

INVESTUSA

IN GOD WE TRUST

2026

EDICIÓN
VERANO



**Donde el verano inspira nuevos
comienzos y grandes inversiones.**

Descubre las últimas estrategias de negocios,
oportunidades de financiamiento y herramientas
para invertir con confianza en Estados Unidos.

Estrategia de financiamiento
Opciones inteligentes.

Nuevas propuestas de inmigración
Información actualizada.

**Comprende el sistema tributario
de Estados Unidos**
Claves tributarias.

Patrimonio de inversión segura
Inversión con confianza.

REVISTA COLECCIONABLE

WWW.INVERTIRUSA.COM





FloridaRealtors
The Voice for Real Estate in Florida

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 VERANO

El verano tiene una energía particular. Es la temporada en la que las personas se mueven, exploran nuevos destinos, comienzan proyectos, fortalecen relaciones y, sobre todo, se permiten imaginar lo que viene.

En Estados Unidos, esta época del año también representa dinamismo. Las ciudades reciben millones de visitantes, las empresas aceleran sus operaciones, se generan nuevas oportunidades de inversión y muchas familias aprovechan para planificar decisiones que marcarán su futuro.

En **Invertir USA** creemos que las grandes decisiones no nacen de la improvisación. Nacen de la información, de la preparación y de la capacidad de comprender cómo funciona el entorno antes de dar el siguiente paso.

Por eso, cada edición de nuestra revista tiene un propósito claro: acercar a nuestros lectores a información útil, práctica y confiable sobre los diferentes aspectos que hacen parte de la vida en los Estados Unidos. Desde oportunidades de inversión y desarrollo empresarial, hasta educación, innovación, tendencias, economía y recursos que permiten entender mejor este país.

Vivimos en una época donde la información es abundante, pero no siempre es clara. Encontrar fuentes confiables, interpretar correctamente los cambios y convertir los datos en decisiones inteligentes se ha convertido en una ventaja competitiva.

Ese es nuestro compromiso.

Más que informar, buscamos aportar contexto. Más que seguir las noticias del momento, queremos ofrecer contenido que conserve su valor con el paso del tiempo y que pueda convertirse en una herramienta de consulta para quienes ven en Estados Unidos un escenario para crecer personal y profesionalmente.

Esta edición de verano reúne temas cuidadosamente seleccionados para ayudarle a identificar oportunidades, comprender tendencias y descubrir recursos que quizás aún no conocía.

Gracias por acompañarnos una vez más. Su confianza nos inspira a seguir construyendo una publicación que privilegia la calidad sobre la cantidad, la claridad sobre el ruido y el conocimiento sobre la especulación.

Esperamos que disfrute esta edición y que cada artículo le aporte una nueva perspectiva para seguir avanzando con seguridad hacia sus objetivos.

Bienvenidos a la edición de verano de Invertir 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

Financiamiento Hipotecario en Español y Programas para Compradores Internacionales

8 - 9

Administración de propiedades

Transparencia en la administración de propiedades y manejo adecuado de depósitos de seguridad

10 - 11

Patrimonio e Inversión Segura

EE. UU. Impulsa La Modernización De Los Permisos Federales Con Nuevas Tecnologías

12

Inmigración

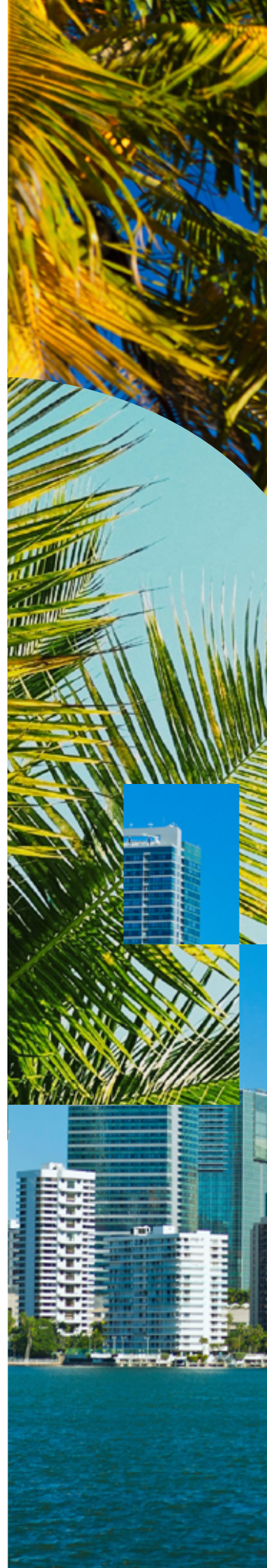
Trump Gold Card:
Una Nueva Propuesta Para Atraer Inversionistas De Alto Patrimonio A Estados Unidos

13 - 15

Títulos

Problemas Comunes De Título En Transacciones Inmobiliarias En Florida Y Cómo Prevenirlos

16 - 17





Trabajo y Empleo

Labor Grants: Impulsando Nuevas Oportunidades
Para La Fuerza Laboral De Estados Unidos

18 - 19

Información Estratégica

Hacer Negocios En Estados Unidos: La
Importancia De Conocer Las Reglas, Recursos Y
Caminos Oficiales

22 - 24

Perspectivas de Viajes

Antes de viajar: Cómo Utilizar Las Alertas
Oficiales Del Departamento De Estado De
Estados Unidos

25 - 27

Legal & Real Estate

Gestión Del Riesgo Legal En Bienes Raíces
En Florida: Lo Que Todo Inversionista
Internacional Debe Saber

28 - 30

Real Estate & Investment

Cuando La Historia Se Convierte En Una
Oportunidad Inmobiliaria: El Futuro Del Antiguo
Miami-Dade Courthouse

31 - 33

Impuestos y Regulación Fiscal

IRS: Comprender El Sistema Tributario, Una
Herramienta Clave Para Hacer Negocios En
Estados Unidos

34 - 36

Ruta de Internacionalización USA

¿Está listo su producto para entrar
a Estados Unidos?

37 - 40

Vivienda y Desarrollo Urbano

La Nueva Era De La Vivienda En Estados Unidos: Innovación,
Tecnología Y El Desafío De Construir Más Eficiente

42 - 44

SBA y Apoyo a la Pequeña Empresa

Small Business Administration (Sba): El Respaldo Del Gobierno
De Estados Unidos Al Crecimiento Empresarial

46 - 48

USA Insights

Trump Accounts: Una Nueva Iniciativa Para Acercar A Las
Familias Estadounidenses Al Mundo De La Inversión

49 - 51

Perspectivas de Viajes

Washington D.C. En El 4 De Julio: Una Experiencia Para Vivir La
Historia De Estados Unidos

53 - 55

Liderazgo

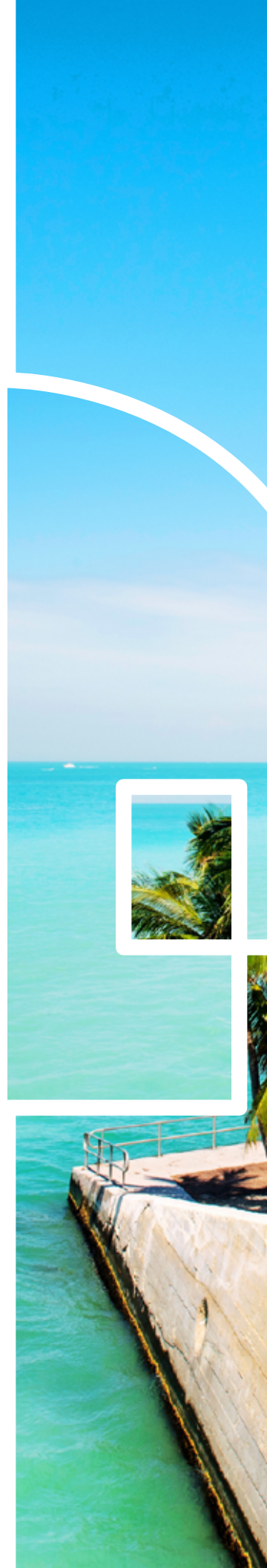
La Mejor Decisión Comienza Con El Líder Que Hay En Usted

57 - 58

Liderazgo y Negocios

Motivación Estratégica:
El Liderazgo Que Moviliza Resultados Sostenibles

59 - 61







Financiamiento Hipotecario en Español y Programas para Compradores Internacionales

Por: Sebastian Bolivar - Rate

Sebastián Bolívar es Producing Branch Manager en Florida de Rate y experto en financiamiento hipotecario para compradores internacionales. Reconocido por su liderazgo, compromiso con la educación financiera y enfoque estratégico, ayuda a familias e inversionistas a acceder a oportunidades inmobiliarias de Florida, mediante programas de financiamiento y asesoría personalizada en inglés y español.

En Rate entendemos que adquirir una propiedad en Estados Unidos es una de las decisiones financieras más importantes, especialmente para la comunidad hispana y para compradores internacionales que residen fuera del país.

Por esta razón, ofrecemos un acompañamiento integral completamente en español, brindando claridad, confianza y asesoría personalizada durante cada etapa del proceso hipotecario.

Un proceso hipotecario claro y en español

Nuestro objetivo es que cada cliente se sienta seguro y bien informado desde el primer contacto hasta el cierre de su préstamo. Entre los beneficios que ofrecemos se encuentran:

- Atención personalizada en español.
- Explicación detallada de cada etapa del proceso hipotecario.
- Asesoría sobre documentación y requisitos financieros.
- Acompañamiento durante el análisis de crédito y aprobación.
- Comunicación constante para resolver dudas y brindar tranquilidad.
- Orientación sobre opciones de financiamiento según el perfil del comprador.

Sabemos que muchas veces el idioma puede generar inseguridad al momento de realizar una inversión inmobiliaria. Por ello, nuestro equipo trabaja para garantizar que cada cliente

comprenda completamente el proceso y tome decisiones con confianza.

Programa de préstamos para compradores extranjeros

Además de los programas tradicionales, Rate también ofrece opciones de financiamiento para compradores internacionales que viven en su país de origen y desean invertir en bienes raíces en Estados Unidos.

Estos programas están diseñados para clientes extranjeros que:

- No residen permanentemente en Estados Unidos.
- Desean comprar propiedades vacacionales o de inversión.
- Buscan diversificar su patrimonio en el mercado inmobiliario estadounidense.
- Necesitan alternativas de financiamiento adaptadas a ingresos y documentación internacional.

Dependiendo del perfil del comprador, pueden existir opciones flexibles de evaluación financiera y requisitos específicos para ciudadanos extranjeros no residentes.

Compromiso con la comunidad hispana

En Rate creemos que el acceso a la información y una comunicación clara son fundamentales para construir relaciones de confianza. Nuestro compromiso es acompañar a cada cliente con profesionalismo, transparencia y atención personalizada, facilitando el camino hacia la compra de una propiedad en Estados Unidos.

Ya sea que viva en Estados Unidos o en el exterior, nuestro equipo está preparado para ayudarle a encontrar la mejor solución hipotecaria para sus necesidades.



A close-up photograph of a hand holding a set of keys, with a small yellow house model resting on a surface below. The background is blurred, showing vertical bars or a window frame.

Transparencia En La Administración De Propiedades Y Manejo Adecuado De Depósitos De Seguridad

Por: Ricardo Arosemena – Landlord Property Management

Ricardo Arosemena es fundador y principal de Landlord Property Management, establecida en 2008. Cuenta con más de 27 años de experiencia como emprendedor en el sector inmobiliario y empresarial, y es reconocido por su compromiso con la calidad del servicio, la eficiencia operativa y la satisfacción constante de propietarios e inquilinos.

