

Edición
Aniversario
2024

Latinas **Reales**

Mujeres exitosas en real estate



CORAL MUJAES

“ LA FORTALEZA MENTAL
SE CULTIVA Y SE MANTIENE
COMO SE MANTIENE UN MÚSCULO ”

ALAN GONZÁLEZ

“ ALGUNAS PACIENTES
PENSABAN QUE HABÍA PRÓTESIS
DE POR VIDA, Y NO ES ASÍ ”

ANDREA ÁNGEL

“ SOY TESTIMONIO DE
CÓMO UNA VISIÓN
PUEDE TRANSFORMAR VIDAS
Y COMUNIDADES ENTERAS ”



VISÍTANOS EN
LATINASREALES.COM



CIPRIANI
RESIDENCES MIAMI

Ubicado en Brickell, Cipriani Residences continúa la histórica tradición de la prestigiosa marca italiana, con residencias fieles a su espíritu agradable y elegante.



CIPRIANIRESIDENCESMIAMI.COM

1421 S Miami Ave, Miami, FL 33131
+1 (786) 708-6997

Georgia: Un destino de inversión con

Lourdes Moscoso

TU CASA
EN GEORGIA

Georgia, un estado en constante crecimiento económico en el sureste de los Estados Unidos, se ha convertido en un atractivo destino de inversión. Atlanta, así como otras ciudades de Georgia, ofrece una atractiva combinación de beneficios, ya que cuenta con un entorno empresarial estable, ubicación estratégica y crecimiento económico sostenido. Además, brinda incentivos fiscales competitivos y se destaca por su seguridad y la calidad de sus escuelas, lo que la convierte en un lugar ideal para invertir y establecerse con la familia.

En este contexto, destacamos a Lourdes Moscoso, fundadora de Tu Casa en Georgia, una Top Producer con más de 20 años de experiencia y un sólido compromiso con la comunidad latina en Georgia, así como valiosas relaciones en la industria bancaria.

Junto con su esposo, Carlos Posada, lidera una nueva generación de agentes de bienes raíces bajo C5 Global. Lourdes y Carlos son un claro referente para las familias hispanas que buscan prosperidad en esta región, y guías experimentados para aquellos que ven en Georgia una oportunidad inteligente de inversión.



 678-360-4428



ÍNDICE

- 08 Coral Mujaes:** "La fortaleza mental se cultiva y se mantiene como se mantiene un músculo"
- 11 Ana Simeone:** "Un particular no debería vender una propiedad sin intervención de un agente"
- 12 Annie Villaran:** "Las latinas hablamos inglés con acento, pero no pensamos con acento"
- 14 Yermys Peña,** la arquitecta de edificios sostenibles que busca mitigar el cambio climático
- 15 Carla Rodríguez:** "Diosito tiene para cada uno de nosotros lo que nos toca vivir"
- 22 José Ricardo Becerra:** "No es el bótox lo que deforma el rostro de una persona, sino quien utiliza mal el producto"
- 24 Vane Monroe:** "Si no implementas una estrategia de *marketing* digital en tu negocio, no existes"
- 25 Mariana y Samuel Oropeza:** "La preparación es un reflejo de cuánto te importa lo que vas a ser"
- 26 Laura Chimaras:** "¿El miedo existe realmente? ¿Dónde está? ¿Cómo lo trabajamos?"
- 28 Andrea Ángel:** "Soy testimonio de cómo una visión puede transformar vidas y comunidades enteras"
- 34 Carolina Cruz:** "Salvador no solo vino a salvarme a mí, sino a muchas personas que nos rodean"
- 37 Alan González:** "Algunas pacientes pensaban que había prótesis de por vida, y no es así"
- 38 Catalina Ambiental:** "Tener pieles de animales no es ningún lujo, es algo de lo que debemos avergonzarnos"
- 40 "Angélica tenía el don de inyectar felicidad y pasión a todos los que tocaba"**
- 42 Gaby Wall Street:** "Uno puede invertir muy poquito en Bolsa y tener grandes resultados"
- 44 Belkis Carrillo:** "Amor propio es que yo sepa administrar mis sí y mis no en la vida"



Coral Mujaes | 08



Angélica Behm | 40



Alan González | 37



José Ricardo Becerra | 22



Laura Chimaras | 26

CRÉDITOS:

EQUIPO EDITORIAL:

Andrea Ángel, Founder & Director
Álvaro Valderrama, CEO & Co-Founder
Jorge Dusterdieck, PR / Editor
Yhonnathan Roca, Photo & Video
Iryna Prystai, Photo

DISEÑO:

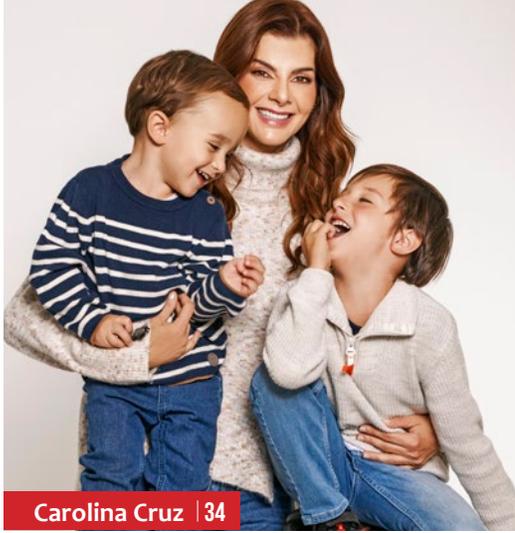
El Bando Creativo

INFORMACIÓN:

contacto@latinasreales.com
USA +1(786) 554-1111



Andrea Ángel | 28



Carolina Cruz | 34



Carla Rodríguez | 15

¡BRINDIS POR LATINAS REALES EN SU PRIMER ANIVERSARIO!

Hace un año nació un sueño con el propósito de dar voz, reconocimiento y empoderamiento a las mujeres latinas en la industria del *real estate*. Hoy celebramos el primer aniversario de *Latinas RealEs*, con orgullo y gratitud, reflexionando sobre el increíble viaje que hemos emprendido juntas.

Latinas RealEs ha sido mucho más que una revista, ha sido un catalizador de transformación para miles de mujeres latinas en todo el mundo. A través de este proyecto innovador, hemos compartido historias fascinantes de autodescubrimiento y éxito, demostrando que, con fe, trabajo y compromiso, los sueños pueden hacerse realidad.

En este primer año hemos ampliado horizontes y creado una comunidad sólida de mujeres extraordinarias que comparten sus desafíos y triunfos. Cada reportaje, cada encuentro, cada evento ha sido un paso hacia adelante en nuestra misión de reconocer y celebrar el talento y la determinación de las agentes en el sector inmobiliario.

El impacto de *Latinas RealEs* se ha hecho sentir en toda la industria. Hemos inspirado a cientos de agentes de bienes raíces, a través de testimonios reales de superación y grandeza. Nuestra marca se ha posicionado como un referente en el mercado, y nuestra comunidad ha crecido exponencialmente en todas nuestras plataformas.

No podemos dejar de mencionar a las invitadas de lujo que han compartido su sabiduría y experiencia con nuestra comunidad. Alicia Cervera, Ana Cristina Defortuna, Dora Puig, Verónica Figueroa y muchas otras han dejado una huella imborrable en *Latinas RealEs*, enseñándonos que el éxito se construye día a día, con trabajo duro, perseverancia y valentía.

Mirando hacia el futuro, vemos un camino lleno de posibilidades y oportunidades. ***Latinas RealEs* realizará su primer gran evento de networking el próximo 17 de mayo**, y seguirá creciendo y expandiendo su influencia entre la comunidad latina emprendedora. Nuestro objetivo es dejar un legado duradero, inspirando y potenciando a las mujeres en el mercado inmobiliario.

En *Latinas RealEs* creemos en el poder de la comunidad y en la capacidad de cada mujer para alcanzar sus sueños, por imposibles que parezcan. Este primer año es solo el comienzo de un viaje emocionante y lleno de posibilidades.

