concéntrate en gestionarlo y hacerlo crecer.

Fuente: sba.gov

Lista de verificación para viajes internacionales

Tanto si viajas al extranjero por primera vez como si lo haces con frecuencia, sigue esta lista de 5 pasos para prepararte para tu viaje.

1- Infórmate Sobre Tu Destino De Viaje

Asegúrese de revisar las advertencias de viaje específicas y los requisitos locales. Seleccione su destino para obtener consejos de la embajada de EE. UU. e información de viaje más específica.

- Nivel de advertencia de viaje
- Consejos de la embajada de Estados Unidos
- Requisitos de entrada, salida y visado
- Requisitos de validez del pasaporte
- Información de contacto de la embajada y el consulado de Estados Unidos
- Leyes locales y circunstancias especiales
- Requisitos de vacunación e información sanitaria

2- Únete A Nuestro Programa De Inscripción Para Viajeros Inteligentes (Step)

Al unirte a **STEP**, recibirás alertas y actualizaciones importantes de la embajada o el consulado de Estados Unidos en el destino que visites o donde residas. Los mensajes de STEP se envían a tu correo electrónico. Además, facilita que la embajada o el consulado de Estados Unidos se comuniquen contigo o con tu contacto de emergencia en caso de necesidad.

- Alertas de seguridad
- Alertas de demostración
- Alertas sanitarias
- Alertas meteorológicas o de desastres naturales
- Actualizaciones de avisos de viaje
- Mensajes de rutina sobre los servicios de la embajada de Estados Unidos

3- Organice Sus Documentos De Viajes Necesarios

Reúna los documentos de viaje necesarios y haga varias copias. Estas copias le servirán para reemplazar los originales en caso de robo o pérdida durante el viaje.

- Entregue un juego de copias a un amigo o familiar de confianza.
- Lleva contigo un juego de copias, separadas de los originales.
- Toma fotos de tus documentos de viaje con tu teléfono móvil.

Documentos de viaje importantes

Pasaporte estadounidense válido

- Comprueba la fecha de caducidad de tu pasaporte en cuanto empieces a planificar un viaje. Los pasaportes para menores de 16 años tienen una validez de solo 5 años.
- Algunos países, especialmente en Europa , exigen que el pasaporte tenga una validez mínima de 6 meses después de las fechas de viaje.
- ¿Necesitas un pasaporte nuevo? Solicítalo con anticipación.(Se abre en una pestaña nueva)para evitar el riesgo de retrasos.
- Antes de viajar al extranjero , revise la información sobre pasaportes perdidos o robados .

Visado para el país que va a visitar

- Algunos países exigen visado o autorización electrónica de viaje para entrar. Consulta con la embajada del país de destino para conocer los requisitos más recientes.
- También puede consultar la sección de Requisitos de Entrada, Salida y Visado en la Guía de Viajes de su destino.

Medicamentos

- Algunos medicamentos, tanto de venta con receta como sin ella, no son legales en otros países, aunque sí lo sean en Estados Unidos. Esto incluye los narcóticos recetados.
- Antes de viajar, consulta la sección de Salud de la Guía de Viajes de tu destino.
- Traiga copias de todas sus recetas y de los frascos etiquetados.

Viajar con niños

- Si viaja con niños sin uno o ambos padres, es posible que necesite documentos legales que acrediten la custodia o una carta de autorización notariada del otro progenitor.
- Esto puede ser necesario incluso si uno de los padres viaja con el niño.
- Antes de viajar, consulta la sección de Requisitos de Entrada, Salida y Visado de la Guía de Viajes de tu destino.

Conducir en el extranjero

- Muchos países no aceptan el permiso de conducir estadounidense. Es posible que necesite un Permiso Internacional de Conducir (PIC).(Se abre en una pestaña nueva) y seguro de automóvil adicional.
- Investiga si necesitas contratar un seguro de automóvil que te cubra mientras estés en el extranjero.
- Obtén más información sobre conducción y seguridad vial durante tu estancia en el extranjero.

4- Revisa Tus Necesidades De Viaje Y Consejos De Seguridad.