En la administración profesional de propiedades, la transparencia y la claridad en los aspectos financieros son fundamentales para mantener la confianza entre propietarios e inquilinos. Uno de los temas más delicados en este proceso es el manejo del depósito de seguridad.

Los depósitos de seguridad deben quedar claramente establecidos desde el inicio del contrato de arrendamiento. En muchos casos, estos fondos son retenidos directamente por el propietario o depositados en una cuenta de escrow designada, dependiendo de la estructura del acuerdo y la normativa aplicable.

Cuando el depósito es administrado en una cuenta de escrow bajo control del propietario, es indispensable que el contrato de arrendamiento especifique de forma clara cómo se gestionan estos fondos, en qué condiciones pueden aplicarse deducciones y cuál es el proceso de devolución al finalizar el contrato. La documentación adecuada evita confusiones y protege a ambas partes.

También es importante destacar que **los términos relacionados con el depósito de seguridad deben ser negociados directamente entre el propietario y el inquilino**. Las empresas de administración de propiedades cumplen una función administrativa y operativa, pero no modifican la titularidad ni la estructura legal del acuerdo entre las partes.

Esta separación de responsabilidades refuerza la transparencia y la claridad legal. El propietario mantiene el control de las condiciones financieras, mientras que la empresa de administración se encarga de la ejecución, documentación y comunicación durante todo el proceso de arrendamiento.

Un manejo adecuado de los depósitos no solo reduce conflictos potenciales, sino que también fortalece la relación entre propietario e inquilino, contribuyendo a una ocupación más estable y a un mejor desempeño del activo.



Fuentes :

Florida Statutes – Landlord and Tenant Law (Chapter 83, Part II)

www.leg.state.fl.us

Florida Bar Association – Landlord Tenant Law Guidelines

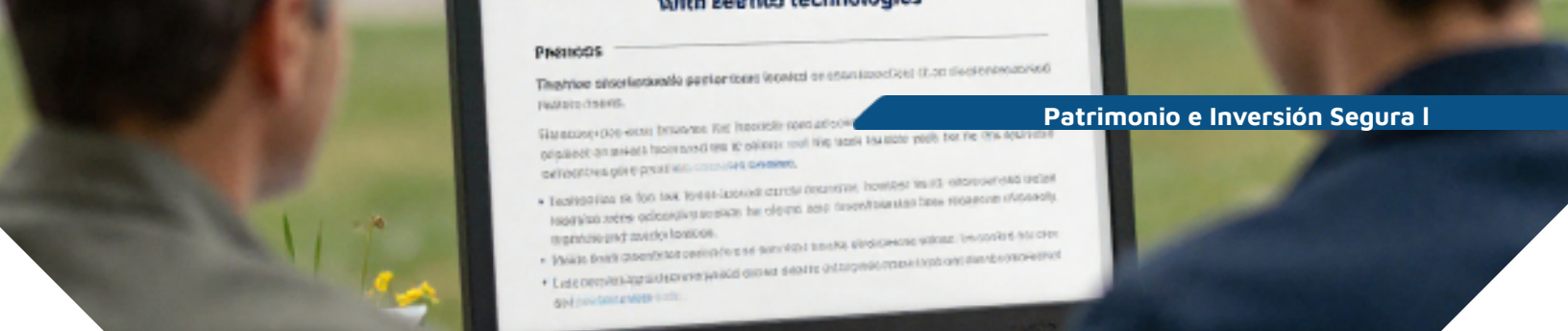
www.floridabar.org

U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) – Housing Policies and Rental Standards

www.hud.gov

National Association of Residential Property Managers (NARPM) – Property Management Best Practices

www.narpm.org



EE. UU. Impulsa La Modernización De Los Permisos Federales Con Nuevas Tecnologías

El Gobierno de Estados Unidos continúa avanzando en la transformación digital de la administración pública. **El Council on Environmental Quality (CEQ)** anunció las soluciones tecnológicas seleccionadas para participar en el **Permitting Innovators Expo**, un evento que reunirá a agencias federales, empresas tecnológicas y líderes de la industria el próximo **31 de julio** en el área de Washington, D.C.

La iniciativa responde al objetivo de modernizar los procesos de revisión ambiental y otorgamiento de permisos mediante el uso de tecnologías innovadoras que permitan hacerlos más ágiles, eficientes y transparentes.

Las soluciones seleccionadas incluyen herramientas de inteligencia artificial para el análisis de documentos, plataformas de gestión de procesos, integración de datos entre agencias y automatización de tareas rutinarias. Estas tecnologías buscan reducir tiempos de respuesta, mejorar la coordinación entre entidades gubernamentales y facilitar el desarrollo de proyectos de infraestructura, energía y desarrollo económico.

Durante el evento, las empresas participantes presentarán sus soluciones ante representantes del gobierno federal y líderes del sector privado que trabajan en la modernización del sistema de permisos en Estados Unidos. Posteriormente, las tecnologías seleccionadas formarán parte del **Permitting Innovators Solutions Catalog**, un catálogo oficial que será distribuido entre las agencias federales a finales de 2026 como referencia para futuras implementaciones.

Esta iniciativa refleja el creciente interés del gobierno estadounidense por incorporar innovación tecnológica e inteligencia artificial en la gestión pública, con el propósito de optimizar procesos que impactan directamente el desarrollo económico, la inversión y la ejecución de proyectos estratégicos.

Más información

Conozca las soluciones tecnológicas seleccionadas para el Permitting Innovators Expo del 31 de julio:

View Technology Solutions Selected to Showcase at the Expo on July 31

Fuente: The White House – Council on Environmental Quality (CEQ).



Trump Gold Card: Una Nueva Propuesta Para Atraer Inversionistas De Alto Patrimonio A Estados Unidos

Estados Unidos ha sido históricamente uno de los destinos más atractivos para inversionistas, empresarios y familias internacionales que buscan nuevas oportunidades de crecimiento, estabilidad y participación en una de las economías más importantes del mundo.

En este contexto surge la Trump Gold Card, un nuevo programa que ha generado interés entre inversionistas internacionales por su enfoque dirigido a personas con alta capacidad económica que buscan establecer una relación más cercana con Estados Unidos.

Aunque se trata de una iniciativa reciente y todavía desconocida para muchas personas, su lanzamiento abre una nueva conversación sobre las alternativas disponibles para individuos de alto patrimonio interesados en desarrollar proyectos, negocios y una presencia de largo plazo en el país.

¿Qué es la Trump Gold Card?

De acuerdo con la información publicada en el portal oficial [TrumpCard.gov](https://trumpcard.gov), la Trump Gold Card es una vía migratoria basada en la capacidad del solicitante de demostrar que puede proporcionar un beneficio significativo a Estados Unidos.

El programa está diseñado para atraer individuos que, además de contar con los recursos económicos necesarios, puedan representar un aporte positivo al país a través de su presencia, experiencia, conexiones y capacidad empresarial.

Como parte del proceso, los solicitantes deben completar una evaluación de seguridad y antecedentes (vetting process) antes de avanzar con los siguientes pasos establecidos por las autoridades correspondientes.

¿Cuál es el costo del programa?

El proceso contempla diferentes componentes económicos:

- Una tarifa de procesamiento del Departamento de Seguridad Nacional (DHS) de USD \$15,000, la cual no es reembolsable.
- Una contribución de USD \$1 millón al Gobierno de Estados Unidos, realizada después de completar el proceso de evaluación y aprobación correspondiente.

Según la información oficial del programa, esta contribución representa evidencia de que el individuo puede proporcionar un beneficio sustancial a Estados Unidos.

A diferencia de otros programas de inversión, esta contribución no corresponde a una inversión en un negocio específico ni a la adquisición de un activo; se presenta como una contribución económica al Gobierno dentro del marco del programa.

¿A quién está dirigido?

La Trump Gold Card está orientada principalmente a perfiles como:

- Empresarios internacionales.
- Inversionistas de alto patrimonio.
- Ejecutivos y líderes empresariales.
- Personas con capacidad económica interesadas en establecerse en Estados Unidos.

Para estos perfiles, las decisiones migratorias forman parte de una estrategia más amplia que incluye planificación patrimonial, expansión empresarial, educación para sus familias y acceso al mercado estadounidense.

¿Incluye a la familia?

Según la información publicada oficialmente, el programa contempla la posibilidad de incluir familiares elegibles, como el cónyuge y los hijos solteros menores de 21 años.

Sin embargo, cada integrante incluido está sujeto a los requisitos establecidos por el programa, incluyendo las tarifas y contribuciones correspondientes.

Este aspecto es fundamental para que las familias interesadas evalúen correctamente la estructura económica del proceso antes de tomar cualquier decisión.



¿Cómo se diferencia de otros programas de inversión?

La Trump Gold Card presenta características diferentes frente a programas tradicionales como la visa EB-5.

Mientras la EB-5 está basada en una inversión en proyectos que deben cumplir requisitos específicos, incluyendo creación de empleos, la Trump Gold Card se estructura alrededor de una contribución económica al Gobierno de Estados Unidos como parte del proceso migratorio.

Por esta razón, es importante que los inversionistas analicen cuidadosamente cada alternativa y comprendan sus diferencias antes de elegir una estrategia.

Un programa que seguirá evolucionando

Al ser una iniciativa reciente, los detalles operativos, procedimientos y regulaciones pueden estar sujetos a cambios conforme avanza su implementación.

Para los inversionistas internacionales, mantenerse informado a través de fuentes oficiales será esencial para comprender las oportunidades, requisitos y responsabilidades asociadas.

En **Invertir USA** continuaremos analizando los programas y cambios que impactan a quienes buscan invertir, vivir y desarrollar proyectos en Estados Unidos.

Fuente oficial
Trump Gold Card Program
Portal oficial del programa:
<https://trumpcard.gov/>

Nota: Este artículo tiene fines exclusivamente informativos y no constituye asesoría legal migratoria. Los interesados deben consultar con profesionales autorizados para evaluar su situación particular.

Problemas Comunes De Título En Transacciones Inmobiliarias En Florida Y Cómo Prevenirlos

By: Denise Sandoval- LG Title & Escrow

Aunque los servicios de title y escrow están diseñados para garantizar transacciones inmobiliarias seguras y transparentes, los problemas relacionados con el título continúan siendo uno de los factores de riesgo más importantes en el mercado inmobiliario de Florida. Incluso en operaciones bien estructuradas, pueden existir situaciones ocultas en el historial legal de una propiedad que generen retrasos, exposición financiera o desafíos sobre los derechos de propiedad.

Comprender estos posibles riesgos es esencial tanto para inversionistas locales como internacionales que buscan proteger sus activos inmobiliarios.

A continuación, se presentan algunos de los problemas de título más comunes en transacciones inmobiliarias en Florida:

1. Gravámenes o deudas no reveladas

Una propiedad puede tener obligaciones pendientes como gravámenes de contratistas, deudas fiscales o saldos con servicios públicos. Estas responsabilidades pueden transferirse al nuevo propietario si no se identifican y resuelven antes del cierre.