**¡CELEBREMOS JUNTAS ESTOS LOGROS Y
BRINDEMOS POR MÁS AÑOS DE ÉXITO DE
NUESTRAS LATINAS REALES!**

Andrea V

CONOCE Q'KAPITAL

LA EMPRESA QUE TE AYUDA A COMPRAR PROPIEDADES EN ESTADOS UNIDOS Y LOGRAR TUS OBJETIVOS INMOBILIARIOS.

Nunca fue tan fácil expandir tus operaciones inmobiliarias en uno de los mercados más sólidos y atractivos del mundo.

Soy **Mauricio Ordóñez**, CEO de **Q'Kapital**, una compañía con 25 años de experiencia en financiamiento internacional que brinda asesoramiento especializado a inversionistas extranjeros y garantiza las mismas tasas de interés que disfrutaban los inversionistas americanos.

Con oficinas en Miami, Orlando, Houston y en cinco países de Latinoamérica, hemos facilitado transacciones por más de **5 BILLONES** en **La Florida, Texas, Colorado y NY**.

Expande tus operaciones inmobiliarias con créditos hipotecarios internacionales flexibles y especializados para llevar tu negocio al siguiente nivel.

Navegar en las reglas y dinámicas de un mercado extranjero es abrumador y desafiante. Pero las condiciones nunca han sido más favorables para los inversionistas en **EE. UU.** como hoy.

Se estima que la tasa de crecimiento anual compuesta del mercado inmobiliario de Estados Unidos alcance el **5,2 %** hasta el año **2030**. Esta proyección sugiere que el sector podría alcanzar un valor de **5,85 billones** de dólares en ese mismo año, destacando su impacto significativo en la economía nacional.

En **Q'Kapital** te ayudamos a superar barreras que se interponen en tus objetivos de inversión, para dominar los créditos hipotecarios y comprender los requisitos, procesos y obstáculos.

Nuestra misión es guiarte a negocios estratégicos con los bancos americanos y *realtors*, para incrementar tu patrimonio familiar a través de **INVERSIONES EXITOSAS**, soluciones hipotecarias personalizadas y un acompañamiento experto e integral.

MAURICIO ORDÓÑEZ

FUNDADOR DE **QKAPITAL MORTGAGE LENDER**

Qkapital: NMLs: 381490



Sé parte del Mercado Inmobiliario MÁS influyente del planeta y obtén un financiamiento seguro y personalizado.

Te ayudaremos a encontrar propiedades altamente **RENTABLES**, con entornos promedio del 8 % anual. Para ello contamos con una red de aliados estratégicos integrada por 53 bancos, que robustecen nuestras operaciones inmobiliarias y amplían tu abanico de posibilidades.

El acceso a créditos en Estados Unidos es sencillo si cuentas con la orientación adecuada.

Gracias a nuestra amplia trayectoria, hemos facilitado más de 4.200 transacciones para clientes internacionales, destacándonos en préstamos residenciales, comerciales y de construcción garantizando el éxito en cada transacción.

Imagínate lo que podemos hacer por ti.

Comprende los cinco desafíos fundamentales del Mercado Inmobiliario estadounidense para el ÉXITO de tus inversiones.

Aspectos financieros

Proporcionamos estrategias efectivas para alcanzar tus objetivos de inversión de manera segura en un mercado que, se estima, rondó los 2,53 billones de dólares en 2023.

Créditos hipotecarios

Informamos sobre requisitos y procesos, brindando valiosos consejos y soluciones prácticas que agilicen el proceso y garanticen el **ÉXITO**.

Inflación

Con un 3,2 % de inflación anual, examinamos los cambios de precios, creando estrategias que aprovechen las tasas favorables y protejan de posibles incrementos en el futuro.

Impuestos

Explicamos las regulaciones fiscales de la inversión inmobiliaria para reducir la carga impositiva y maximizar sus ganancias.

Tasas de interés

Se prevé que las tasas de interés en Estados Unidos se situarán a final de 2024 en un 4,625 %. Por eso, en Q'Kapital, les ayudamos a identificar mejores oportunidades.

Optimiza tu capital con créditos hipotecarios de bajas tasas de interés y saca mayor provecho de tus inversiones.

En 4 pasos sencillos, podrás gestionar tu crédito hipotecario y potenciar tus inversiones, incrementando tu patrimonio.

Paso #1: Solicitud Rápida Online

Gracias a nuestra aplicación en línea, podrás cargar tu solicitud de manera rápida y simple.

Paso #2: Validación y Aprobación Exprés

Después de presentar tu solicitud, nuestro **EQUIPO** asegura una aprobación **EFICAZ**.

Paso #3: Firma y Cierre Seguro

Nos aseguramos de que todo esté en su lugar antes de la firma.

Paso #4: Gestión Hipotecaria

Te brindamos herramientas para administrar y realizar los pagos de manera cómoda.

Elige Q'Kapital y crece con tu negocio inmobiliario de manera simple, segura, y ágil.

Nuestro equipo comercial está compuesto por profesionales apasionados y experimentados, especializados en brindar soluciones financieras para cada necesidad y perfil, guiándote en tu próxima inversión inmobiliaria de modo que dolarices tu capital y diversifiques tu portafolio, llevando tu negocio al siguiente nivel.

Si buscas a alguien que entienda tus necesidades, te brinde confianza y se preocupe por proteger tu patrimonio tanto como tú, ¡lo has encontrado!.

Contáctanos para tomar decisiones inteligentes.



@mauricioordonezz



www.QKapital.com



CORAL MUJAES

“

La fortaleza mental se cultiva y se mantiene como se mantiene un músculo”

Por *Latinas RealEs*

Fortaleza mental, cuidado personal y disciplina. Coral Mujaes no tuvo más remedio que desarrollar, fortalecer y llevar a la práctica diaria estos tres conceptos para salir del fondo de sus adicciones y vencer los comportamientos autodestructivos que estaban arruinando su vida.

Inspirada por un estilo de vida saludable, se convirtió en deportista de alto rendimiento, con varios títulos internacionales de fisicoculturismo. Sin embargo, piensa que es justo en este aspecto donde más le falta crecer, expandirse y crear un imperio como el que ya hizo en el mundo digital, donde se posiciona como una mujer poderosa, mentora y líder exitosa de negocios. “*Disciplina tu cerebro y conquista tus metas más ambiciosas*”, es uno de sus lemas para explicar que las personas, aun sumidas en los abismos humanos más oscuros, son capaces de desarrollar su máximo potencial a través del poder de la disciplina, el trabajo duro y un cuidado psicológico que, como a ella, les ayude a transformar su vida radicalmente.

Coral Mujaes defiende el poder que otorga la mentoría en el desarrollo integral. “En mi caso, ellos (sus mentores) me han regalado una filosofía de vida”, afirma para sintetizar en una frase el significado de lo que ha aprendido de Tony Robbins, Jim Rohn, Grant Cardone y Russell Brunson, entre otros. La también autora de ‘El Poder lo tienes tú’ y ‘La fórmula para ganar tu primer millón de dólares’, que está revolucionando la industria del crecimiento personal y el empoderamiento femenino, le contó sus secretos de éxito a *Latinas Reales*.

Latinas Reales: ¿Cómo describirías el proceso de superación personal que experimentaste desde tu juventud y cómo influyó en tu enfoque en los negocios?

Coral Mujaes: No hice trabajo personal durante mi juventud, al contrario, me involucré en comportamientos muy adictivos y autodestructivos. Por supuesto, viví una infancia que me resultó muy dura y traumática. Me metí en alcoholismo, adicciones, bulimia, toqué varios fondos, y ahí fue cuando empezó mi trabajo personal para darle la vuelta a esto. Y ¿cómo influyó esto en mis negocios? Me dio mucha fortaleza mental y muchos valores. El haber salido de esos comportamientos me dio muchas herramientas mentales e internas que hoy se han expresado con éxito en mi vida profesional.

LR: ¿Qué consejos les darías a quienes enfrentan desafíos similares en su vida personal?

CM: Que sepan que se puede crear un cambio, que busquen un mentor. Yo creo que la mentoría y el trabajo personal son los dos pilares del éxito más importantes. Entonces, de verdad, encuentren un mentor, alguien que haya pasado por los desafíos que ustedes están pasando y que le haya sabido dar la vuelta a la vida, e inviertan con esa persona para que les enseñe cómo cerrar esa brecha.