Prepararse para un viaje internacional puede incluir el alojamiento, los servicios médicos, las restricciones de importación y otros aspectos. Los preparativos pueden variar según el país que se planee visitar.

Puedes consultar estas buenas prácticas para que te sirvan de guía en tus planes:

- Respuesta ante crisis y evacuaciones
- Programas de viajero de confianza del DHS
- Medicina y salud
- Derecho en el extranjero
- Seguridad en el alojamiento
- Seguro de viaje
- Viajeros estadounidenses en Europa
- Consejos de viaje de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de EE. UU.(Se abre en una pestaña nueva)
- Reseñas por países de la Organización Mundial de la Salud(Se abre en una pestaña nueva)

Algunos viajeros tienen necesidades especiales o participan en actividades durante sus viajes al extranjero. Consulta la lista de necesidades especiales y consejos de seguridad para actividades para planificar tu viaje. Asegúrate de revisar todo lo que se aplique a tu viaje.



5- Considere La Posibilidad De Contratar Un Seguro De Viaje.

El gobierno de Estados Unidos no proporciona seguro médico ni cubre ningún gasto para los ciudadanos estadounidenses que se encuentran en el extranjero.

No cubrimos gastos médicos ni costos de viaje imprevistos. Los seguros médicos estadounidenses, incluidos Medicare y Medicaid, generalmente no cubren la atención médica en el extranjero. Revise los detalles de su plan o comuníquese con su proveedor.

Le recomendamos encarecidamente que considere contratar un seguro médico de viaje antes de su viaje para cubrir la atención médica de emergencia y la evacuación médica. La cobertura de atención médica y evacuación médica puede ser un plan independiente o formar parte de un seguro de viaje que cubra la cancelación o interrupción del viaje. Revise las pólizas detenidamente antes de contratarlas para comprender qué cubren y qué no.

- seguro médico de viaje
- evacuación médica de emergencia
- Seguro de automóvil internacional

Fuente: travel.state.gov



Los baby boomers siguen representando la mayor parte de los compradores de vivienda, mientras que la compra de viviendas por primera vez cae a un mínimo histórico

Aproximadamente uno de cada cinco compradores era comprador por primera vez

WASHINGTON (15 de abril de 2026) – Los baby boomers siguieron siendo el grupo generacional más numeroso de compradores de vivienda este año, mientras que la proporción de compradores primerizos cayó al nivel más bajo registrado, según el informe de Tendencias Generacionales de Compradores y Vendedores de Viviendas de 2026 de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (National Association of REALTORS®).

El informe examina las similitudes y diferencias entre los compradores y vendedores de viviendas recientes de distintas generaciones1. Entre todos los compradores de viviendas del último año, la distribución generacional fue la siguiente:

- **Generación Z:** 4% (frente al 3% del año pasado)
- **Millennials:** 26% (frente al 29% del año pasado)
- **Generación X:** 25% (frente al 24% en 2025)
- **Generación del baby boom:** 42% (sin cambios respecto al año pasado)
- **Generación silenciosa:** 4% (sin cambios respecto al año pasado)

Los compradores primerizos representaron solo el 21% del total de compradores de vivienda, una disminución con respecto al 24% de la encuesta anterior y el porcentaje más bajo desde que la NAR comenzó a recopilar datos en 1981. Entre los compradores de cada generación, el porcentaje de quienes compraban por primera vez fue:

Millennials más jóvenes: 60% (frente al 71% del año pasado)
Millennials mayores: 33% (frente al 36% del año pasado)
Generación X: 21% (frente al 20% del año pasado)
Generación Baby Boomer más joven: 8% (frente al 9% del año pasado)
Generación baby boomer mayor: 4% (sin cambios respecto al año pasado)
Generación silenciosa: 3% (frente al 5% del año pasado)

"El mercado inmobiliario sigue estando muy dividido entre los propietarios con patrimonio y los compradores primerizos que intentan acceder al mercado, muchos de los cuales son millennials jóvenes", declaró la Dra. Jessica Lautz, economista jefe adjunta de la NAR. "Para muchos hogares jóvenes, los problemas de asequibilidad y la limitada oferta siguen dificultando el acceso a la vivienda propia".