2. Errores en registros públicos

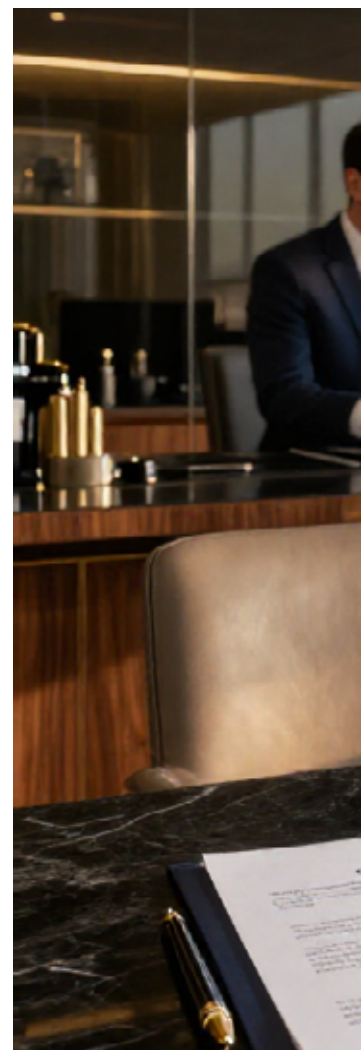
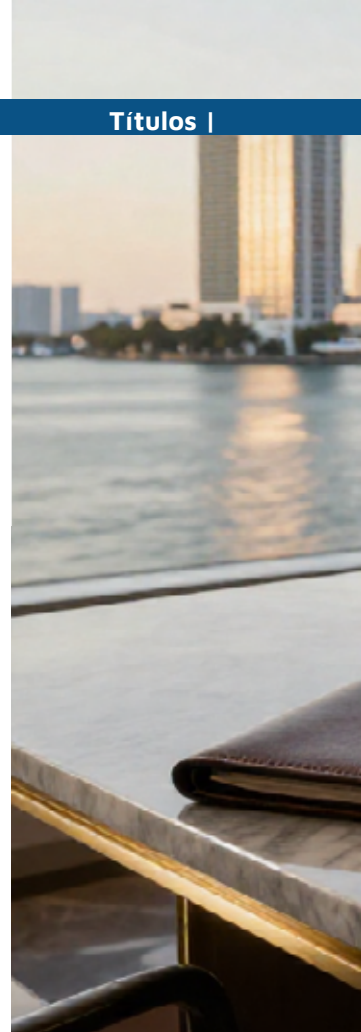
Errores administrativos, descripciones legales incorrectas o información de propiedad desactualizada en registros públicos pueden generar disputas sobre la titularidad real del inmueble.

3. Herederos desconocidos o reclamos sucesorios

En casos donde la propiedad ha sido transferida por herencia, la existencia de herederos no incluidos o procesos sucesorios incompletos puede dar lugar a reclamos de propiedad en conflicto.

4. Fraude o documentos falsificados

Aunque es poco frecuente, firmas fraudulentas o documentos ejecutados de forma



incorrecta pueden comprometer la validez del título y generar complicaciones legales a largo plazo.

5. Discrepancias en límites o levantamientos topográficos

Las diferencias entre los planos de levantamiento y los registros oficiales pueden afectar el área utilizable o la descripción legal de la propiedad.

Cómo prevenir problemas de título

La forma más efectiva de mitigar los riesgos de título es mediante una búsqueda exhaustiva del historial de la propiedad (title search) combinada con una adecuada póliza de title insurance.

Una compañía de títulos profesional revisa los registros públicos, verifica la cadena de titularidad e identifica posibles reclamaciones antes de que la transacción se complete.

Adicionalmente, trabajar con profesionales inmobiliarios y asesores legales con experiencia permite identificar y corregir cualquier irregularidad desde etapas tempranas del proceso, reduciendo significativamente la exposición a futuros conflictos.

Un proceso de título sólido no solo protege la propiedad, sino también la integridad de toda la inversión.

En LG Title & Escrow, el enfoque está en identificar y resolver riesgos potenciales antes del cierre, garantizando que cada transacción se realice con claridad, seguridad y confianza.

En el dinámico mercado inmobiliario de Florida, prevenir problemas de título no es solo un paso procedimental, sino una parte esencial de la protección del patrimonio a largo plazo.



Labor Grants: Impulsando Nuevas Oportunidades Para La Fuerza Laboral De Estados Unidos

En una economía que cambia rápidamente por la tecnología, la inteligencia artificial y las nuevas necesidades del mercado laboral, Estados Unidos continúa desarrollando programas destinados a fortalecer las capacidades de sus trabajadores y preparar a la fuerza laboral del futuro.

A través del U.S. Department of Labor (DOL), el Gobierno Federal ofrece programas de subvenciones conocidos como Labor Grants, recursos destinados a apoyar iniciativas de capacitación, desarrollo profesional, creación de oportunidades laborales y fortalecimiento de las comunidades.



¿Qué son los Labor Grants?

Los Labor Grants son fondos federales otorgados a organizaciones elegibles que desarrollan programas orientados a mejorar las oportunidades de trabajadores y personas que buscan empleo.

Estos recursos pueden apoyar iniciativas relacionadas con:

- Capacitación para nuevas habilidades laborales.
- Programas de formación técnica y profesional.
- Aprendizajes laborales (apprenticeships).
- Servicios de orientación y desarrollo de carrera.
- Programas para conectar trabajadores con empleadores.
- Fortalecimiento de instituciones educativas y centros de formación.

Preparando la fuerza laboral del futuro

Uno de los principales objetivos de estos programas es responder a los cambios del mercado laboral estadounidense.

Sectores como tecnología, manufactura avanzada, salud, construcción, energía y otros campos especializados requieren trabajadores con nuevas competencias. Los grants permiten



que organizaciones públicas y privadas desarrollen programas de entrenamiento alineados con las necesidades reales de las industrias.

¿Quiénes pueden beneficiarse?

Aunque estos fondos no se entregan directamente como pagos individuales a trabajadores, sí benefician a millones de personas mediante programas financiados por estas subvenciones.

Entre los beneficiarios pueden encontrarse:



Beneficiarios

- Personas que buscan nuevas oportunidades laborales.
- Trabajadores que necesitan actualizar sus habilidades.
- Jóvenes que ingresan al mercado laboral.
- Personas que buscan capacitación para cambiar de carrera.
- Comunidades que requieren fortalecer sus oportunidades económicas.

Una inversión en el talento de Estados Unidos

El desarrollo de una fuerza laboral preparada es un elemento fundamental para mantener la competitividad económica del país. Los Labor Grants representan una estrategia para unir tres elementos clave: trabajadores preparados, instituciones educativas y empresas que necesitan talento especializado.

Para inversionistas y empresarios internacionales, comprender estos programas también permite conocer mejor el ecosistema económico estadounidense: un mercado donde la innovación, la capacitación y el talento humano son factores esenciales para el crecimiento.

Fuente oficial

U.S. Department of Labor – Grants

<https://www.dol.gov/grants>

Nota:

Los programas de subvenciones, requisitos y oportunidades disponibles pueden cambiar conforme a las prioridades y presupuestos federales. Para información actualizada se recomienda consultar las fuentes oficiales.





SU PRÁCTICA TIENE VALOR NOSOTROS LE AYUDAMOS A HACERLO CRECER.

Su práctica profesional es el resultado de años de esfuerzo. Nosotros le ayudamos a **convertir ese valor en una oportunidad.**

ASESORÍA ESPECIALIZADA EN
COMPRA Y VENTA
DE PRÁCTICAS:



MÉDICAS



ODONTOLÓGICAS



VETERINARIAS

EN ESTADOS UNIDOS



¿ESTÁ LISTO PARA EVALUAR EL PRÓXIMO CAPÍTULO DE SU PRÁCTICA?



Contáctenos y conozca las oportunidades disponibles para su **transición profesional.**



HABLEMOS HOY
+1 (954) 864-6329



ESCRÍBENOS
Broker@investusarealty.com



VISÍTANOS
www.invertirusarealty.com

EXPERIENCIA | CONFIANZA | RESULTADOS

Hacer Negocios En Estados Unidos: La Importancia De Conocer Las Reglas, Recursos Y Caminos Oficiales

Una guía estratégica para empresarios internacionales que buscan conectar con el mercado estadounidense

Estados Unidos continúa siendo uno de los destinos más importantes para empresarios, inversionistas y compañías internacionales que buscan expandirse, establecer relaciones comerciales o desarrollar nuevas oportunidades.

Sin embargo, ingresar al mercado estadounidense no depende únicamente de tener una buena idea de negocio o contar con capital disponible. Comprender cómo funciona el entorno empresarial, conocer los procesos oficiales y utilizar fuentes confiables de información es una parte esencial de cualquier estrategia de expansión.

Por esta razón, el U.S. Department of State mantiene una sección especializada para orientar a visitantes y empresarios internacionales sobre actividades comerciales, viajes de negocios y los diferentes aspectos relacionados con la interacción empresarial con Estados Unidos.

El primer paso: entender antes de actuar

Uno de los principales desafíos para los empresarios extranjeros es diferenciar entre *visitar Estados Unidos para realizar actividades comerciales y establecer operaciones permanentes dentro del país*.

Una reunión con potenciales socios, una negociación comercial, la participación en una conferencia empresarial



o una visita para explorar oportunidades de mercado pueden tener características diferentes a iniciar una empresa, trabajar dentro de una compañía estadounidense o realizar una inversión.

Cada objetivo puede requerir una planificación distinta.

La información oficial del Departamento de Estado permite a los empresarios comprender mejor qué actividades están permitidas para visitantes de negocios y cuándo es necesario analizar otras alternativas migratorias o legales.

La visa de negocios B-1: Una herramienta para actividades comerciales temporales

Dentro de las categorías de visitantes temporales, la **visa B-1 Business Visitor** está diseñada para personas que viajan a Estados Unidos para determinadas actividades empresariales de carácter temporal.

Entre las actividades que pueden estar relacionadas con una visita de negocios se encuentran:

- Participar en reuniones con socios comerciales.
- Negociar contratos.
- Consultar con asociados comerciales.
- Asistir a convenciones, conferencias o eventos profesionales.
- Explorar oportunidades comerciales.

Es importante entender que una visita de negocios no equivale automáticamente a autorización para trabajar en Estados Unidos o desempeñar actividades laborales dentro del mercado estadounidense.

Esta diferencia es fundamental para evitar errores que puedan afectar futuros planes empresariales o migratorios.

Estados Unidos como ecosistema de oportunidades

Para muchos empresarios internacionales, Estados Unidos representa mucho más que un destino comercial: es un ecosistema donde convergen innovación, acceso a capital, talento, tecnología y mercados globales.

Empresas de todos los tamaños llegan al país buscando:

- Acceso a consumidores de una de las economías más grandes del mundo.
- Posibilidad de establecer alianzas estratégicas.



- Cercanía con centros de innovación.
- Nuevas oportunidades de crecimiento.

Pero el éxito en este mercado requiere preparación. Conocer las instituciones, entender los procesos y contar con información correcta puede marcar una diferencia significativa.

La importancia de utilizar fuentes oficiales

En un mundo donde existe una gran cantidad de información en internet, aprender a identificar fuentes confiables se ha convertido en una ventaja estratégica.

El Gobierno de Estados Unidos ofrece diferentes plataformas oficiales donde empresarios, inversionistas y visitantes pueden consultar información directamente sobre procesos, requisitos y recursos disponibles.