LR: La fortaleza mental es esencial para superar obstáculos, ¿tú cómo mantienes tu mente fuerte y enfocada en medio de los desafíos personales y empresariales?

CM: Es un trabajo diario, de mucha disciplina. La fortaleza mental se cultiva y se mantiene tal como se mantiene un músculo, comiendo todos los días de la manera acertada y entrenándolo. La fortaleza mental es igual, hay que desarrollarla todos los días teniendo disciplina, haciendo cosas que no quiero hacer cuando me siento enferma o cansada. Igual me paro y las hago, y siempre haciendo mis rutinas diarias.

"Yo creo que la mentoría y el trabajo personal son los dos pilares del éxito más importantes"

LR: Tú promueves la sana ambición y la libertad financiera, pero ¿cómo puede una persona que nunca ha estado en el mundo de los negocios desarrollar esa mentalidad empresarial?

CM: Como todo, yo creo que es un músculo. Cualquier habilidad, la mentalidad empresarial, finanzas, marketing, ventas, todo se puede desarrollar y cultivar. Nadie nació sabiendo hacer las cosas. Entonces se requiere de un compromiso, un mentor y, claro, el día a día, estar desarrollando esa habilidad.

LR: Has liderado empresas en varios sectores, desde la moda hasta el turismo y el bienestar. ¿Cómo logras identificar oportunidades de negocio en áreas tan variadas y qué les dirías a aquellos que buscan diversificar sus emprendimientos?

CM: Es importante que empieces por hacer algo y tu propio camino te va diciendo cuál es la siguiente necesidad. Tú como líder debes estar atento a ver las necesidades de tu cliente; entonces es muy fácil porque ellos mismos te van diciendo qué quieren. “Oye, Cory, enséñame de ventas”... Okay, doy un curso de ventas; “oye, Cory, vemos que estás súper fit, eres competitiva, por favor enséñanos”... Entonces ahora, por ejemplo, me están pidiendo que empiece a sacar programas para construir un cuerpo, ¿cómo desarrollar hombros?, ¿cómo desarrollar glúteos?... y eso no tiene nada que ver

con mi primera línea de negocio, que es trabajo personal, mindset, marketing, ventas, emprendimiento... Pero escucho a mi propia gente, para saber qué es lo siguiente que quieren de mí y entonces respondo con fuerza.





Regístrate aquí



¡Cupos limitados!

MAY 17

Perla Machaen

Dora Puig

Alexandra Ramírez

Belkis Carrillo



Verónica Figueroa

Jackie Adanero

Alicia Cervera

Andrea Ángel

Ana Cristina DeFortuna

LATINAS REALES SUMMIT 2024

I CUMBRE DE **MUJERES EXITOSAS** EN REAL ESTATE

ANA SIMEONE

“
Un particular no debería
vender una propiedad sin
intervención de un agente”

Por *Latinas RealEs*

Ana Simeone quiere ser recordada como una líder visionaria que contribuyó al crecimiento y la transformación positiva del sector inmobiliario en Argentina. Anhela que su legado sea uno de innovación, excelencia y compromiso con el desarrollo sostenible, y espera que su impacto sea duradero entre la comunidad y en las generaciones futuras. Pero no necesita quererlo ni ambicionarlo, porque eso es precisamente lo que ha construido con éxito en casi 50 años de trabajo en *real estate*.

Desde hace más de 20 años lucha para que se implemente la intermediación inmobiliaria obligatoria, que defiende el servicio profesional prestado exclusivamente por los agentes inmobiliarios matriculados, que conocen los procedimientos y aportan la experiencia para asesorar tanto a compradores como a vendedores de inmuebles. “Quisiera que los colegios de agentes de bienes raíces no solo los matriculen para obtener beneficios privados de sus dirigentes. Quisiera que la comunidad inmobiliaria se beneficie, y ese beneficio solo puede lograrse de una forma: con la intermediación obligatoria”, le dijo a *Latinas RealEs* Ana Simeone, quien es reconocida como una autoridad del mundo inmobiliario argentino y latinoamericano.

Latinas RealEs: ¿Cómo fue el inicio de tu carrera en el mercado inmobiliario y cómo evolucionaste hasta convertirte en una institución del sector?

Ana Simeone: Fui pionera y visionaria de esta profesión en mi familia, con ya casi medio siglo de trabajo de forma ininterrumpida. Mis padres, con frecuencia, compraban propiedades como inversión, y desde pequeña intuía que este sería mi futuro exitoso. Inauguré mi primera inmobiliaria a los 18 años, ya casada y con 2 hijos. El mantener a mi familia y subir mi nivel económico, también fueron un gran anzuelo para seguir a pesar de los desafíos.

LR: ¿A qué atribuyes las claves de tu éxito empresarial?

AS: Las claves de mi éxito empresarial residen en mi pasión por el trabajo, mi enfoque en la excelencia y la constante búsqueda de innovación. Además, está mi compromiso con la satisfacción del cliente y el trabajo en equipo.

LR: ¿Cuál es tu perspectiva del mercado inmobiliario, específicamente en las Américas?

AS: El mercado inmobiliario internacional presenta oportunidades emocionantes de crecimiento y desarrollo. La demanda de espacios comerciales (a pesar de las dificultades y controversias) y residenciales continúa en aumento; y en el caso de nuestra región, puedo decir que hay un interés creciente en la inversión, especialmente con el nuevo cambio de Gobierno, que invita constantemente a empresas y personas de todo el mundo a conocer e invertir en este país, lleno de oportunidades y con muchísimo por hacer.

LR: Una de tus banderas es la implementación de la intermediación inmobiliaria obligatoria, ¿cómo lograrlo?

AS: Para esto debe crearse una ley que determine que un agente de bienes raíces lleva muchas responsabilidades legales, comerciales y morales sobre sus espaldas. Un particular no debería vender una propiedad sin la intervención de un agente matriculado a su elección.



ANNIE VILLARAN

“
Las latinas hablamos inglés con acento, pero no pensamos con acento”

Por **Latinas RealEs**



Tener la oportunidad de reinventarse es una bendición para Annie Villaran. Por eso vive agradecida con Dios. Emigrar a Canadá desde su querido Perú no fue una decisión fácil. Sin embargo, la oportunidad de hacer una familia en un país más estable, hizo que todas las limitaciones de sus primeros años en el extranjero valieran la pena.

Annie es *top producer* de *real estate* en Toronto, Ontario. Llegó hace 22 años, junto a su esposo, Lucho Chirinos. Sus hijos son canadienses, y no se arrepienten de haber tomado la decisión de buscar un nuevo horizonte de vida. Pero no todo fue fácil. Ambos, ingenieros industriales, con estudios de posgrado, tuvieron que empezar completamente de cero, para ganar la famosa “experiencia canadiense”. Felizmente la vida les ha dado mucho más, y después de tener que trabajar en lo que fuera para “sobrevivir”, se establecieron con éxito en el sector financiero.

Había algo más en su ADN: querían ser independientes y lograr su libertad financiera más allá del mundo corporativo. “*El mercado inmobiliario siempre nos llamó la atención y decidimos que uno de los dos intentaría comenzar esa faceta... Yo me quedé en el sector financiero, mientras mi esposo sacó su licencia de real estate*”, cuenta Annie, al explicar que “*cuanto más creces en el mundo corporativo, más esclavo te vuelves*”.

Después de 15 años y cuando sintió que su rol de mamá entra en conflicto con los viajes de su trabajo, decidió dar el gran paso para dedicarse al mundo de bienes raíces. No obstante, Annie es mucho más que una bróker exitosa, también es la directora de la Cámara de Comercio Peruano Canadiense y es muy reconocida por la comunidad hispana, al tiempo que ayuda a través de una fundación a niños pobres de su país natal para que puedan estudiar.

Latinas RealEs: *¿Cómo es ser realtor en Canadá? Y ¿qué tan diferente es de serlo en Estados Unidos?*

Annie Villaran: El proceso de obtener la licencia en Canadá es completamente diferente a lo que yo he visto en Florida... Es mucho más largo y mucho más costoso (unos 6.000 dólares canadienses la primera vez, y \$1.000 para renovar). Adicionalmente, aquí es más regulado, con lo cual, los procesos son un poco más engorrosos. Y en cuanto a comisiones, se manejan los mismos porcentajes en la reventa y, por supuesto, son un poco más altos en proyectos de preconstrucción.