Los millennials siguen perdiendo cuota de mercado en general. Sin embargo, los millennials mayores están aprovechando su patrimonio para comprar viviendas de mayor categoría. Estos millennials mayores registraron el ingreso familiar medio más alto de todas las generaciones, con 132.700 dólares, adquirieron las viviendas más grandes, con una superficie media de 2.100 pies cuadrados, y fueron mucho menos propensos a ser compradores de primera vivienda que los millennials más jóvenes.

"Los compradores millennials de mayor edad están entrando en la mediana edad, y con ello llega un cambio", dijo Lautz. "Esta generación es ahora la que tiene mayores ingresos entre los compradores de vivienda, compra las casas más grandes y es la que tiene más probabilidades de tener hijos viviendo con ellos. Estas características antes se asociaban más comúnmente con los compradores de la Generación X, quienes ahora se centran cada vez más en el nido vacío y la jubilación".

Las viviendas multigeneracionales están perdiendo cuota de mercado. Entre todos los compradores, el 14% adquirió una vivienda multigeneracional (frente al 17% del año pasado), siendo las principales razones el cuidado de padres ancianos, el ahorro económico y el regreso de hijos adultos al hogar familiar. El porcentaje de compradores de cada generación que adquirió una vivienda multigeneracional fue el siguiente:

Millennials más jóvenes: 9% (frente al 7% del año pasado)
Millennials mayores: 14% (frente al 12% del año pasado)
Generación X: 19% (frente al 21% del año pasado)
Generación Baby Boomer más joven: 14% (frente al 15% del año pasado)
Generación baby boomer mayor: 11% (frente al 13% del año pasado)
Generación silenciosa: 16% (frente al 21% del año pasado)

Entre los compradores de vivienda de la Generación Z, la generación más joven en el mercado, los hallazgos clave incluyen:

- El 35% de los compradores de la Generación Z eran mujeres solteras, el porcentaje más alto entre todas las generaciones.

- El 17% de los compradores de la Generación Z eran parejas no casadas, el porcentaje más alto entre todas las generaciones.

"Lo que destaca de la Generación Z es la seguridad con la que están empezando a definir lo que significa ser propietario de una vivienda", dijo Lautz. "Aunque todavía representan una pequeña parte del mercado, ya están desafiando las ideas

preconcebidas sobre quién compra una casa y cuándo. Para muchos de estos compradores, el matrimonio y los hijos ya no son los hitos determinantes antes de comprar una vivienda. La fuerza impulsora es simplemente el deseo de tener una casa propia".

En el lado vendedor, los Baby Boomers también siguieron siendo dominantes, representando el 55% de todos los vendedores de viviendas. En todas las generaciones, los vendedores generalmente permanecieron en sus casas durante 11 años antes de venderlas, mientras que los Millennials más jóvenes vendieron después de cinco años y los Baby Boomers mayores generalmente vendieron después de 15 años.

"Los baby boomers se encuentran en una etapa de la vida en la que tienen la flexibilidad de mudarse, a menudo con el capital acumulado en su vivienda para ayudar a comprar su próxima casa", dijo Lautz. "En años anteriores, los baby boomers, al igual que los millennials de hoy, se mudaban debido a un cambio de trabajo o a la necesidad de una casa más grande. Hoy en día, muchos baby boomers están optando por la libertad de elección y se mudan para estar más cerca de amigos y familiares, para reducir el tamaño de su vivienda o para jubilarse y disfrutar de un estilo de vida sin trabajo".

Aunque los patrones generacionales difieren en todo el mercado, tanto compradores como vendedores siguen dependiendo en gran medida de los agentes inmobiliarios.

El 88% de los compradores adquirieron sus viviendas a través de un agente inmobiliario. Los compradores siguieron demostrando una gran confianza en sus agentes: el 91% afirmó que volvería a contratar a su agente o lo recomendaría a otros. Esta confianza fue especialmente alta entre los Baby Boomers mayores (90%) y la Generación Silenciosa (92%).