Para quienes buscan relacionarse con Estados Unidos, acudir a fuentes oficiales permite tomar decisiones con mayor claridad y evitar depender de información incompleta o interpretaciones equivocadas.

Una puerta de entrada al mercado estadounidense

Hacer negocios en Estados Unidos es una oportunidad que requiere visión, planificación y conocimiento.

Desde la exploración inicial de un mercado hasta la creación de una estrategia de expansión, cada paso debe estar acompañado de información adecuada y decisiones bien fundamentadas.

En **Invertir USA**, continuamos acercando a nuestros lectores recursos oficiales y conocimiento estratégico que les permitan comprender mejor el entorno estadounidense y las oportunidades que ofrece.

Fuente oficial

U.S. Department of State – Business

<https://www.state.gov/business/>

U.S. Department of State – Visitor Visa / Business (B-1)

<https://travel.state.gov/content/travel/en/us-visas/business.html>

Nota:

Este artículo tiene fines informativos y educativos. Los requisitos y procesos pueden variar según las circunstancias individuales. Para casos específicos se recomienda consultar profesionales autorizados.

Todo lo que tu negocio digital necesita.

En un solo Hosting.

Más que **hosting**, Webs-Inn te ofrece una **solución completa** para mantener tu sitio web, aplicaciones y servicios digitales seguros, rápidos y **siempre disponibles**.



Soporte
24/7/365



Todo incluido.

Algunos de nuestros servicios destacados:

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| ✓ Hosting de alto rendimiento | ✓ Monitoreo permanente |
| ✓ Dominios y correos corporativos | ✓ Migración de sitios y aplicaciones |
| ✓ Certificados SSL y seguridad | ✓ Herramientas de administración |
| ✓ Backups automáticos | ✓ Emails corporativos y mucho más. |



Un solo proveedor. Todo en un solo lugar.

Toda la tranquilidad que tu negocio necesita.



Conoce nuestros planes



Antes de viajar: Cómo Utilizar Las Alertas Oficiales Del Departamento De Estado De Estados Unidos

Información estratégica para tomar decisiones más seguras al viajar internacionalmente

Viajar representa una oportunidad para descubrir nuevos destinos, crear conexiones, hacer negocios, estudiar o simplemente vivir nuevas experiencias.

Sin embargo, en un mundo donde las condiciones internacionales pueden cambiar rápidamente, contar con información actualizada se ha convertido en una parte esencial de la planificación de cualquier viaje.

Muchas personas revisan vuelos, hoteles y actividades antes de salir de casa, pero pocas consideran una herramienta oficial que puede ofrecer información clave sobre las condiciones de seguridad de un destino: los **Travel Advisories del U.S. Department of State**.

El Departamento de Estado de Estados Unidos publica estas alertas como una guía para ayudar a los viajeros a evaluar riesgos y tomar decisiones informadas antes y durante sus desplazamientos internacionales.



¿Qué son los Travel Advisories?

Los Travel Advisories son evaluaciones oficiales sobre las condiciones de seguridad de diferentes países y destinos alrededor del mundo.

Estas recomendaciones analizan factores que pueden afectar la seguridad de los viajeros, incluyendo situaciones como:

- Delincuencia.
- Terrorismo.
- Conflictos o inestabilidad social.
- Riesgos de salud.
- Desastres naturales.
- Posibles restricciones o dificultades para recibir asistencia consular.

El objetivo no es determinar si una persona debe o no viajar, sino proporcionar

información que permita evaluar mejor las circunstancias y prepararse adecuadamente.



Un sistema de cuatro niveles de riesgo

El Departamento de Estado utiliza un sistema de clasificación de cuatro niveles para comunicar el nivel de precaución recomendado en cada destino.

Nivel 1: Ejercer precauciones normales (Exercise Normal Precautions)

Es el nivel más bajo de advertencia. Significa que existen riesgos generales asociados con cualquier viaje internacional, pero no se identifican riesgos extraordinarios que requieran medidas adicionales.

Nivel 2: Ejercer mayor precaución (Exercise Increased Caution)

Indica que los viajeros deben estar atentos a riesgos específicos identificados para ese destino y tomar medidas adicionales de prevención.

Nivel 3: Reconsiderar el viaje (Reconsider Travel)

Recomienda evaluar cuidadosamente la necesidad de viajar debido a riesgos importantes de seguridad.

Nivel 4: No viajar (Do Not Travel)

Es el nivel de mayor alerta y corresponde a destinos donde existen riesgos graves que pueden incluir amenazas para la vida o situaciones donde la capacidad de asistencia del Gobierno estadounidense puede ser limitada.



Más allá de la seguridad: una herramienta de planificación

Los Travel Advisories no solamente son útiles para turistas. También representan una herramienta importante para:

- Empresarios que realizan viajes internacionales.
- Inversionistas que visitan nuevos mercados.
- Familias que planean vacaciones.
- Estudiantes que participan en programas internacionales.
- Profesionales que trabajan entre diferentes países.



Para una persona que viaja por negocios, conocer previamente las condiciones de un destino puede ayudar a planificar mejor reuniones, transporte, seguros, documentación y medidas de prevención.

La importancia de consultar fuentes oficiales

En la era de la información digital, existen miles de opiniones, comentarios y recomendaciones en internet. Sin embargo, cuando se trata de seguridad y planificación internacional, acudir a fuentes oficiales permite tener acceso a información basada en evaluaciones gubernamentales.

El Departamento de Estado también cuenta con el programa Smart Traveler Enrollment Program (STEP), un servicio gratuito que permite a ciudadanos estadounidenses recibir alertas e información de seguridad durante sus viajes internacionales.

Viajar informado es viajar preparado

La planificación de un viaje comienza mucho antes de abordar un avión. Revisar requisitos, conocer las condiciones del destino y utilizar herramientas oficiales permite tomar decisiones más responsables.

Para quienes tienen una relación constante con Estados Unidos —ya sea por negocios, inversión, educación o turismo— comprender estos recursos forma parte de una visión más amplia: estar informado para aprovechar oportunidades y reducir riesgos.

En **Invertir USA**, continuamos compartiendo herramientas oficiales que ayudan a nuestros lectores a comprender mejor los recursos disponibles y tomar decisiones con mayor claridad.

Fuente oficial

U.S. Department of State – Travel Advisories

<https://travel.state.gov/en/international-travel/travel-advisories.html>

Smart Traveler Enrollment Program (STEP)

<https://step.state.gov/>

Nota:

Los niveles de alerta y recomendaciones pueden cambiar en cualquier momento según las condiciones internacionales. Se recomienda consultar siempre la fuente oficial antes de viajar.

Gestión Del Riesgo Legal En Bienes Raíces En Florida:

Lo Que Todo Inversionista Internacional Debe Saber

Por: Maite Díaz -Díaz Law

Maite Díaz es una abogada en Florida con más de 16 años de experiencia en derecho inmobiliario, especializada en negociaciones y cierres comerciales. Miembro del Colegio de Abogados de Florida y completamente bilingüe en español e inglés, se distingue por su profesionalismo y su enfoque centrado en el cliente para guiar transacciones inmobiliarias hacia resultados exitosos

A medida que Florida continúa atrayendo un número creciente de inversionistas internacionales, la importancia de comprender el riesgo legal dentro de las transacciones inmobiliarias se ha vuelto cada vez más crítica. Aunque el mercado ofrece oportunidades sólidas de crecimiento y generación de ingresos, también presenta complejidades legales que, si no se gestionan adecuadamente, pueden afectar significativamente el resultado de la inversión.

A diferencia de los compradores locales, los inversionistas internacionales suelen ingresar al mercado estadounidense con una exposición limitada a las regulaciones locales, estructuras contractuales y marcos de responsabilidad legal. Esta brecha de conocimiento puede generar malentendidos que impacten tanto la seguridad como el desempeño de la inversión.

La gestión del riesgo legal en bienes raíces en Florida no se trata de evitar la inversión, sino de estructurarla correctamente desde el inicio para garantizar protección, cumplimiento y estabilidad a largo plazo.



A continuación, se presentan las principales áreas de riesgo legal que los inversionistas deben evaluar cuidadosamente:

1. Obligaciones contractuales y términos de contingencia

Los contratos inmobiliarios en Florida están altamente estructurados y son sensibles al tiempo. Las cláusulas relacionadas con períodos de inspección, contingencias de financiamiento y condiciones de cierre deben entenderse claramente, ya que definen los derechos y obligaciones de ambas partes durante la transacción.

2. Verificación de título y propiedad

Garantizar un título claro y transferible es fundamental. Gravámenes no revelados, disputas o errores en los registros de propiedad pueden generar complicaciones legales y financieras significativas si no se resuelven antes del cierre.

3. Divulgación de la propiedad y exposición a responsabilidad

Los vendedores están obligados a revelar problemas conocidos de la propiedad; sin embargo, los estándares de divulgación pueden variar. El inversionista debe comprender qué se exige legalmente y qué nivel adicional de debida diligencia es necesario para evitar responsabilidades futuras.

4. Estructura legal y consideraciones de propiedad internacional

Para compradores internacionales, seleccionar la estructura de propiedad adecuada es una decisión legal clave. Una estructuración correcta puede ayudar a gestionar la exposición fiscal, proteger activos y facilitar futuras transferencias o planificación patrimonial.

5. Cumplimiento normativo y requisitos locales

Diferentes municipios en Florida pueden tener regulaciones de zonificación, normas de alquiler y requisitos de licencias específicos que afectan el uso o la operación de la propiedad.

Una gestión efectiva del riesgo legal no elimina la incertidumbre, pero sí reduce significativamente la exposición y fortalece la toma de decisiones. Los inversionistas que comprenden estos marcos legales están mejor posicionados para proteger su capital y optimizar sus resultados a largo plazo.

En **transacciones inmobiliarias**, enfatizamos la importancia de integrar la conciencia legal en cada etapa del proceso de inversión. En un mercado competitivo como Florida, los inversionistas informados no solo están más protegidos, sino que también son más exitosos.

En última instancia, las inversiones sólidas no se definen únicamente por la oportunidad, sino por la manera en que el riesgo es identificado, estructurado y gestionado desde el inicio.

Por esta razón, siempre es recomendable contar con la orientación de un abogado especializado en bienes raíces para garantizar un proceso seguro, conforme a la normativa vigente y adecuadamente estructurado.



Cuando La Historia Se Convierte En Una Oportunidad Inmobiliaria: El Futuro Del Antiguo Miami-Dade Courthouse

Un edificio histórico de casi un siglo abre una nueva conversación sobre inversión, preservación y transformación urbana

En las grandes ciudades del mundo, algunos de los activos inmobiliarios más interesantes no siempre son los más nuevos. En muchos casos, los edificios con historia representan una oportunidad única para inversionistas capaces de visualizar un nuevo propósito detrás de una estructura existente.

Ese es el caso del antiguo Miami-Dade County Courthouse, un edificio histórico ubicado en el corazón de Downtown Miami que, después de casi 100 años de servicio público, enfrenta una nueva etapa: encontrar un nuevo propietario y una nueva visión para su futuro.

Construido en 1928, el edificio fue durante décadas un símbolo institucional de Miami. Sus detalles arquitectónicos, incluyendo elementos históricos como pisos de mármol, techos decorados y acabados de otra época, representan una arquitectura difícil de replicar en la actualidad.