LR: *¿Cómo te convertiste en una top producer en un mercado tan complejo y diverso?*

AV: A mí me ayudó mucho mi experiencia trabajando con inversionistas, el uso de términos financieros y la confianza que podía proyectar a los clientes. Pero una estrategia fundamental es hacer alianzas profesionales, incluso con otros *realtors*, a quienes, en lugar de verlos como competencia, hay que verlos como aliados.

(Mira la entrevista completa en latinasreales.com)

PAGANI

BELLEZA. EXCELENCIA. DISTINCIÓN.

Las primeras residencias de la marca de automóviles Pagani en el mundo llegan a North Bay Village.



7940 West Dr, North Bay Village, FL 33141

+1 (786) 309-9671

PAGANIRESIDENCES.COM

YERMYS PEÑA, la arquitecta de edificios sostenibles que busca mitigar el cambio climático



Por **Latinas RealEs**

Descubrió a muy temprana edad su amor por la arquitectura y cómo los espacios podían tener un impacto significativo en nuestra vida. Por eso se fascinó con la arquitectura y la manera en que puede influir en los estados de ánimo, la salud y las relaciones con el entorno. *“Creo firmemente en el poder transformador de los espacios para mejorar la calidad de vida de las personas”, dice Yermys Peña, destacada arquitecta que diseñó el primer edificio sostenible de República Dominicana.*

Sus principios fundamentales son la innovación, la sostenibilidad y la integración de tecnologías emergentes. *“Buscamos crear espacios que no solo sean estéticamente atractivos, sino también funcionales, eficientes y rentables”, dice Peña, quien está comprometida con la mitigación del cambio climático. “La capacidad de influir en el entorno construido y crear lugares que impacten positivamente en el bienestar de las personas, al tiempo que preserven el medio ambiente es lo que me motiva y me impulsa a seguir en esta carrera”.*

Latinas RealEs: *¿Por qué decidiste dedicarte a la arquitectura y al diseño sostenible en tus proyectos?*

Yermys Peña: Mi motivación principal fue el reconocimiento del impacto significativo que la construcción tiene en el medio ambiente. Quería utilizar mi habilidad y pasión por la arquitectura para crear soluciones que ayuden a mitigar el cambio climático y promover un desarrollo más sostenible. Además, soy consciente de que las construcciones sostenibles son más sanas.

LR: *La construcción de Vista 311, el primer edificio sostenible en Santo Domingo, es un logro significativo. ¿Cómo surgió esa iniciativa y qué caracteriza a ese proyecto?*

YP: Surgió de mi compromiso con la sostenibilidad y la necesidad de promover prácticas de construcción más respetuosas con el medio ambiente en Santo Domingo. Vista 311 se caracteriza por su diseño eficiente en energía, el uso de materiales sostenibles y tecnologías verdes avanzadas. En este proyecto logramos la certificación Leed Gold, siendo pionero en la región del Caribe. Este tipo de proyectos demuestran que es posible crear comunidades que promuevan la calidad de vida de sus habitantes, mientras reducen su impacto ambiental.

(Mira la entrevista completa en latinareales.com)



CARLA RODRÍGUEZ

“
Diosito tiene para cada uno de nosotros lo que nos toca vivir”

Por **Latinas RealEs**

De su madre aprendió que las cosas no suceden por algo, sino para algo. Por eso, cuando tuvo ganas de rendirse y regresar a su Venezuela que la vio crecer, formarse, tener una familia y destacarse como una ingeniera exitosa, reflexionó junto a su esposo sobre la razón por la que estaban en Estados Unidos.

Habían pasado dos años con muchos sacrificios y se toparon con una realidad que, aunque pudo haberla pensado, nunca se imaginó que iba a ser tan dura.

“En ese momento le dije a mi esposo: *¿Sabes qué? ¡Nos regresamos! Y él me respondió que estaba loca, pese a que al comienzo él era quien no quería salir de allá. Vamos a revisar por qué nos vinimos, vamos a revisar todo, vamos a organizarnos y vamos a sacar fuerzas de donde sea, me dijo, y fue algo que como familia nos unió y nos sacó adelante*”, narra Carla Rodríguez, una mujer resiliente que le ganó la carrera a la frustración y hoy se posiciona como una líder destacada en el mundo de bienes raíces en el sur de Florida.

Su camino fue abrumador: con cuatro hijos que mantener y un esposo diezmado por un diagnóstico de esófago de Barrett que no solo afectó su provisión, sino que les acarreó deudas por más de 90.000 dólares, más la incertidumbre de la pandemia, las cosas no pintaban nada bien. “*Fue súper difícil, porque nos tocó en muchas ocasiones ir a buscar comida en las iglesias, dejar a nuestros hijos en lugares donde no sabíamos si iban a estar bien. Fue mucho sacrificio en ese comienzo, sobre todo porque nosotros no nos preparamos para venir; nos tocó de repente dejar absolutamente todo, agarrar maletas y huir*”.

Pero Carla también ha confiado siempre en que la historia que vivimos es la que nos toca, y se lo agradece a Dios, desde donde le ha tocado. “*Estoy segura de que Diosito tiene para cada uno de nosotros lo que nos toca vivir y lo envía para algo, porque de cierta manera sí estamos preparados o Él nos prepara para afrontarlo. Él lo tiene todo escrito*”. Así, también de repente, apareció una amiga que la animó a sacar la licencia de *real estate*, le prestó el dinero para hacerlo y de ahí en adelante ha cosechado grandes frutos, incluido un libro sobre su historia.

LR: ¿Cómo explicas el éxito que experimentas hoy? ¿Cuál ha sido la clave?

Carla Rodríguez: Para mí, el *coaching* ha sido fundamental, es la brújula hacia dónde voy y también es una herramienta que me permite identificar y evaluar más allá. Un propósito claro y el *coaching* te permiten descubrir ese espectro que no vemos. Y también el trabajo en equipo, que se fomenta a través de este modelo de industria, que es el que desarrollamos nosotros, es el que permite que haya podido crecer exponencialmente. Yo soy fiel creyente, con el corazón, de que somos más cuando trabajamos en equipo.

LR: ¿Qué mensaje inspirador compartirías con otras agentes inmobiliarias latinas que puedan estar enfrentando desafíos similares a los que tú superaste?

CR: Yo les diría que hay que buscar mucho en el corazón de uno y escuchar ese llamado que, a veces por la rutina, no escuchamos. Hay un poder en cada una que subestimamos y lo echamos a un lado por ser mamás, por la sociedad, por el entorno, por la razón que sea... y es esa introspección la que nos permite ver qué es lo que realmente queremos. A veces no sabemos hacia dónde vamos a ir. Yo no sabía qué era el *real estate*, ni que este era el camino y lo que iba a descubrir en él, pero sí sabía que tenía que atender mi llamado interior.

(Mira la entrevista completa en latinareales.com)

THE RIDER WYNWOOD

Ubicado en el vibrante vecindario de Wynwood, el nuevo epicentro de lo moderno este edificio boutique de 12 pisos cuenta con 146 unidades.



94 NE 29th St, Miami, FL 33137

THERYDERWYNWOOD.MIAMI



Nada se compara a la tranquilidad de obtener
tu estatus legal en Estados Unidos

BELTRAN BRITO CASAMAYOR LLP

IMMIGRATION ATTORNEYS

Especialistas en:

Visa O1 / EB 1 / EB2 NIW: Para personas con habilidades extraordinarias en las ciencias, artes, educación, negocios o deportes.

Visa de Inversionista L1 / E2 / EB 5: Especial para Gerentes, Comerciantes e Inversionistas y sus familias.

Green Card: Residencia permanente a través de una oferta de trabajo en Estados Unidos.

Visas para profesionales y todos los aspectos de la **Ciudadanía Americana**.



Agenda una cita: beltranbrito.com/contacto

Brickell City Tower. 80 SW 8th Street, Suite 2810.
Miami, FL 33130.
Tel: +305-860-4050



BELTRAN BRITO CASAMAYOR
IMMIGRATION ATTORNEYS

La concesión de las Visas por parte del gobierno de Estados Unidos es de carácter completamente discrecional.
La contratación de Beltran Brito Immigration Attorneys no garantiza su aprobación.