En cuanto a los vendedores, el 91% trabajó con un agente, y las viviendas se vendieron generalmente por un precio medio del 99% del precio de venta final. Entre los vendedores, los millennials mayores fueron los que más recurrieron a un agente, con un 92%. Los millennials más jóvenes fueron los que obtuvieron mejores resultados en cuanto al precio, con un 19% que vendió entre el 101% y el 110% del precio de venta y un 11% que vendió por más del 110%.





Metodología

La NAR envió por correo una encuesta de 120 preguntas a 173.250 compradores recientes de vivienda en julio de 2025, utilizando una muestra aleatoria ponderada para ser representativa de las ventas en todas las áreas geográficas. Los compradores debían haber adquirido una vivienda principal entre julio de 2024 y junio de 2025. La encuesta recibió 6.103 respuestas de compradores de vivienda principal. Tras contabilizar los cuestionarios no entregados, la tasa de respuesta ajustada fue del 3,5 %. Los datos recopilados en el informe se basan en compradores de vivienda principal. Según el Índice de Confianza de los REALTORS®, el 84 % de los compradores adquirieron viviendas como residencia principal en 2024, lo que representa 4.746.000 viviendas vendidas ese año (viviendas nuevas y usadas combinadas). Utilizando este cálculo, la muestra, con un nivel de confianza del 95 %, tiene un intervalo de confianza de ±1,25 %.

Desglose generacional de la encuesta:

Generación	Año de nacimiento	Edad en 2025
Generación Z	1999-2011	De 18 a 26 años
Millennials más jóvenes	1990-1998	De 27 a 35 años
Millennials mayores	1980-1989	De 36 a 45 años
Generación X	1965-1979	46 a 60
Baby boomers más jóvenes	1955-1964	61 a 70
Los baby boomers mayores	1946-1954	71 a 79
Generación silenciosa	1925-1945	80 a 100

Fuente: nar.realtor

El IRS Está Recibiendo Solicitudes Para Subvenciones Del Programa De Asesoramiento Tributario Para Personas Mayores Y Del Programa De Asistencia Voluntaria Para La Declaración De Impuestos

WASHINGTON — El Servicio de Impuestos Internos (IRS) ya está aceptando solicitudes para las subvenciones de Asesoramiento Tributario para Personas Mayores (TCE, por sus siglas en inglés) y de Asistencia Voluntaria para la Declaración de Impuestos (VITA, por sus siglas en inglés) .

Estas subvenciones permiten a las organizaciones elegibles recibir financiación anual durante un máximo de tres años para brindar asistencia gratuita en la preparación de declaraciones de impuestos federales. En 2026, el IRS otorgó a los beneficiarios de TCE 12 millones de dólares y a los beneficiarios de VITA 41 millones de dólares.