Sin embargo, la evolución de la ciudad también generó nuevos desafíos. Con la construcción de una nueva sede judicial, el condado inició la búsqueda de un comprador interesado en transformar este activo histórico en una nueva oportunidad de desarrollo.



Más que un edificio: una oportunidad de reconversión

La venta de propiedades históricas representa una tendencia conocida en el sector inmobiliario como adaptive reuse o reutilización adaptativa.

Este concepto consiste en tomar edificios existentes y darles una nueva función, preservando elementos de su identidad mientras se incorporan nuevos usos que respondan a las necesidades actuales del mercado.

Algunos ejemplos de reconversión pueden incluir:

- Hoteles boutique.
- Espacios comerciales.
- Oficinas corporativas.
- Centros culturales.
- Proyectos de uso mixto.
- Experiencias gastronómicas y de entretenimiento.

Para los inversionistas, este tipo de activos pueden representar una oportunidad diferenciada frente a los desarrollos tradicionales, especialmente en mercados donde la ubicación y la identidad del inmueble tienen un valor significativo.

El reto: equilibrar historia e innovación

Los edificios históricos también presentan desafíos importantes.

La preservación arquitectónica puede limitar ciertas modificaciones, aumentar los costos de renovación y requerir una planificación especializada. Sin embargo, estas mismas características pueden



convertirse en una ventaja competitiva al crear proyectos únicos con una historia que conecta con residentes, visitantes y consumidores.

En el caso del Miami-Dade Courthouse, el interés está precisamente en encontrar un equilibrio entre conservar su valor histórico y permitir una nueva etapa económica para el inmueble.

Una mirada al futuro inmobiliario de Miami

Miami continúa posicionándose como uno de los mercados inmobiliarios más dinámicos de Estados Unidos. El crecimiento poblacional, la llegada de inversionistas internacionales y la transformación constante de sus zonas urbanas han aumentado el interés por propiedades estratégicamente ubicadas.

Casos como este muestran que el futuro del real estate no solamente está en construir nuevos edificios, sino también **en identificar el potencial oculto de activos existentes**.

La verdadera visión inmobiliaria consiste en reconocer valor donde otros solamente ven un desafío.

Fuente:

Miami-Dade County Courthouse Auction – Miami Herald
<https://www.miamiherald.com/>

Nota:

La información presentada tiene fines informativos y analiza una tendencia inmobiliaria. Las oportunidades de inversión requieren evaluación profesional, análisis financiero y revisión de condiciones específicas del activo.



IRS: Comprender El Sistema Tributario, Una Herramienta Clave Para Hacer Negocios En Estados Unidos



Información, planificación y cumplimiento: los pilares para operar en el mercado estadounidense

Para quienes desean invertir, crear una empresa o establecer una vida económica en Estados Unidos, comprender el sistema tributario no es solamente una obligación; es una parte fundamental de la planificación financiera.

El Internal Revenue Service (IRS) es la agencia del Gobierno Federal encargada de la administración del sistema tributario de Estados Unidos. Su función principal es recaudar impuestos y garantizar el cumplimiento de las leyes fiscales, pero también ofrece herramientas, orientación y recursos para ayudar a individuos y empresas a cumplir correctamente con sus responsabilidades.

En un país donde millones de personas emprenden, invierten y realizan actividades económicas, conocer cómo funciona el IRS permite tomar decisiones más informadas.

Más que una agencia de impuestos

Muchas personas asocian al IRS únicamente con la presentación de declaraciones tributarias. Sin embargo, su alcance es mucho más amplio.

El IRS administra diferentes áreas relacionadas con:

- Declaraciones de impuestos individuales y empresariales.
- Créditos y beneficios fiscales.



- Información para pequeños negocios.
- Herramientas digitales para contribuyentes.
- Orientación sobre cambios en las leyes tributarias.

Para empresarios e inversionistas internacionales, entender estas estructuras es especialmente importante al momento de establecer operaciones dentro de Estados Unidos.

La transformación digital del sistema tributario

En los últimos años, el IRS ha avanzado en la modernización de sus servicios, incorporando herramientas digitales para facilitar la interacción con contribuyentes y profesionales de impuestos.

Estas iniciativas buscan mejorar procesos como:

- Acceso a información tributaria.
- Comunicación con la agencia.
- Presentación electrónica de documentos.
- Protección contra fraude y robo de identidad.

El objetivo es crear un sistema más eficiente y accesible para millones de contribuyentes.

Cambios tributarios y la importancia de mantenerse actualizado

El sistema fiscal estadounidense está en constante evolución. Cada año pueden cambiar deducciones, créditos, límites de contribución y procedimientos administrativos.

El IRS publica regularmente ajustes y actualizaciones oficiales para ayudar a contribuyentes y profesionales a prepararse para las nuevas temporadas fiscales. Para el año tributario 2026, la agencia anunció ajustes relacionados con diferentes disposiciones fiscales, incluyendo cambios derivados de nueva legislación.

Para propietarios de negocios, inversionistas y familias, estos cambios pueden tener impacto en la planificación financiera y deben ser considerados dentro de una estrategia integral.

Pequeños negocios: conocer las reglas para crecer

Estados Unidos tiene una de las culturas empresariales más dinámicas del mundo. Sin embargo, iniciar o adquirir un negocio



requiere comprender responsabilidades fiscales como:

- Registro adecuado de ingresos y gastos.
- Reportes requeridos.
- Obligaciones relacionadas con empleados.
- Documentación financiera organizada.

El cumplimiento tributario no solamente evita problemas futuros; también forma parte de construir una empresa sólida y preparada para crecer.

Información oficial: la mejor herramienta para tomar decisiones

En un entorno donde existe mucha información en internet, acudir directamente a fuentes oficiales permite obtener datos confiables y actualizados.

El IRS ofrece recursos educativos para individuos, emprendedores y pequeñas empresas que ayudan a comprender mejor las responsabilidades fiscales dentro del sistema estadounidense.

Para quienes buscan invertir o desarrollar proyectos en Estados Unidos, conocer instituciones como el IRS forma parte de entender cómo funciona el país desde una perspectiva económica y empresarial.

En **Invertir USA**, continuamos compartiendo información estratégica que ayuda a nuestros lectores a navegar el ecosistema estadounidense con mayor claridad y conocimiento.

Fuente oficial

Internal Revenue Service (IRS)

<https://www.irs.gov/>

IRS Newsroom

<https://www.irs.gov/newsroom>

Nota:

Este artículo tiene fines informativos y educativos. Las situaciones fiscales varían según cada caso particular. Para decisiones tributarias específicas se recomienda consultar un profesional especializado.



Personas con
propósito.

Relaciones con
valor.

Impacto que
trasciende.

Un espacio donde
empresarios y profesionales
se **conectan** para compartir
experiencias, **crear alianzas**
y construir juntos **nuevas**
oportunidades.



CONECTAMOS
personas con
propósito.



CREAMOS
relaciones
con **valor.**



GENERAMOS
impacto que
trasciende.

www.peopleofimpact.us



¿Está listo su producto para entrar a Estados Unidos?

Primeros pasos para iniciar el camino de internacionalización con la FDA

En la edición anterior iniciamos una conversación fundamental para todos aquellos empresarios internacionales que tienen el objetivo de llevar sus productos al mercado estadounidense: comprender el proceso de importación y los requisitos regulatorios que deben cumplir antes de ingresar a Estados Unidos.

Para muchas empresas, especialmente aquellas provenientes de Latinoamérica, exportar a Estados Unidos representa una oportunidad de crecimiento, expansión de marca y acceso a uno de los mercados de consumo más importantes del mundo. Sin embargo, contar con un excelente producto no siempre es suficiente. La internacionalización requiere preparación, conocimiento del entorno regulatorio y una estrategia clara.

Uno de los primeros pasos en este camino es entender el papel de la FDA (Food and Drug Administration) y determinar qué requisitos aplican a cada producto.

La primera pregunta: ¿quién regula mi producto?

Antes de pensar en enviar mercancía, buscar distribuidores o invertir en marketing, todo empresario debe responder una pregunta básica:

¿Mi producto cumple con los requisitos necesarios para ingresar al mercado estadounidense?

La FDA es una de las agencias encargadas de proteger la salud pública en Estados Unidos y regula una amplia variedad de productos que llegan al consumidor final.

Entre los productos supervisados por esta entidad se encuentran:

- Alimentos y bebidas.
- Suplementos alimenticios.
- Cosméticos y productos de cuidado personal.
- Medicamentos.
- Dispositivos médicos.

- Productos biológicos.
- Alimentos para animales.
- Productos electrónicos que emiten radiación.
- Productos de tabaco.

Cada categoría tiene regulaciones específicas. Por esta razón, uno de los errores más frecuentes de los exportadores es asumir que todos los productos siguen el mismo proceso.

La ruta de entrada dependerá de factores como:

- La naturaleza del producto.
- Sus ingredientes o componentes.
- Su uso previsto.
- La forma en que será comercializado.
- El consumidor al que está dirigido.

Exportar no comienza en la frontera

Muchas empresas consideran que el proceso de internacionalización inicia cuando el producto llega al puerto estadounidense. En realidad, el éxito comienza mucho antes.

Una empresa preparada debe realizar una evaluación previa que incluya:

1. Clasificación correcta del producto

Definir exactamente qué es el producto y bajo qué categoría regulatoria se encuentra es esencial.

Una bebida, un suplemento, un cosmético o un dispositivo médico pueden parecer similares desde una perspectiva comercial, pero para las autoridades estadounidenses pueden tener requisitos completamente diferentes.

Una clasificación incorrecta puede generar retrasos, costos adicionales o incluso impedir la entrada del producto.

2. Revisar los requisitos específicos de la FDA

No todos los productos requieren el mismo nivel de supervisión.

Algunos pueden requerir:

**Registro:**

Determinadas instalaciones o empresas deben registrarse ante la FDA antes de realizar actividades comerciales.

Notificación:

Algunas categorías requieren informar a la FDA antes de importar o comercializar ciertos productos.

Requisitos previos a la comercialización:

Algunos productos, especialmente dentro del sector médico y farmacéutico, pueden requerir procesos adicionales antes de ser vendidos.

Comprender estas diferencias permite planificar correctamente la inversión, los tiempos y la estrategia de entrada.

La importancia de la documentación

Cuando un producto llega a Estados Unidos, las autoridades necesitan información clara para determinar si puede ingresar al comercio estadounidense.

Entre los elementos que pueden ser necesarios se encuentran:

- Información del fabricante.
- Descripción detallada del producto.
- Ingredientes o componentes.
- Etiquetado conforme a las normas estadounidenses.
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Documentación de importación.
- Registros o notificaciones requeridas según la categoría del producto.

Muchos importadores optan por trabajar con profesionales especializados, como agentes de aduanas o agentes de declaración de entrada, quienes ayudan a presentar correctamente la información requerida ante la CBP (Customs and Border Protection) y facilitan el proceso de ingreso.

Un producto aprobado no garantiza el éxito comercial

Cumplir con los requisitos regulatorios es solamente la puerta de entrada. La verdadera

internacionalización requiere una visión más amplia.

Una empresa que busca establecerse en Estados Unidos debe preguntarse:

- ¿Quién será mi cliente ideal?
- ¿Cuál será mi canal de distribución?
- ¿Venderé directamente o trabajaré con un distribuidor?
- ¿Necesito establecer una empresa en Estados Unidos?
- ¿Cómo protegeré mi marca?
- ¿Cómo adaptaré mi estrategia comercial al consumidor estadounidense?