CONSTRUYENDO JUNTOS: EL VALOR DEL EQUIPO EN REAL ESTATE

Quiénes trabajamos en bienes raíces hemos sido testigos, durante años, de la dinámica individualista que ha predominado en nuestra industria, sin comprender que el éxito no es un logro solitario, sino el resultado de una colaboración armoniosa entre colegas. La unidad, la solidaridad y el compartir experiencias son pilares esenciales que pueden impulsarnos hacia nuevos horizontes de prosperidad.

Así lo hemos entendido en nuestro equipo de profesionales en este sector, y a medida que evolucionamos y enfrentamos los desafíos cambiantes del mercado, nos convencemos más de la importancia del trabajo conjunto como catalizador del desarrollo y crecimiento exponencial no solo en nuestra carrera, sino a nivel personal y familiar.

Trabajar en equipo no se trata solo de reunir personas bajo un mismo grupo, sino de mantener una cultura de colaboración y apoyo mutuo. Cuando nos unimos como equipo, nuestras fortalezas se multiplican, y nuestras debilidades se diluyen en la sinergia de todos.

"Es importante reconocer que el trabajo en equipo no implica la pérdida de la individualidad o la competencia saludable"

Cada miembro aporta su experiencia única, su conocimiento especializado y su red de contactos, creando un ecosistema en el que todos avanzamos.

La colaboración entre colegas no solo beneficia a los individuos, sino que también fortalece a toda la industria. Al compartir información, estrategias y mejores prácticas, elevamos el estándar de servicio que ofrecemos a nuestros clientes y promovemos una mayor transparencia y profesionalismo en el mercado.

Además, el trabajo en equipo fomenta un sentido de pertenencia y camaradería que trasciende las transacciones comerciales. Cuando nos apoyamos unos a otros, no solo nos convertimos en mejores profesionales, sino también en mejores seres humanos.

Celebrar los triunfos de nuestros colegas como si fueran propios es brindarnos apoyo mutuo en los momentos de dificultad, creando lazos que perduran más allá del ámbito laboral.



Es importante reconocer que el trabajo en equipo no implica la pérdida de la individualidad o la competencia saludable. Al contrario, al trabajar juntos, potenciamos nuestras capacidades individuales y nos convertimos en un equipo imparable, capaz de enfrentar cualquier desafío que se presente en el camino.

Hoy queremos compartir nuestra visión y liderazgo, invitando a otros colegas a unirse y a entender que el trabajo en equipo no es solo una estrategia ganadora en *real estate*, sino un principio fundamental que impulsa nuestro crecimiento y nuestro progreso. Al unimos como equipo, abrimos nuevas puertas de oportunidad, construimos relaciones sólidas y creamos un futuro exitoso para todos.

“
Hoy siempre será el mejor momento, si estamos con el equipo correcto.”

Luz Bolívar
Luzbrealtor@gmail.com
(786) 499-5217

“
El éxito no es casualidad, es el resultado de un esfuerzo constante.”

Gloria Estrada PA
(786) 413-7510
gloriaestrada Realtor@gmail.com

“
El trabajo en equipo no es una opción, es la esencia misma del progreso. Juntos, transformamos sueños en realidades y marcamos un legado que perdura más allá de nuestras individualidades.”

Andrea Ángel
andreaangelrealtor@gmail.com
(786) 554-1111

“
Nuestro compromiso como asesores inmobiliarios es superar las expectativas de nuestros clientes, no solo cumplirlas.”

Carlos Rodríguez
(786) 940-6448

“
Invertir en bienes raíces es asegurar tu futuro y el de tu familia.”

Wilmer García
wilmer.garcia@exprealty.com
(786) 707-0659

“
Real estate es una de las más lindas profesiones... Logramos que los sueños sean realidad.”

Paola Centoncio
paolacentoncio@gmail.com
(786) 213-4466

“
Construyendo sueños y hogares a medida para clientes internacionales. Tu visión inmobiliaria personalizada comienza aquí.”

Maylet R. Vazquez
Mayletsellshomes@gmail.com
(305) 772-2708

“
La satisfacción de DAR un mejor servicio integral, produce un bienestar inexplicable.”

Elena Escobrisa
Elenaescobrisarealtor@gmail.com
(407) 449-0855

“
Tu objetivo es dónde quieres estar. Tu estrategia es cómo llegar allí. Si crees que puedes, ya estás a medio camino.”

Janeth Bernal
janeth_bernal@hotmail.com
(305) 300-6577

“
No dejes que nada ni nadie te robe tus sueños.”

Martha Valderrama
marthavalderrama2003@gmail.com
(786) 479-5559

“
El camino del empoderamiento y la libertad financiera está en nuestras manos, te acompaño y asesoro en este trayecto de oportunidades de *real estate*.”

Jenny Amaya
Info@jennyamaya.com
(305) 796-4071

“
Inspirando conexiones entre personas y propiedades: donde los sueños encuentran su dirección y se materializan.”

- Luisiana Gamboa
lgamboarealtor@gmail.com
(786) 707-9944



¿POR QUÉ FLORIDA ES EL DESTINO IDEAL PARA LOS INVERSIONISTAS COLOMBIANOS?

Por *Adriana Arango**



El 'estado del sol' se ha convertido en un imán para los colombianos que buscan diversificar su patrimonio, protegerse de la devaluación del peso y acceder a un mercado inmobiliario sólido y rentable.

Más personas se están mudando a Florida, según la Oficina del Censo de Estados Unidos. Alrededor del 96% de los condados del estado crecieron, según los datos oficiales. Residentes y expertos dan testimonio de ese rápido crecimiento que significa una gran oportunidad para el emprendimiento en negocios ligados al turismo, bienes raíces y tecnología.

Estas son 5 razones para invertir en Florida:

- **Crecimiento económico envidiable:** Florida ostenta el cuarto PIB más grande de Estados Unidos, superando a países como México y Colombia. Este vigoroso crecimiento se traduce en un mercado laboral robusto y una baja tasa de desempleo del 3.1%.
- **Refugio contra la devaluación:** Invertir en propiedades en dólares protege el capital de la volatilidad del peso colombiano, que ha experimentado una depreciación del 2.47% en el último año frente al dólar.
- **Rentabilidad superior:** El mercado inmobiliario de Florida ofrece una apreciación anual, significativamente superior a las obtenidas en Colombia.
- **Solidez del mercado de alquiler:** El 70% de la población en Miami alquila a largo plazo, lo que permite a los inversionistas generar ingresos consistentes mientras su propiedad se valoriza.
- **Diversificación estratégica:** Invertir en Florida permite diversificar el portafolio de inversiones y reducir el riesgo asociado a un solo mercado.

En resumen, Florida se presenta como una opción atractiva para los colombianos que buscan proteger su capital e invertir en un mercado sólido y rentable, diversificar su portafolio de inversiones y reducir el riesgo, y acceder a un estilo de vida de calidad en un entorno familiar y vibrante.

¿Cuáles son las mejores zonas para invertir en Florida?

- **Miami:** La ciudad más grande y vibrante de Florida, con un fuerte crecimiento económico y una alta demanda de vivienda.
- **Fort Lauderdale:** Una ciudad costera con un ambiente familiar y un mercado inmobiliario en auge.
- **Orlando:** La ciudad de los parques temáticos, con un fuerte sector turístico y una población en constante crecimiento.
- **Tampa:** Una ciudad en expansión con un centro financiero en desarrollo y una gran variedad de opciones de inversión.

Si estás pensando en invertir en el extranjero, Florida es una opción que no debes pasar por alto.

THE ELSER

HOTEL & RESIDENCES MIAMI

Un reflejo moderno del legado transformador de Miami, ubicado en el lugar más magnético de la ciudad. Listo para mudarse, residencias llave en mano.

398 NE 5th St, Miami, FL 33132
+1 (305) 744-5842

THEELSERMIAMI.COM

JOSÉ RICARDO BECERRA

“
No es el bótox lo que deforma el rostro de una persona, sino quien utiliza mal el producto”

Por **Latinas RealEs**

Cuidar la piel no es una opción para José Ricardo Becerra, médico dermatólogo, especialista en tratamientos estéticos no quirúrgicos y técnicas avanzadas para el rejuvenecimiento facial. Por eso insiste en la importancia de la limpieza o en las rutinas faciales más adecuadas a partir de los 20 años, para no hablar de los cuidados más completos de una piel madura.