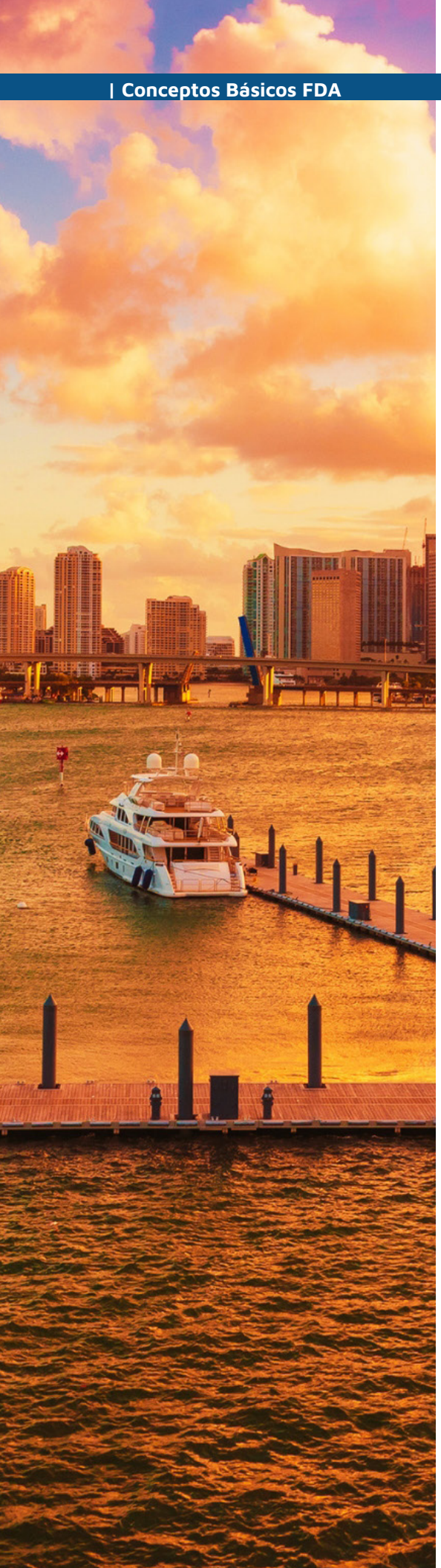
“Los programas de Asesoramiento Tributario para Personas Mayores (VITA) y de Asistencia Voluntaria para la Declaración de Impuestos (VITA) brindan una ayuda gratuita e invaluable a los contribuyentes necesitados”, declaró Frank J. Bisignano, Director Ejecutivo del IRS. “El programa VITA, que lleva más de 50 años en funcionamiento, ofrece ayuda a las poblaciones más desfavorecidas de Estados Unidos, mientras que el programa TCE brinda asistencia especializada a los adultos mayores estadounidenses en relación con pensiones y planes de jubilación”.

Las solicitudes se aceptarán en Grants.gov. Desde el 1 de mayo de 2026 hasta el 31 de mayo de 2026, ambos programas estarán disponibles. Las organizaciones pueden visitar las páginas web de las subvenciones VITA y TCE del IRS para obtener información sobre la solicitud y el programa.

El IRS estableció el programa TCE en 1978 para brindar asesoría tributaria y preparación de declaraciones de impuestos, principalmente a personas mayores de 60 años. El IRS también ofrece capacitación y asistencia técnica para respaldar estos servicios en todo el país.

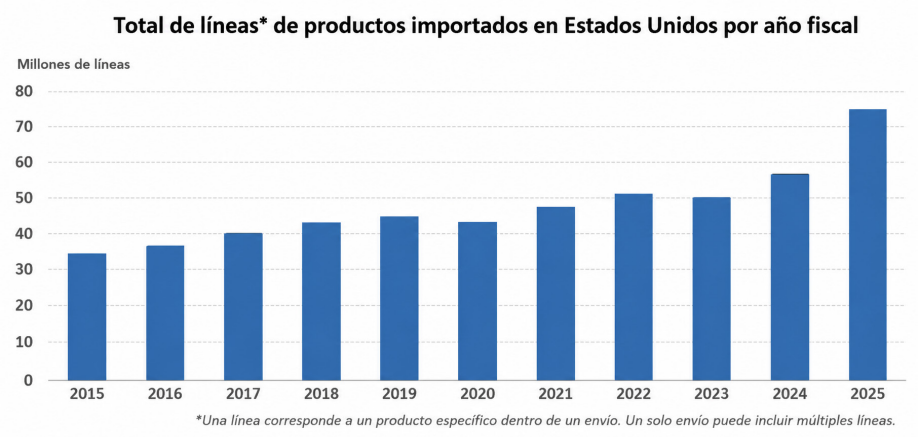
El programa de subvenciones VITA, establecido en 2007, complementa la iniciativa VITA original, lanzada en 1969. Este programa ayuda a ampliar los servicios a poblaciones desatendidas en zonas urbanas y no urbanas de difícil acceso, aumenta la capacidad de los contribuyentes para presentar declaraciones electrónicamente, mejora la capacitación de los voluntarios y aumenta la precisión de las declaraciones preparadas en los centros VITA.

Fuente: irs.gov



Conceptos Básicos De Importación

Todos los productos que se ofrezcan para ingresar a los Estados Unidos, incluidos los de uso personal, deben declararse ante la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP). La CBP remite todos los productos regulados por la FDA a la FDA para su revisión. Las regulaciones y requisitos de la CBP se encuentran en su sitio web .