El cumplimiento regulatorio permite ingresar al mercado; la estrategia empresarial permite crecer dentro de él.

Estados Unidos como oportunidad de expansión

Para los empresarios internacionales, especialmente aquellos de Latinoamérica, Estados Unidos representa mucho más que un destino de exportación. Puede convertirse en una plataforma para construir una presencia global.

Sin embargo, el camino requiere información, planificación y aliados estratégicos que conozcan el mercado.

La internacionalización no debe verse como un salto al vacío, sino como un proceso organizado donde cada paso aumenta las posibilidades de éxito.

En nuestra próxima edición continuaremos esta guía práctica con un tema clave:

“Etiquetado estadounidense: uno de los mayores retos para los productos internacionales que buscan conquistar el mercado de Estados Unidos.”

Porque ingresar a un nuevo mercado no se trata solamente de enviar un producto; se trata de prepararlo para competir.

Fuente:

U.S. Food and Drug Administration (FDA) – Información oficial sobre importación de productos regulados, requisitos de entrada y cumplimiento regulatorio.

<https://www.fda.gov>

U.S. Customs and Border Protection (CBP) – Información oficial sobre procesos de importación y agentes de aduanas.

<https://www.cbp.gov>

Los requisitos regulatorios pueden cambiar y variar según el tipo de producto. Se recomienda consultar siempre las fuentes oficiales actualizadas y contar con asesoría profesional especializada antes de iniciar un proceso de exportación hacia Estados Unidos.

La Nueva Era De La Vivienda En Estados Unidos: Innovación, Tecnología Y El Desafío De Construir Más Eficiente



HUD impulsa nuevas soluciones para transformar el futuro de la construcción residencial

El mercado inmobiliario estadounidense enfrenta uno de sus mayores desafíos: responder a una creciente demanda de vivienda mientras busca reducir costos, acelerar los procesos de construcción y crear soluciones más accesibles para compradores y comunidades.

En este contexto, el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de Estados Unidos (HUD) continúa impulsando iniciativas enfocadas en la innovación dentro de la industria de la construcción. Una de ellas es el Innovative Housing Showcase, un evento que reúne constructores, fabricantes, desarrolladores, expertos de la industria y líderes del sector para presentar nuevas tecnologías y modelos habitacionales.

La edición 2026 tendrá como tema “Made in America” y se llevará a cabo en el National Mall en Washington, D.C., del 22 al 24 de septiembre, presentando prototipos de viviendas, avances en tecnología constructiva y soluciones destinadas a ampliar la oferta de vivienda en Estados Unidos.

Más que construir casas: construir soluciones

Durante décadas, el sector inmobiliario estadounidense ha dependido principalmente de métodos tradicionales de construcción. Sin embargo, los cambios demográficos, los costos laborales, la escasez de mano de obra especializada y el aumento en los precios de materiales han generado la necesidad de buscar alternativas.

La innovación está cambiando la forma en que se piensa la vivienda, incorporando:

- Construcción modular y prefabricada.
- Nuevos materiales más eficientes.
- Tecnologías inteligentes para hogares.
- Sistemas que reducen tiempos de construcción.
- Soluciones enfocadas en eficiencia energética.
- Nuevos modelos para aumentar la disponibilidad de viviendas.

Estas herramientas pueden representar una oportunidad para desarrolladores e inversionistas que buscan adaptarse a las necesidades del mercado futuro.

El impacto para inversionistas y desarrolladores

Para quienes participan en el mercado inmobiliario, estos cambios representan mucho más que una tendencia tecnológica.

La capacidad de construir de manera más rápida y eficiente puede influir directamente en:

Reducción de costos:

Nuevos métodos constructivos pueden ayudar a controlar gastos relacionados con materiales, tiempo y mano de obra.

Mayor velocidad de desarrollo:

La reducción en los tiempos de construcción permite responder más rápidamente a la demanda del mercado.

Nuevas oportunidades de inversión:

Empresas dedicadas a tecnología aplicada a la construcción, materiales innovadores y soluciones habitacionales pueden convertirse en actores importantes dentro del ecosistema inmobiliario.

Una oportunidad para empresas internacionales

Estados Unidos continúa siendo un mercado atractivo para compañías extranjeras con soluciones innovadoras relacionadas con vivienda, construcción y tecnología.

Empresas internacionales con productos, materiales o sistemas constructivos especializados pueden encontrar oportunidades mediante alianzas estratégicas con:

- Constructores locales.
- Desarrolladores inmobiliarios.
- Distribuidores.
- Empresas de ingeniería.
- Inversionistas.

Sin embargo, ingresar al mercado estadounidense requiere entender regulaciones,

certificaciones, estándares de construcción y las necesidades específicas de cada región.

Florida y otros mercados de crecimiento

Estados con fuerte crecimiento poblacional, como Florida, continúan enfrentando una alta demanda de vivienda. Esto abre espacio para nuevas soluciones que permitan desarrollar comunidades de manera más eficiente.

Para los inversionistas, el futuro inmobiliario no solamente estará relacionado con comprar y vender propiedades; estará cada vez más vinculado con comprender cómo evolucionan las ciudades, cómo se construye y qué soluciones responderán a las necesidades de las próximas generaciones.

El futuro de la vivienda ya comenzó

La innovación en vivienda no es únicamente una respuesta a los problemas actuales; es una visión hacia el futuro del mercado inmobiliario.

Los próximos años podrían marcar una transformación importante en la manera en que Estados Unidos diseña, construye y desarrolla comunidades.

Para inversionistas, empresarios y profesionales del sector, mantenerse informados sobre estas tendencias será clave para identificar nuevas oportunidades dentro del mercado estadounidense.

Fuente:

U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD) - Innovative Housing Showcase.

<https://www.hud.gov/news/hud-no-26-053>

La información presentada tiene fines educativos e informativos. Las oportunidades de inversión, regulaciones y requisitos pueden variar según el proyecto, ubicación y situación particular. Se recomienda consultar fuentes oficiales y profesionales especializados antes de tomar decisiones comerciales o de inversión.

PGS

POWER GROUP SOLUTIONS

STRONGER TOGETHER

EXPANDIRSE, CRECER Y COMPETIR EN NUEVOS MERCADOS

Requiere más que una idea:
requiere **estrategia**.

Power Group Solutions
acompaña a empresas
y empresarios en procesos
de **transformación**,
planificación y **crecimiento**
sostenible.



**CONECTAMOS
VISIÓN, ESTRATEGIA
Y EJECUCIÓN**



**ESTRATEGIAS
QUE GENERAN
RESULTADOS**



**CRECIMIENTO
SOSTENIBLE Y
RENTABLE**



**EXPANSIÓN
EN NUEVOS
MERCADOS**



www.powergroupsolutions.com



contact@powergroupsolutions.com

Small Business Administration (Sba): El Respaldo Del Gobierno De Estados Unidos Al Crecimiento Empresarial



Una institución creada para fortalecer a los emprendedores y pequeñas empresas que impulsan la economía estadounidense

Cuando se habla de la economía de Estados Unidos, muchas veces se piensa en grandes corporaciones, compañías tecnológicas globales o importantes centros financieros. Sin embargo, una parte esencial del crecimiento económico del país proviene de millones de pequeñas empresas que generan empleo, innovación y oportunidades en comunidades de todo Estados Unidos.

Reconociendo la importancia de este sector, el Gobierno Federal creó en 1953 la **Small Business Administration (SBA)**, una agencia federal independiente dedicada a apoyar a emprendedores y pequeñas empresas en sus diferentes etapas de desarrollo.

La SBA no funciona como un banco tradicional ni entrega directamente todos los recursos financieros a los empresarios. Su papel principal es facilitar el acceso a oportunidades mediante programas de financiamiento, capacitación, asesoría y conexiones con instituciones privadas y gubernamentales.

¿Cuál es la misión de la SBA?

La misión de la SBA es ayudar a que las pequeñas empresas puedan iniciar, crecer, expandirse y recuperarse ante diferentes desafíos económicos.

A través de sus programas, la agencia busca fortalecer un sector que representa una parte fundamental de la economía estadounidense: los pequeños negocios.

La SBA trabaja en áreas clave como:

- Acceso a capital.
- Educación y capacitación empresarial.
- Asesoría para emprendedores.
- Contratación con el Gobierno Federal.
- Recuperación económica ante situaciones extraordinarias.

Acceso al financiamiento: una de las herramientas más importantes

Uno de los mayores retos para muchos empresarios es obtener el capital necesario para iniciar o expandir un negocio.

La SBA participa en este proceso mediante programas de garantía de préstamos, donde respalda parcialmente ciertos préstamos otorgados por instituciones financieras aprobadas.

Esto permite que más empresarios puedan acceder a financiamiento bajo condiciones que, en algunos casos, podrían ser más favorables que las opciones tradicionales.

Entre sus programas más conocidos se encuentran:

SBA 7(a) Loan Program

Es el programa de préstamos más utilizado de la SBA. Está diseñado para ayudar a pequeñas empresas a obtener financiamiento para diferentes necesidades, como adquisición de negocios, expansión, capital de trabajo, compra de equipos o refinanciamiento de ciertas obligaciones.

SBA 504 Loan Program

Este programa está orientado principalmente a proyectos relacionados con activos fijos de largo plazo, incluyendo bienes raíces comerciales, construcción, renovación y adquisición de equipos.

Para empresarios que buscan establecer una operación física en Estados Unidos, este programa puede representar una herramienta importante dentro de una estrategia de crecimiento.

Microloan Program

Diseñado para pequeñas necesidades de capital, especialmente para emprendedores y negocios que están iniciando sus operaciones.

Más que financiamiento: una red de apoyo empresarial

La agencia trabaja con organizaciones asociadas que ofrecen capacitación, orientación y mentoría empresarial.

Entre estas iniciativas se encuentran:

Small Business Development Centers (SBDC)

Centros que ofrecen asesoría y capacitación para empresarios en áreas como planificación de negocios, mercadeo, análisis financiero y estrategias de crecimiento.

SCORE

Una red de mentores voluntarios con experiencia empresarial que ofrecen orientación gratuita a emprendedores.

Estos recursos permiten que muchos empresarios tengan acceso a conocimiento especializado que puede ser determinante para tomar mejores decisiones.

La importancia de las pequeñas empresas en Estados Unidos

Las pequeñas empresas representan una parte esencial del modelo económico estadounidense. Son fuente de innovación, generan empleo y contribuyen al desarrollo de comunidades locales.

Para empresarios internacionales que buscan ingresar al mercado estadounidense, comprender este ecosistema es fundamental.

Estados Unidos no solamente ofrece oportunidades a grandes inversionistas; también cuenta con una infraestructura diseñada para apoyar a quienes desean crear, adquirir o desarrollar negocios.

Una herramienta estratégica para empresarios internacionales

Para quienes buscan invertir o establecerse en Estados Unidos, conocer instituciones como la SBA permite entender mejor cómo funciona el entorno empresarial del país. Antes de iniciar un negocio, adquirir una empresa existente o buscar financiamiento, contar con información oficial y comprender los recursos disponibles puede convertirse en una ventaja competitiva.

En Invertir USA, continuamos compartiendo información estratégica que ayuda a nuestros lectores a comprender las instituciones, programas y oportunidades que forman parte del ecosistema económico estadounidense.