Morpheus, Sculptra, HArmonyCa, Radiesse... Becerra compartió con *Latinas RealEs* las últimas tendencias en procedimientos faciales y las opciones disponibles para aquellas mujeres que desean mejorar su apariencia, sin recurrir a cirugías, al tiempo que desmitifica algunas teorías y efectos de los productos y tratamientos estéticos utilizados para el cuidado de la piel.

Latinas RealEs: ¿Qué recomienda para el cuidado diario de la piel, especialmente de las personas que tienen agendas muy ocupadas?

José Ricardo Becerra: Debo empezar diciendo que cada persona tiene un tipo de piel diferente, por lo tanto, debe tener unos cuidados específicos. Pero en términos generales, recomiendo que cada persona tenga un limpiador facial, un antioxidante –que para mí el mejor es la vitamina C– un ácido hialurónico que sirva como hidratante y, por último, un bloqueador solar... Eso en cuanto a la rutina de las mañanas, ya que en las noches, si las personas tienen más de 27 años, deberían utilizar un retinoide y alternarlo con un despigmentante, especialmente en lugares como Florida, donde hay tanta exposición diaria al sol. Esto ayuda a que la piel luzca fresca y joven.

LR: ¿Cuáles son los mitos más comunes en torno al cuidado de la piel y los tratamientos estéticos?

JRB: Mitos existen muchos. Pero uno de los que más me comentan mis pacientes es aquel que dice que el ácido retinoico o los retinoides, cuando se utilizan por mucho tiempo, adelgazan la piel. Eso es totalmente falso. Otro de los mitos es que hay que empezar a cuidarse la piel después de los 30 años. También es falso, porque a partir de los 20 años, nuestra piel ya no produce la misma cantidad de elastina y colágeno. En cuanto a los tratamientos estéticos existen muchos mitos, pero vale la pena resaltar uno en especial, y es que más de 30 años después de que se creara el bótox, muchas personas creen que este deforma el rostro. El bótox nunca va a deformar el rostro, es uno de los mejores tratamientos que existen en el mundo. Los fillers o rellenos son tratamientos que tampoco deforman a la persona. Quien deforma el rostro de una persona es el que utiliza de forma inadecuada estos productos.

LR: Como experto en rejuvenecimiento facial, ¿podría hablarnos sobre las opciones para mejorar la apariencia sin recurrir a cirugías?

JRB: Hoy en día contamos con muchas tecnologías y tratamientos faciales no quirúrgicos. Entre los más importantes puedo destacar los ultrasonidos focalizados, con una máquina que es un ‘boom’ y se llama Liftera, que permite mejorar el contorno facial. También está el Morpheus, una tecnología basada en radiofrecuencia fraccionada; en tercer lugar tenemos bioestimuladores, que, valga la redundancia, estimulan el colágeno y promueven el efecto rejuvenecedor de forma natural y progresiva. Todos estos tratamientos, sin duda alguna, ayudan a postergar los procedimientos quirúrgicos.



(Mira la entrevista completa en latinareales.com)

CanAm Enterprises, líder en el programa **EB5**, la visa para inversionistas extranjeros que buscan la residencia americana



Fundada en 1987, CanAm es uno de los principales promotores de fondos de inversión vinculados a la inmigración en los Estados Unidos y Canadá. Desde la creación del primer centro regional EB-5 en 2002, CanAm ha administrado y gestionado varios centros regionales que abarcan 29 estados. Con más de 60 proyectos financiados y una recaudación de USD 3000 millones en inversiones de EB-5, CanAm se ha ganado una reputación de credibilidad y confianza. CanAm es el único centro regional que hace que todos sus proyectos y registros de tarjetas de residencia sean auditados por una firma de contabilidad independiente externa cada año. A la fecha, CanAm ha pagado más de USD 2240 millones en capital EB-5, lo que representa a más de 5400 familias.

El programa de Inversionistas Inmigrantes EB-5 proporciona a los extranjeros la oportunidad de obtener una tarjeta de residencia condicional o temporal de dos años, a cambio de invertir USD 800.000 en proyectos ubicados en áreas de alto desempleo que creen al menos diez empleos permanentes de tiempo completo para los trabajadores estadounidenses.

El rendimiento pasado no garantiza resultados futuros. Este documento se proporciona únicamente con fines informativos y no pretende ser una oferta o solicitud para la compra/venta de ningún valor ni una recomendación o respaldo de ningún valor.

Para obtener más información, visite www.canamenterprises.com.

Proceso de solicitud de la visa EB-5

- Contratar a un abogado de inmigración o asesor financiero para determinar la elegibilidad para la oportunidad de inversión.
- Comunicarse con los operadores legales del centro regional EB-5 para revisar las ofertas de proyectos de inversión.
- Seleccionar un proyecto de inversión EB-5 y preparar los documentos que indiquen la fuente de los fondos.
- El abogado presenta la Petición I-526E en nombre del inversionista.
- Después de la aprobación de la Petición I-526E, prepararse para una entrevista consular o adecuación del estado.



Mila de Olano
VP Latam Business Development

VANE MONROE

“
Si no implementas una estrategia de *marketing* digital en tu negocio, no existes”

Por *Latinas RealEs*



Aunque es mercadóloga de profesión y durante muchos años realizó consultorías de *marketing* e hizo negocios de todo tipo, a Vanessa Monroe le tomó 22 años encontrar su propósito de vida y llegar a donde está hoy: liderando a cientos de agentes inmobiliarios para ayudarlos a escalar su negocio a través de las plataformas en redes sociales. “*Ver a gente desmotivada, que no cree en sí misma, pero que explota después de que yo les doy las herramientas y el conocimiento, eso es para mí el éxito*”, afirma.

La fundadora de la Academia Cracks Inmobiliarios y líder de la expansión de eXp en México, defiende el desarrollo de la marca personal y digital como clave para el crecimiento exponencial.

Latinas RealEs: ¿Cómo crees que ha evolucionado el papel del marketing digital en el sector de real estate?

Vane Monroe: Hoy en día, si no implementas una estrategia de *marketing* digital inmobiliario en tu negocio, no existes. Y te lo voy a poner con un ejemplo muy claro: si hoy en día tú haces campañas de *marketing*, nada más pagadas, lo primero que va a hacer cualquier prospecto es ir a Google y va a poner tu nombre porque, así como le aparecen tú, le aparecen otras personas. Entonces, si tú nada más tienes anuncios, pero estas otras personas, además, tienen contenido de valor en sus redes sociales, y tienen presencia digital a través del *videomarketing* en Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, Google business, página web y un montón de herramientas que puedes implementar hoy en día, los clientes se van a ir con esa persona.

LR: ¿Cuál es para ti el mejor enfoque de marketing para la generación de prospectos?

VM: Definitivamente, la mejor estrategia que existe hoy en día para captar clientes potenciales constantemente es desarrollar tu marca personal y tu marca digital. Esa es tu huella, nadie más la tiene y esa también es tu propuesta de valor, basada en tu experiencia y en lo que Dios te dio. Hay que pensar profesional y humanamente que nosotros no vendemos una pluma, un lápiz... nosotros vendemos experiencias, sueños y debemos darles a los clientes esa confianza de que somos autoridad. Y, por supuesto, a través del *marketing* de contenidos también, porque no se trata de postear por postear, sino de identificar las necesidades de tu ‘buyer’ persona para dirigir intencionalmente tu contenido hacia él.

“Definitivamente, la mejor estrategia que existe hoy en día para captar clientes potenciales constantemente es desarrollar tu marca personal y tu marca digital”

(Mira la entrevista completa en latinareales.com)

MARIANA Y SAMUEL DAVID OROPEZA

“
La preparación es un
reflejo de cuánto te
importa lo que vas a ser”

Por **Latinas RealEs**

Llegaron a Estados Unidos a los 15 y 13 años, respectivamente. Ante sus ojos todo era nuevo: desde el país hasta el idioma, pasando por una cultura con costumbres totalmente diferentes y cero amigos, en plena adolescencia. Han pasado siete años desde aquel “aterrizaje forzoso” de Mariana y Samuel David Oropeza, quienes junto a su padre emigraron a este país forzados por la inseguridad que sufrieron en su natal Venezuela.