La mayoría de los importadores optan por contratar representantes autorizados al presentar sus productos para su importación. Estos representantes se conocen como agentes de aduanas o agentes de declaración de entrada. Los agentes de declaración de entrada pueden ayudar al importador presentando la información necesaria y los pagos correspondientes a la CBP en su nombre. El sitio web de la CBP cuenta con un mapa interactivo de EE. UU. que muestra una lista de puertos específicos, y debajo de cada puerto, encontrará una lista de agentes de aduanas.

Revisión de la FDA

Todos los envíos importados de productos regulados por la FDA son

revisados por la FDA y deben cumplir con los mismos estándares que los productos nacionales. La FDA determina si los productos son admisibles en el comercio estadounidense y puede rechazar la entrada de cualquier producto que infrinja o parezca infringir alguna disposición de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (Ley FD&C) .

Tipos de entrada a la FDA

La FDA recibe muchos tipos diferentes de declaraciones (para consumo, informales, de almacén, de importación para exportación, etc.). La mayoría de las preguntas giran en torno a la diferencia entre envíos comerciales y personales.

Envíos comerciales: Mercancías importadas que ingresan al comercio estadounidense para su venta o distribución. Para obtener más información sobre los diferentes tipos de entradas, visite nuestra página de Tipos de entradas comunes .
Envíos personales: Mercancías importadas a los EE. UU. para uso personal.

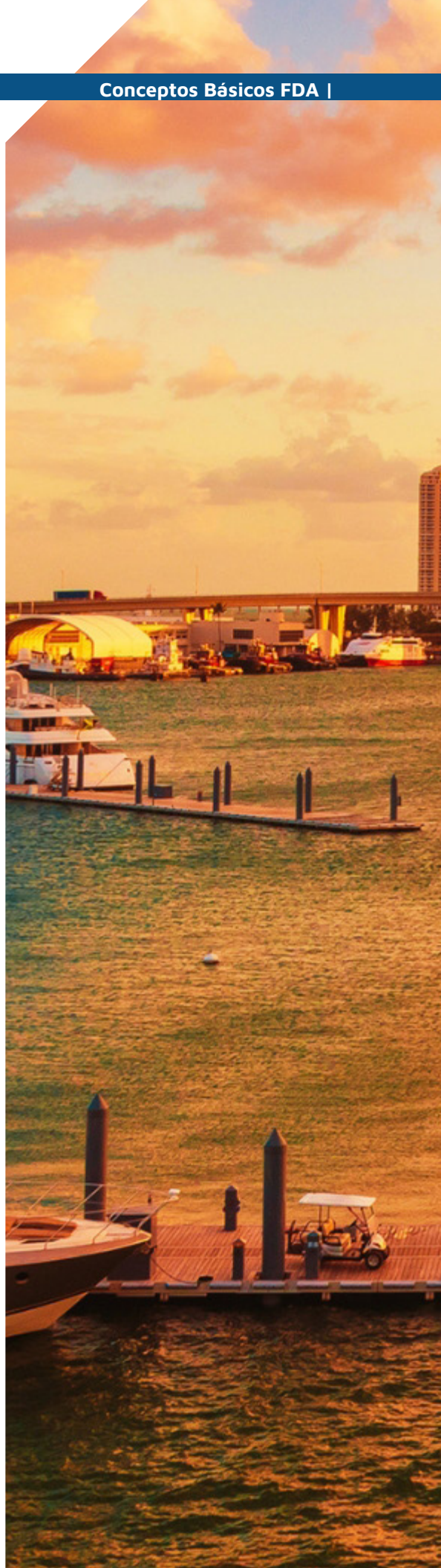
Productos regulados

La FDA regula una variedad de productos , entre ellos: alimentos, productos médicos (como medicamentos, dispositivos y productos biológicos), productos electrónicos que emiten radiación, alimentos para animales, productos de tabaco y cosméticos. Cada producto regulado por la FDA está sujeto a regulaciones específicas, las cuales debe conocer al importar productos a los Estados Unidos. Para obtener más información, visite la página de Productos Regulados .