Fuente oficial

U.S. Small Business Administration (SBA)

<https://www.sba.gov/>

Nota:

Los programas, requisitos de elegibilidad y condiciones de financiamiento pueden variar. La información presentada tiene fines educativos y no constituye asesoría financiera o legal.

Trump Accounts: Una Nueva Iniciativa Para Acercar A Las Familias Estadounidenses Al Mundo De La Inversión



Construyendo patrimonio desde las nuevas generaciones

Una de las características más importantes del ecosistema económico de Estados Unidos ha sido históricamente la relación de sus ciudadanos con el ahorro, la inversión y los mercados financieros.

Ahora, una nueva iniciativa busca acercar esos conceptos a las nuevas generaciones mediante la creación de cuentas de inversión diseñadas para niños y familias: Trump Accounts.

Lanzado por el U.S. Department of the Treasury, este programa introduce una nueva herramienta de ahorro e inversión con el objetivo de que más niños estadounidenses puedan comenzar una relación temprana con los mercados financieros y desarrollar conocimientos sobre construcción de patrimonio a largo plazo.

¿Qué son los Trump Accounts?

Los Trump Accounts son cuentas de inversión destinadas a menores de edad que permiten acumular recursos a través de contribuciones realizadas por el Gobierno, familias, empleadores u otras organizaciones autorizadas.

Según la información oficial del Departamento del Tesoro, el programa busca que los niños tengan una participación temprana en la economía estadounidense mediante una cuenta diseñada para crecer con el tiempo y acompañada de herramientas de educación financiera.

Como parte del programa piloto, los niños elegibles reciben una contribución inicial de USD \$1,000 por parte del Gobierno Federal. Las familias y otros participantes pueden realizar contribuciones adicionales dentro de los límites establecidos por el programa.

Más que una cuenta: una herramienta de educación financiera

Uno de los elementos más interesantes de esta iniciativa es que no se limita únicamente al ahorro.

El programa incorpora recursos educativos destinados a enseñar conceptos fundamentales como:

- La importancia de ahorrar desde temprana edad.
- Cómo funciona la inversión.
- El crecimiento compuesto.
- La diversificación.
- El papel de los mercados de capitales en la economía.

La idea central es que las nuevas generaciones no solamente reciban recursos económicos, sino que comprendan cómo administrar y hacer crecer esos recursos con responsabilidad.

La cultura de inversión en Estados Unidos

El lanzamiento de programas como este refleja una característica importante del modelo económico estadounidense: la participación de los ciudadanos en los mercados financieros como una herramienta de construcción patrimonial.

En Estados Unidos, conceptos como invertir para la educación, planificar la jubilación o construir activos a largo plazo forman parte de muchas estrategias familiares.

La creación de hábitos financieros desde la infancia busca fortalecer esa relación entre las nuevas generaciones y el sistema económico del país.

Una oportunidad para las familias y las empresas

Además de las contribuciones familiares, el programa contempla la participación de empleadores, organizaciones benéficas y gobiernos que pueden realizar aportes a estas cuentas.

Para las empresas, este tipo de iniciativas también abre una conversación sobre nuevos beneficios laborales enfocados en el bienestar financiero de los empleados y sus familias.

El valor de pensar a largo plazo

La creación de patrimonio rara vez ocurre de la noche a la mañana. Requiere tiempo, disciplina, educación y decisiones consistentes.

Los Trump Accounts representan una nueva aproximación al concepto de inversión temprana: comenzar desde pequeños montos, aprovechar el tiempo como aliado y desarrollar una mentalidad orientada al futuro.

Más allá del programa específico, el mensaje de fondo es una idea ampliamente presente en la economía estadounidense: la educación financiera es una herramienta fundamental para crear oportunidades.

En Invertir USA, continuamos analizando los programas, instituciones y tendencias que ayudan a comprender mejor cómo funciona el ecosistema económico de Estados Unidos.

Fuente oficial

U.S. Department of the Treasury – Trump Accounts

<https://home.treasury.gov/news/press-releases/sb0554>

Información adicional:

<https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-accounts/tax-advantaged-accounts/trump-accounts>

Nota:

Este artículo tiene fines informativos y educativos. Los programas gubernamentales, requisitos y condiciones pueden estar sujetos a cambios. Para decisiones financieras personales se recomienda consultar profesionales especializados.



INVESTUSA

IN GOD WE TRUST



Las marcas que
generan **confianza**
son las que tienen
algo **valioso**
que contar.



En **INVERTIR USA**, su empresa puede
compartir su **historia, experiencia y**
visión con una audiencia de
empresarios, inversionistas y líderes
conectados con las oportunidades de
negocio entre Latinoamérica y
Estados Unidos.



Más que publicidad:

visibilidad,
posicionamiento y
conexiones
estratégicas.



WWW.INVESTUSA.COM

Washington D.C. En El 4 De Julio: Una Experiencia Para Vivir La Historia De Estados Unidos



Más que una celebración, una oportunidad para conocer el corazón histórico de la nación

Cada año, el 4 de julio transforma a Estados Unidos en un escenario de celebración nacional. Desfiles, conciertos, ceremonias y espectáculos de fuegos artificiales recuerdan una fecha que marcó el nacimiento de la nación: la firma de la Declaración de Independencia en 1776.

Aunque esta celebración ocurre en todo el país, vivir el Día de la Independencia en Washington D.C., la capital de Estados Unidos, ofrece una experiencia diferente. Es una oportunidad para conectar con los lugares donde se construyó la historia política y democrática del país.

La capital estadounidense como escenario histórico

Washington D.C. reúne algunos de los símbolos más importantes de Estados Unidos: el Capitolio, la Casa Blanca, los monumentos nacionales y museos que conservan documentos fundamentales de la historia estadounidense.

Durante el 4 de julio, la ciudad se convierte en un punto de encuentro para visitantes nacionales e internacionales que desean experimentar una de las celebraciones patrióticas más representativas del país.

El National Archives Museum, por ejemplo, realiza tradicionalmente actividades relacionadas con la Declaración de Independencia, incluyendo lecturas ceremoniales y eventos educativos para familias y visitantes.

Una celebración que combina historia y cultura

El 4 de julio en Washington D.C. no se trata únicamente de fuegos artificiales. Es una fecha donde la historia, la cultura y la identidad estadounidense se encuentran.

Más que una celebración, una oportunidad para conocer el corazón histórico de la nación

Cada año, el 4 de julio transforma a Estados Unidos en un escenario de celebración nacional. Desfiles, conciertos, ceremonias y espectáculos de fuegos artificiales

recuerdan una fecha que marcó el nacimiento de la nación: la firma de la Declaración de Independencia en 1776.

Aunque esta celebración ocurre en todo el país, vivir el Día de la Independencia en Washington D.C., la capital de Estados Unidos, ofrece una experiencia diferente. Es una oportunidad para conectar con los lugares donde se construyó la historia política y democrática del país.

La capital estadounidense como escenario histórico

Washington D.C. reúne algunos de los símbolos más importantes de Estados Unidos: el Capitolio, la Casa Blanca, los monumentos nacionales y museos que conservan documentos fundamentales de la historia estadounidense.

Durante el 4 de julio, la ciudad se convierte en un punto de encuentro para visitantes nacionales e internacionales que desean experimentar una de las celebraciones patrióticas más representativas del país.

El National Archives Museum, por ejemplo, realiza tradicionalmente actividades relacionadas con la Declaración de Independencia, incluyendo lecturas ceremoniales y eventos educativos para familias y visitantes.

Una celebración que combina historia y cultura

El 4 de julio en Washington D.C. no se trata únicamente de fuegos artificiales. Es una fecha donde la historia, la cultura y la identidad estadounidense se encuentran.

Los visitantes pueden aprovechar la ocasión para conocer:

- El National Mall, espacio donde se encuentran algunos de los monumentos más reconocidos del país.
- Los museos Smithsonian, muchos de ellos gratuitos.
- El Capitolio y sus alrededores.
- Los monumentos dedicados a presidentes y figuras históricas.
- Los archivos y documentos que cuentan la formación de Estados Unidos.

La experiencia permite comprender mejor la evolución de una nación que ha tenido un impacto global en política, economía,



innovación y cultura.

Una fecha especial para viajeros internacionales

Para quienes visitan Estados Unidos por primera vez, participar en una celebración del 4 de julio puede ser una forma de acercarse a la cultura estadounidense más allá de los destinos tradicionales.

No es solamente un evento turístico; es una oportunidad para observar cómo una nación celebra sus valores, su historia y sus tradiciones.

Para empresarios, estudiantes, familias e inversionistas internacionales, conocer el contexto cultural de Estados Unidos también forma parte de comprender mejor el país donde buscan crear conexiones y oportunidades.

Planificar la visita

Quienes deseen vivir esta experiencia deben planificar con anticipación, ya que Washington D.C. recibe un gran número de visitantes durante esta fecha y pueden existir controles de seguridad, cierres de calles y modificaciones en la movilidad alrededor de las principales zonas de celebración.

Consultar información oficial antes del viaje permite disfrutar la experiencia con mayor tranquilidad y organización.

Viajar para comprender un país

Estados Unidos no se conoce únicamente a través de sus ciudades modernas o sus oportunidades económicas. También se comprende a través de su historia, sus símbolos y las tradiciones que forman parte de su identidad.

Visitar Washington D.C. durante el 4 de julio es una invitación a mirar Estados Unidos desde una perspectiva diferente: no solo como destino, sino como una nación con una historia que continúa evolucionando.

Fuente oficial

National Archives – July 4th Celebration

<https://www.archives.gov/>

Washington D.C. Official Tourism

<https://washington.org/>

Nota: Los eventos, horarios y condiciones de acceso pueden cambiar según cada año. Se recomienda consultar fuentes oficiales antes de planificar el viaje.



Invierte con visión. Financia con confianza.

SOLUCIONES HIPOTECARIAS
PARA **INVERSIONISTAS**

¿POR QUÉ ELEGIR RATE?



Programas diseñados para inversionistas.



Opciones de financiamiento flexibles.



Proceso ágil y eficiente.



Asesoría personalizada.



Soluciones hipotecarias para compradores nacionales e internacionales.

Construye hoy la inversión del mañana.

Invertir en bienes raíces es una de las decisiones financieras más importantes. Contar con el financiamiento adecuado puede marcar la diferencia entre una buena compra y una inversión verdaderamente rentable.

En RATE, ponemos a tu disposición soluciones hipotecarias diseñadas para acompañarte en cada etapa del proceso, brindándote asesoría especializada, procesos eficientes y opciones de financiamiento adaptadas a tus objetivos.



**AGENDA UNA
ASESORÍA PERSONALIZADA**

Conversemos sobre cómo podemos ayudarte a convertir tu próxima inversión inmobiliaria en una oportunidad de crecimiento y patrimonio.

 **EQUAL HOUSING LENDER**



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 aplicarse 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

LA MEJOR DECISIÓN COMIENZA CON EL LÍDER QUE HAY EN USTED



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

¿Qué hace que unas personas avancen mientras otras permanecen en el mismo lugar, aun teniendo las mismas oportunidades, el mismo talento e incluso el mismo acceso a la información?

En mi artículo anterior compartí una idea que hoy quiero desarrollar: el activo más importante siempre será la persona. En un mundo donde la Inteligencia Artificial y la tecnología avanzan a gran velocidad, la verdadera diferencia ya no está en quién tiene más información, sino en quién desarrolla el liderazgo para tomar mejores decisiones.