Reconocen que cada experiencia vivida los ha hecho crecer. Han fortalecido su mentalidad, la manera en que ven la vida e incluso la forma de reflexionar ante las situaciones, de tal modo que, en lugar de preguntarse cuáles son las cosas que no tienen en este momento, piensan en las oportunidades que tienen aquí. Y una de las más grandes ha sido unirse con su padre para formar una firma familiar de *real estate* en la que se mueven como peces en el agua, porque tienen todo el apoyo y la experiencia de su progenitor, que ya trabajaba en esa industria en Venezuela.

Los hermanos Oropeza estudian sendas carreras relacionadas con el negocio inmobiliario para complementarlo. A los jóvenes que quieren seguir sus pasos les aconsejan pensar y fijarse en personas exitosas y modelarlas. “*Todos admiramos a alguien, un*

gran médico, un gran atleta o un gran hombre de negocios... Cuando nos preguntamos ¿cómo llegó esa persona hasta ahí? ¿Qué ha hecho para alcanzar ese nivel de éxito? ¿Cuántas horas dedica a entrenar o prepararse?... Cuando piensas así, y tienes a esa persona como referencia, puedes entender lo que tienes que hacer para llegar allí”.

Latinas RealEs: ¿Cómo ha sido trabajar juntos como familia en el negocio inmobiliario?

Mariana y Samuel Oropeza: Ha sido una experiencia que nos ha traído muchos retos y muchas satisfacciones a la vez. Obviamente, tenemos diferentes edades, diferentes personalidades, puntos de vista, y eso nos ha hecho trabajar en la armonía familiar y en la inteligencia emocional entre nosotros. Pero también cada uno tiene distintos talentos, habilidades, algo único, y de esa manera nos complementamos, por lo cual tenemos un equipo poderoso.

LR: ¿Cómo han vivido la etapa de tener que decir no a muchas cosas, amistades, fiestas y a gustos propios de su juventud, para concentrarse en estudiar y trabajar?

MSO: Ha sido un proceso de mucha disciplina, de desarrollar buenos hábitos, porque como jóvenes también somos susceptibles a esas distracciones. Sabemos que hay muchas cosas que quieren llamar nuestra atención, pero como hemos encontrado un porqué, una razón de querer hacer algo y nos hemos fijado una meta, entonces podemos tener la fortaleza de decir no a otras cosas para decir sí a nuestras prioridades. Y en este caso, para nosotros, es educarnos, porque sabemos que un gran desafío que tenemos como jóvenes es que necesitamos ese conocimiento, esa experiencia.

LR: ¿Qué les aconsejan a otros jóvenes que quizás también quieran iniciarse en este negocio a temprana edad como ustedes?

MSO: Hay un factor importante que nos ha ayudado mucho y que aconsejamos a otros jóvenes: el entorno. Eso ha jugado un papel muy importante a la hora de tener un grupo de amigos, de tener un ambiente que nos motive a crecer. El entorno puede ayudarles a alcanzar el éxito o a quedarse estancados. Puede ser un ancla o una vela. En nuestro caso, hemos sido intencionales en buscar un grupo de amigos que nos esté empujando a avanzar, a convertirnos en las personas que queremos ser.



(Mira la entrevista completa
en latinareales.com)

LAURA CHIMARAS

“

¿El miedo existe realmente? ¿Dónde está? ¿Cómo lo trabajamos?”

Por **Latinas RealEs**



A pesar de su talento, recorrido y éxito en la actuación, Laura Chimaras se describe simplemente como una mujer muy apasionada. Ama las letras, ama la literatura, ama la poesía... Por eso, lo primero que hace todos los días, mientras se toma el café de la mañana, es leer. “No sé quién fuese yo sin la lectura, sin la literatura, sin un poco de poesía”, exclama.

Hija del reconocido primer actor venezolano Yanis Chimaras (q.e.p.d.), Laura comenzó su carrera artística a los 8 años en la televisión de su país. Pero el dolor por el asesinato de su padre la transformó y la ayudó a descubrir 20 años después su verdadera vocación: la escritura. “Nunca pierdas la fe”, su primera novela basada en la vida real, cuyo protagonista es su padre, se basa en lo que sucede en el momento del impacto, en cómo se sienten ella y su familia, y en las lecciones aprendidas para transformar el dolor en aceptación, entendimiento y esperanza.

En medio de sus libros y lienzos con frases, Laura llena escenarios internacionales haciendo *shows* poéticos inspirados por la resiliencia y la felicidad. En sus redes sociales agradece y deleita a los fans que acuden a Spotify, iTunes, YouTube e Instagram, para buscar y escuchar a diario sus recitales y declamaciones.

Latinas RealEs: ¿Cómo fue esa transición desde la actuación hasta la escritora que eres hoy?

Laura Chimaras: Puedo confesar que ha sido bastante difícil. Fueron muchos años actuando, y aunque llevo siete años escribiendo, todavía me siento en una transición. Solo que lo que he vivido en esta nueva etapa parecen como 40 años de

carrera, ha sido extraordinario, avasallante, algo muy grande para mí. Y aunque me costó mucho, cuando dejo de sentir amor por las cosas, siempre me pregunto: ‘¿Cuánto tiempo me voy a quedar aquí?’. Porque, si no me hace feliz y no sé si la vida es larga o corta, ¿por qué voy a hacer cosas que no amo?

LR: Dices que fue una transición “avasallante”. ¿Tuviste miedo? ¿Cómo lidiaste con esos temores?

LC: Siento que fue la forma en que me criaron. Aunque mi papá era un actor muy famoso, yo no vengo de una familia con mucho dinero ni con muchos recursos, como para decirte que todo fue fácil. Al contrario, pese a la fama de mi padre, nosotros vivíamos de alquiler. Hubo momentos en los que no teníamos lo suficiente para hacer el mercado completo en casa. Entonces entendí que la opción más grande que tenemos en la vida, y probablemente la única, es seguir siempre hacia adelante, como estemos y pase lo que pase. Entonces ya, con 32 años, puedo redefinir un poco el miedo y preguntar: ¿El miedo existe realmente? ¿Dónde está? ¿Cómo lo trabajamos? ¿Qué hacemos con él? Siento que es simplemente una sensación y tú decides qué hacer con ella. Ser un poco más cobarde o ser el héroe de tu propia película.

“La opción más grande que tenemos en la vida, y probablemente la única, es seguir adelante”

(Mira la entrevista completa en latinareales.com)



Continuum Club & Residences es una colección exclusiva de 198 residencias y penthouses impecablemente diseñados, con vistas cinematográficas de 360 grados de la playa, el centro de Miami y la Bahía de Biscayne.



1755 79th Street Causeway, North Bay Village, FL 33141
+1 (786) 425-3762

CONTINUUMCLUBANDRESIDENCES.COM

A woman with long, light brown hair is sitting on a white, curved ledge outdoors. She is wearing a white, long-sleeved, high-waisted jumpsuit with a large, gold, circular buckle at the waist. Over the jumpsuit, she is wearing a bright pink, long-sleeved blazer. She is also wearing gold high-heeled shoes, gold earrings, a gold watch, and a gold bracelet. She is smiling and looking towards the camera. The background is a blurred outdoor setting with a red structure and some greenery.

ANDREA
ÁNGEL

“
Soy testimonio
de cómo una
visión puede
transformar
vidas y
comunidades
enteras”

Por **Latinas RealEs**

Desde que tuvo la visión de fundar *Latinas RealEs*, su vida ha experimentado una transformación asombrosa. Antes de lanzar la revista, se veía como una agente de bienes raíces con sueños y aspiraciones como muchas otras, pero gracias a su “hija consentida”, ha logrado convertirse en una empresaria reconocida y respetada no solo en el mundo del *real estate* hispano, sino en el ámbito internacional.