Detalles del proceso de revisión de solicitudes

Durante el proceso de revisión de entrada , los productos importados deben retenerse y no pueden distribuirse en el comercio estadounidense hasta que la FDA haya determinado su admisibilidad.

Se deniega la entrada a los productos regulados por la FDA si parecen ser o se ha comprobado que son:





adulterado, lo que significa que el producto está contaminado, no es seguro, no está aprobado o no cumple con las normas aplicables, etiquetado incorrecto, lo que significa que las etiquetas contienen información falsa o engañosa, o el producto no está registrado y listado, si es necesario,
Prohibida o restringida para la venta.
Los productos que no cumplan con los requisitos estadounidenses pueden ser rechazados. Los productos rechazados deben ser destruidos o exportados de Estados Unidos en un plazo de 90 días.

La autoridad de la FDA sobre ciertos productos importados es otorgada por el Congreso a través de diversas leyes y reglamentos. La facultad de la FDA para rechazar productos se fundamenta en las secciones 536 y 801 de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FD&C Act).

Fuente: fda.gov

TOMA DECISIONES FINANCIERAS INTELIGENTES



Consejos simples para proteger tu crédito y tu futuro.*

QUÉ HACER (Y QUÉ EVITAR)

Solicita crédito solo cuando lo necesites
Cada consulta podría reducir su puntaje

Usa tus tarjetas de crédito con responsabilidad
No uses más del 30% de tu límite disponible.

Mantén tus cuentas al día
Paga a tiempo, cada pago cuenta.

Protege tu información personal
Sé cauteloso con quién compartes tus datos.

No pagues colecciones ni "charge-offs"
Si quieres pagar, hazlo a través de un escrow al cerrar.

No transfieras dinero entre cuentas
A menos que sea documentación de nómina, no transfieras dinero.

No retires ni deposites grandes sumas
Evita movimientos grandes en tus cuentas bancarias.

No abras cuentas nuevas innecesarias
Mantén tus cuentas actuales en buen estado.

EQUAL HOUSING LENDER

Rate | PRESIDENT'S CLUB

*Rate no proporciona servicios de asesoría crediticia ni reparación de crédito. Rate no garantiza ni asume responsabilidad por la exactitud, integridad o vigencia de la información. Debe realizar investigación adicional antes de tomar cualquier decisión relacionada con hipotecas.

La información proporcionada es únicamente con fines educativos. El solicitante está sujeto a la aprobación de crédito y evaluación. Se aplican restricciones. No debe interpretarse como asesoría o instrucción financiera ni legal.

Opera como Guaranteed Rate, Inc. en Nueva York. Guaranteed Rate, Inc. D/B/A Rate; NMLS #2611; Para información sobre licencias, visite nmlsconsumeraccess.org. Pueden aplicar condiciones.



Sebastian Bolivar
Producing Branch Manager
NMLS# 1784032

O: (813) 867-5016 | C: (813) 418-7465
rate.com/sebastianbolivar
sebastian.bolivar@rate.com
615 Channelside Drive, Suite 207
Office 75, Tampa, FL 33602



HUD Avanza Con Una Audaz Reforma Sobre La Falta De Vivienda

Washington, D.C. — Hoy, HUD anuncia que los proveedores de servicios relacionados con la falta de vivienda en todo el país pueden esperar que la Notificación de Oportunidad de Financiamiento (NOFO) del programa Continuum of Care (CoC) para 2026 sea publicada antes del 1 de junio de 2026. Además, los solicitantes pueden esperar que las adjudicaciones se realicen antes del 1 de diciembre de 2026. El programa CoC es una competencia nacional diseñada para promover esfuerzos comunitarios integrales destinados a reducir la falta de vivienda y optimizar la autosuficiencia.

Mientras el número de personas viviendo en las calles continúa en niveles críticos, HUD está comprometido con la reforma de sus programas relacionados con la falta de vivienda. El modelo actual de "housing first" (vivienda primero) y "harm reduction" (reducción de daños) ha fracasado, generando un alto costo tanto para quienes sufren en las calles como para los contribuyentes estadounidenses trabajadores.