Las decisiones construyen nuestro futuro. Cada “sí”, cada “no” y cada oportunidad que aprovechamos o dejamos pasar tienen el poder de acercarnos o alejarnos del propósito que queremos alcanzar. Por eso, el liderazgo comienza mucho antes de dirigir a otros; comienza cuando aprendemos a dirigirnos a nosotros mismos.

1. TODA GRAN DECISIÓN NACE DE UNA ACTITUD.

La actitud es el punto de partida del liderazgo. No podemos controlar todo lo que sucede a nuestro alrededor, pero sí podemos elegir cómo responder. Mientras algunos se paralizan frente al cambio, otros deciden aprender, adaptarse y avanzar. La actitud correcta no elimina los desafíos; nos prepara para convertirlos en oportunidades de crecimiento.

2. UNA MENTE QUE CRECE TOMA MEJORES DECISIONES.

Dentro del Método A.C.A., el crecimiento integral fortalece nuestro espíritu, nuestra mente y nuestro cuerpo. Hoy quiero detenerme

en la mente, porque allí nacen las decisiones.

Una mente que aprende constantemente también aprende a gestionar sus emociones. Esto le permite actuar con serenidad, analizar antes de reaccionar y decidir con mayor claridad. En una época donde la tecnología evoluciona cada día, el mayor desafío no es aprender a usar una nueva herramienta, sino mantener una mente abierta para seguir creciendo durante toda la vida.

Aquí existe una gran oportunidad para todas las generaciones. Quienes han recorrido más camino poseen la experiencia, la sabiduría y el criterio que solo el tiempo puede formar. Las nuevas generaciones, por su parte, aportan una mirada fresca y una mayor familiaridad con la tecnología. Cuando ambas deciden aprender una de la otra, dejan de existir brechas generacionales y comienza a construirse un liderazgo más fuerte, colaborativo y preparado para el futuro.

3. EL AUTOLIDERAZGO TRANSFORMA EL CONOCIMIENTO EN ACCIÓN.

El autoliderazgo es la capacidad de dirigir nuestra vida con propósito. Es asumir la responsabilidad de nuestras decisiones sin depender de las circunstancias ni de la opinión de los demás.

Los líderes que marcan la diferencia no son quienes tienen todas las respuestas, sino quienes nunca dejan de aprender. Son personas que tienen la humildad para enseñar y también para dejarse enseñar. Ese equilibrio es el que les permite crecer, inspirar a otros y tomar decisiones cada vez más acertadas.

Volvamos a la pregunta inicial.

¿Qué hace que unas personas avancen mientras otras permanecen en el mismo lugar?

La respuesta está en las decisiones que toman cada día. Y las mejores decisiones nacen de una actitud correcta, de una mente que nunca deja de aprender y de un autoliderazgo capaz de transformar el conocimiento en acción.

Mi invitación es esta: no permita que la velocidad de los cambios le genere temor ni que la experiencia le impida seguir aprendiendo.

Si pertenece a una generación con más experiencia, abra la puerta para aprender de quienes crecieron en la era digital. Si pertenece a una generación más joven, conviértase en un mentor tecnológico sin dejar de valorar la experiencia de quienes caminaron antes que usted. Cuando las generaciones aprenden juntas, toman mejores decisiones; y cuando las decisiones mejoran, también lo hace el liderazgo que transforma vidas, organizaciones y sociedades.





Motivación Estratégica: El Liderazgo Que Moviliza Resultados Sostenibles



Por Ruby E Ortiz . Directora de 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.

En el entorno empresarial contemporáneo, caracterizado por la volatilidad, la complejidad y la competencia global, la motivación se ha convertido en un recurso estratégico. Ya no es un concepto emocional ni un elemento accesorio de la gestión; es un determinante directo del desempeño, la innovación y la capacidad de adaptación. Para los gerentes y directivos, comprender la motivación y gestionarla con rigor es una competencia esencial que define la calidad del liderazgo y la salud organizacional.

La educación ejecutiva ha demostrado que la motivación no surge de beneficios aislados ni de discursos inspiradores. Surge de la experiencia cotidiana que viven los colaboradores: la claridad con la que se comunican las prioridades, la coherencia entre lo que el líder dice y hace, la calidad del reconocimiento y la percepción de crecimiento profesional. En esencia, la motivación es el resultado de una arquitectura deliberada, diseñada por líderes que entienden el comportamiento humano como un sistema complejo que responde a estímulos, expectativas y relaciones.

Motivar es alinear energía, no generar entusiasmo pasajero

En las organizaciones de alto desempeño, la motivación se concibe

como un proceso de alineación estratégica. No se trata de “hacer sentir bien” a las personas, sino de orientar su energía hacia objetivos institucionales. Para lograrlo, los líderes deben dominar tres elementos fundamentales:

Propósito. Las personas se movilizan cuando comprenden el impacto de su trabajo. Un propósito claro transforma tareas en contribuciones y roles en misiones. Cuando el propósito se comunica de manera consistente, se convierte en un motor interno que sostiene el esfuerzo incluso en momentos de incertidumbre.

Autonomía. La motivación crece cuando los colaboradores sienten que tienen capacidad de decisión. La autonomía no elimina el control; lo redefine como acompañamiento, claridad de expectativas y confianza en la competencia profesional del equipo. La autonomía dignifica y empodera.

Competencia. El ser humano se motiva cuando percibe progreso. El desarrollo profesional, la retroalimentación de calidad y los desafíos bien diseñados son motores de compromiso. Un colaborador que crece es un colaborador que se queda, aporta y se involucra.

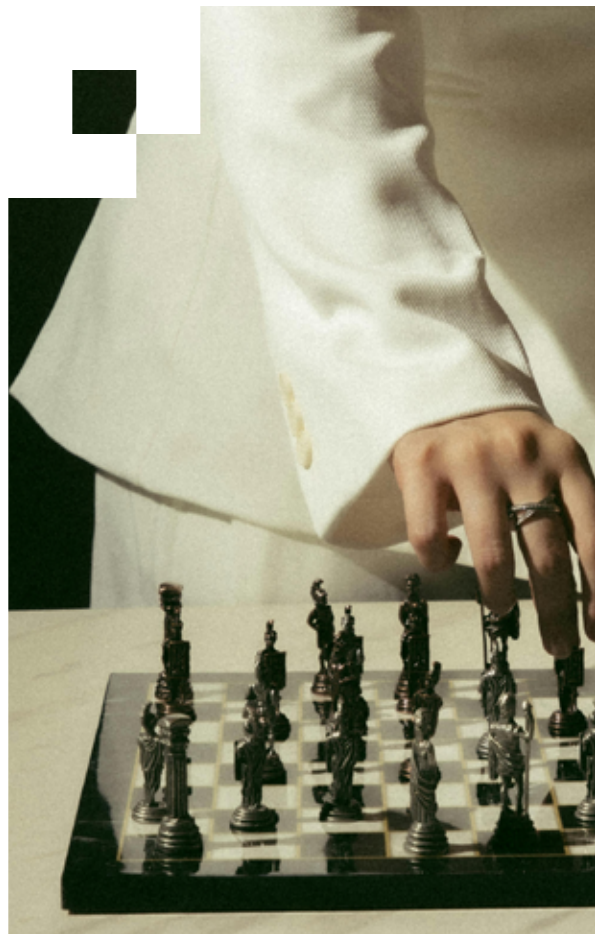
Cuando estos tres elementos se integran, la motivación deja de ser un estado emocional y se convierte en un sistema de desempeño sostenible.

El rol del líder: arquitecto emocional y estratega del talento

Los directivos suelen concentrarse en indicadores, procesos y resultados. Sin embargo, la variable que más influye en esos resultados es la calidad de la experiencia laboral que viven sus equipos. En educación ejecutiva lo afirmamos con claridad: las personas no abandonan organizaciones, abandonan líderes. Y también ocurre lo contrario: las personas se comprometen con líderes que les permiten crecer, que los escuchan y que los tratan con respeto.

Un líder motivador domina cinco prácticas esenciales:

Comunicación que orienta. La comunicación efectiva no es abundancia de información, sino claridad estratégica. Los colaboradores necesitan saber qué es prioritario, por qué es importante y cómo su trabajo contribuye al resultado. La comunicación motivadora reduce la incertidumbre y amplifica la



confianza.

Reconocimiento inteligente. El reconocimiento es una herramienta de gestión, no un gesto social. Cuando se utiliza de manera específica, oportuna y vinculada a comportamientos estratégicos, refuerza la cultura y eleva el desempeño. El reconocimiento genérico pierde impacto; el reconocimiento bien diseñado transforma hábitos.

Delegación con sentido. Delegar no es transferir tareas, es transferir responsabilidad. La delegación motivadora ofrece autonomía, pero también acompañamiento. Los líderes que delegan con claridad generan equipos más seguros, más ágiles y más comprometidos.

Desarrollo continuo. La motivación se erosiona cuando las personas sienten estancamiento. Por ello, el desarrollo debe ser una prioridad gerencial. No se trata solo de cursos, sino de conversaciones de carrera, proyectos desafiantes y oportunidades reales de crecimiento.

Coherencia ética. La motivación se destruye cuando el líder pierde credibilidad. La coherencia entre valores, decisiones y comportamientos es el fundamento de la confianza. Sin confianza, no hay motivación sostenible.

Motivación en entornos de incertidumbre

En tiempos de crisis o transformación, la motivación se vuelve más frágil. La incertidumbre genera ansiedad, y la ansiedad reduce la capacidad de enfoque. Por ello, los líderes deben reforzar tres prácticas críticas:

- **Transparencia:** La información clara disminuye la especulación.
- **Cercanía humana:** La empatía es una competencia gerencial, no un rasgo personal.
- **Prioridades definidas:** En momentos de volatilidad, la motivación se sostiene cuando las personas saben exactamente qué es lo más importante.

Las organizaciones que logran mantener la motivación en contextos adversos son aquellas cuyos líderes combinan firmeza estratégica con sensibilidad humana.

Motivación: una competencia que se entrena

La motivación no es un talento innato del líder; es una competencia que se desarrolla. La educación ejecutiva ofrece metodologías, modelos y herramientas para comprender el comportamiento humano, diseñar culturas de alto compromiso y construir equipos que se movilizan con propósito.

El liderazgo motivador no es un estilo, es una disciplina. Requiere autoconciencia, intención y práctica. Los directivos que la dominan no solo logran mejores resultados: construyen organizaciones más humanas, más resilientes y más preparadas para competir en un entorno donde la energía de las personas es el recurso más valioso.



¿Busca invertir en Estados Unidos con una operación ya establecida?

Adquirir un negocio en funcionamiento puede ser una excelente oportunidad para ingresar al mercado con una estructura ya consolidada, una base de clientes activa y un gran potencial de crecimiento.



En Invest USA Realty conectamos inversionistas con oportunidades estratégicas de adquisición de negocios.



Oportunidades estratégicas



Negocios con operación establecida



Conexión con oportunidades exclusivas



Acompañamiento profesional

Conectamos su **visión de inversión** con negocios que ya están generando resultados

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



A tropical beach scene with a clear blue sky, turquoise water, and several palm trees. A concrete seawall is visible in the foreground, and a paved walkway with a metal railing runs along the water's edge. The scene is bright and sunny, with shadows cast by the trees and the wall.

INVESTUSA
IN GOD WE TRUST

WWW.INVERTIRUSA.COM