HUD tiene la intención de reequilibrar el programa CoC para enfocarse en una diversidad de soluciones y en tratar las causas subyacentes de la falta de vivienda. Por ello, HUD está aumentando su inversión en viviendas transitorias, servicios de apoyo y proyectos exclusivos de servicios de apoyo (SSO), como alcance comunitario en las calles, cuidado infantil, tratamiento ambulatorio para adicciones y capacitación laboral.

Ejemplos de usos elegibles de los fondos del CoC incluyen, entre otros:

- Vivienda de Transición, Reubicación Rápida y Vivienda Permanente con Apoyo y la prestación de servicios de manera independiente o dentro de viviendas, incluyendo, entre otros:

- Gestión de casos





- Tratamiento para trastornos por consumo de sustancias
- Tratamiento de salud mental
- Alcance comunitario en las calles
- Asistencia laboral y capacitación para el empleo
- Cuidado infantil
- Atención médica ambulatoria

Para apoyar esfuerzos integrales a nivel comunitario destinados a reducir la falta de vivienda, HUD fomenta la participación y colaboración de una amplia variedad de proveedores, incluyendo organizaciones religiosas, fuerzas del orden, programas de aprendizaje, proveedores de tratamiento para trastornos por consumo de sustancias, tribunales especializados, proveedores de tratamiento para enfermedades mentales, proveedores de servicios dentro de refugios de emergencia y más.

HUD reconoce el papel fundamental de las fuerzas del orden y otros socorristas en colaborar para proteger a todos los miembros del público, incluyendo a quienes viven en nuestras calles. HUD alienta a las comunidades a abordar las realidades inseguras de los campamentos y el consumo ilícito de drogas en espacios públicos de una manera que proteja la seguridad pública e intervenga de forma compasiva para ayudar a las personas en crisis.

Los solicitantes elegibles son:

- Organizaciones sin fines de lucro
- Estados



- Gobiernos locales
- Entidades instrumentales de gobiernos estatales o locales

HUD está comprometido con la protección de los fondos de los contribuyentes contra el desperdicio, el fraude y el abuso. HUD recuerda a los posibles solicitantes que deben cumplir con todas las leyes federales, incluyendo los requisitos de informes financieros y la prohibición de operar los llamados "sitios de consumo seguro" de drogas en violación de la sección 856 del Título 21 del Código de los Estados Unidos.

Finalmente, HUD recuerda a los posibles solicitantes que deben solicitar financiamiento a través del Solicitante Colaborativo del CoC correspondiente a su área geográfica. El proceso de apelación para solicitantes individuales está disponible para quienes intentaron participar y consideran que se les negó el derecho de participar de manera razonable.

Lea la reciente declaración del Secretario Scott Turner sobre las mejores prácticas para el tratamiento de adicciones dentro del contexto de la falta de vivienda.

Encuentre su CoC **aquí.**

Obtenga más información sobre el programa CoC **aquí.**

Fuente: .hud.gov



INVERTIRUSA
REALTY

INVIERTE EN BIENES RAÍCES

Construye tu futuro,
Nosotros **te guiamos.**







Alta rentabilidad | Inversión segura | Propiedades de lujo | Acompañamiento total

TU INVERSIÓN, TU MEJOR DECISIÓN >>>

WWW.INVERTIRUSAREALTY.COM



CONTÁCTANOS

Estamos aquí para ayudarte
a invertir en tu futuro.

ESCANEA PARA
CONTACTARNOS

www.invertirusa.com

CONFIANZA
Transparencia y seguridad

EXPERIENCIA
Años de trayectoria en inversiones

COMPROMISO
Te acompañamos en cada paso

OPORTUNIDADES
Accede a las mejores opciones del mercado

MIAMI REALTORS · StellarMLS · EQUAL HOUSING OPPORTUNITY · MLS MULTIPLE LISTING SERVICE · COMMERCIAL REAL ESTATE REALTOR · REALTOR · FloridaRealtors The Voice for Real Estate in Florida



INVESTUSA

IN GOD WE TRUST

WWW.INVERTIRUSA.COM