“En lo personal, Latinas RealEs ha sido un viaje de autodescubrimiento y empoderamiento. Al darles voz y resaltar el éxito de las mujeres latinas en el campo inmobiliario, he encontrado una comunidad de mujeres extraordinarias que comparten sus historias, sus desafíos y sus triunfos”, dice Andrea Ángel emocionada, un año después del lanzamiento de la revista pionera en la industria. “Esta comunidad se ha convertido en un espacio de apoyo mutuo donde nos sentimos valoradas, nos inspiramos y fortalecemos unas a otras. Cada historia de éxito que compartimos no solo celebra los logros individuales, también demuestra el potencial ilimitado que tenemos todas las mujeres latinas en este sector”.

En lo profesional, asegura que ha ampliado sus horizontes de una manera que nunca imaginó. *“La autoridad que me otorga Latinas RealEs me ha llevado a otro nivel: me ha brindado la oportunidad de expandir mi negocio, de colaborar con expertos de la industria, de surgir como líder de opinión y de tener acceso a personas y organizaciones exclusivas”, explica con gratitud.*

"Gracias por todo lo que hacen por esta comunidad. La revista me parece fascinante e inspiracional"

Ana Cristina Defortuna

"¡Mucho éxito! Es importantísimo darles una plataforma a las mujeres en *real estate* para que se informen y salgan adelante"

Alicia Cervera

LR: ¿Qué diferencia a *Latinas RealEs* de otras revistas en la industria?

AA: *Latinas RealEs* es un medio de comunicación. Pero, sobre todo, es un entorno de formación integral para la mujer latina en la industria inmobiliaria. Nuestro enfoque va más allá de informar; buscamos educar, inspirar y empoderar a nuestras lectoras y usuarias con contenido de valor, con herramientas y recursos que las ayudan a crecer exponencialmente.

LR: ¿Cuál ha sido el mayor impacto de *Latinas RealEs* en su primer año?

AA: Yo creo que ha sido crearles conciencia a las agentes de bienes raíces de lo importante que es tener una voz para todas nosotras. Pienso que hemos inspirado a cientos de agentes a través de testimonios reales de superación y grandeza. También destaco el posicionamiento y reconocimiento de nuestra marca en el mercado, así como el crecimiento de la comunidad en todas nuestras plataformas.

LR: Han tenido invitadas de lujo como Alicia Cervera, Ana Cristina Defortuna, Dora Puig, Verónica Figueroa... ¿Qué aprendiste de cada una de ellas?

AA: Mi mayor aprendizaje, en general, es que estamos en una industria en la que no hay que rendirse y en donde nuestro trabajo comienza cada día. Que no hay que tener miedo y que, dentro del éxito, hay muchos fracasos que nos ayudan a crecer y a ser mejores. Para mí, ha sido un honor rodearme de todas y cada una de nuestras invitadas, porque de todas he aprendido. Por eso vamos a hacer nuestro primer evento de *networking*:

***Latinas RealEs*: ¿Qué sientes que es para ti *Latinas RealEs*?**

Andrea Ángel: Es un testimonio inspirador de cómo una visión puede transformar vidas y comunidades enteras. Así como yo, todas podemos hacer realidad nuestros sueños, por imposibles que parezcan. Primero hay que tener fe, creer que las cosas se pueden con ayuda de Dios. Luego, trabajo y compromiso. Y finalmente, tomar acción sin rendirse. *Latinas RealEs* ha sido un camino de crecimiento, desafíos y gratificación. Si bien antes disfrutaba mi trabajo, siempre sentía que faltaba algo. Me di cuenta de que había una brecha significativa en la representación y el reconocimiento de las mujeres latinas en esta industria. Muchas de ellas estaban logrando grandes cosas, pero sus historias rara vez se contaban, y mucho menos se celebraban. Por eso nació *Latinas RealEs*. Quería crear un espacio donde las mujeres latinas en *real estate* pudieran compartir sus experiencias, aprender unas de otras y ser reconocidas por sus triunfos.

Latinas RealEs Summit 2024, donde estarán algunas de ellas llevando toda su sabiduría y experiencia, para celebrar en grande, conectar y consolidar el liderazgo de las emprendedoras latinas en nuestra industria.

LR: ¿Cuál es tu mensaje para las mujeres que aún no están familiarizadas con tu propuesta?

AA: Mi mensaje es que *Latinas RealEs* es de todas. No es mi propuesta, sino mi apuesta por todas. Y que es mucho más que una revista de *real estate*, es una herramienta poderosa para nuestro crecimiento personal y profesional. Las invito a unirse y a ser parte de un movimiento de mujeres empoderadas en todos los niveles.

LR: ¿Cómo ves el futuro de *Latinas RealEs*?

AA: Veo un futuro brillante, donde seguiremos creciendo y expandiendo nuestra influencia entre la comunidad latina emprendedora. Nuestro objetivo es dejar un legado duradero, que inspire y potencie a las mujeres en el mercado inmobiliario.

LR: ¿Cómo puede la comunidad colaborar con el crecimiento de *Latinas RealEs*?

AA: La manera más fácil es regando la voz, difundiendo nuestra misión entre sus colegas y redes de contactos. *Latinas RealEs* quiere unir a todas las mujeres de esta industria para que, a través de nuestras plataformas, encuentren inspiración y herramientas de ayuda para alcanzar el éxito. Seguiremos adelante generando iniciativas y eventos que ofrezcan herramientas que les permitan crecer exponencialmente.

"Es un orgullo ser la primera latina real y representar a nuestra comunidad en esta industria que me ha cambiado la vida"

Verónica Figueroa

"Las agentes tenemos que ser resilientes y recursivas, porque vamos a recibir muchos 'no' antes de tener un sí"

Mariana Niro

"Seamos agentes proactivas, positivas, colaborativas, con una mentalidad de abundancia y mucha ética"

Perla Machaen



EL PODER DE LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA PARA POTENCIAR TUS FINANZAS

Por **Munira Flórez***

Si bien ya ha terminado oficialmente la temporada de impuestos 2024 para la mayoría de las personas, muchos profesionales, incluidos los agentes de bienes raíces, suelen pedir extensiones para presentar su declaración. ¿Tienes un plan definido para ahorrar dinero en tus impuestos?

Si bien es cierto que durante la preparación de impuestos existen estrategias para no pagar de más, también es cierto que las mejores oportunidades de minimizarlos se descubren durante su planificación al final del año anterior. Es decir, este es tu momento para poner en “papel” qué es lo que quieres para el 2024.

¿Qué debo hacer para empezar con mi planificación tributaria?

1. Tener todos tus gastos e ingresos debidamente organizados en un sistema de contabilidad para ver cuál es tu situación financiera actual.
2. Definir tus metas: ¿Qué quieres lograr y para cuándo quieres ese logro?
3. Poner todas las cartas sobre la mesa... es decir, poner todos los números en una tabla de Excel (incluidos los créditos fiscales) y empezar a estimar diferentes variables y posibles escenarios, para que a partir de ahí puedas tomar tus decisiones.

Y como agente de bienes raíces, ¿qué estrategias legales puedo usar para ahorrar en mi pago de impuestos?

Existe infinidad de estrategias que pueden ser aplicadas de acuerdo con tu situación. Aquí menciono algunas que considero claves desde mi experiencia:

- Estructura corporativa fiscal.
- Oficinas en el hogar, Intercambio 1031, depreciación.
- Planes de retiro, donaciones, empleo de hijos y/o padres, viajes.
- Estrategia Augusta. Puedes alquilar tu residencia principal o de vacaciones para tu negocio por 14 días al año, máximo. Estos ingresos no son imponibles.
- Evita auditorías. Define un plan de gastos razonables para tu negocio.
- Evita penalidades. Antes de que termine el año, revisa cuánto dinero has ganado y ten en cuenta las normas de puerto seguro para evitar multas impositivas estimadas.



PLANIFICAR ES DIBUJAR UN MAPA DONDE VISUALIZAS EL CAMINO PARA LOGRAR TUS OBJETIVOS. Y LA PLANIFICACIÓN TRIBUTARIA ES EL PLAN PARA TU AHORRO FISCAL"



Aquí, en Dolphin Taxes, contamos con un equipo de profesionales en contabilidad, finanzas e impuestos que te pueden ayudar con la preparación del plan para tu ahorro fiscal. Llámanos para una consulta gratis.

14

RIVER DISTRICT
MIAMI

“Vida emblemática cerca del río”

Descubra esta nueva oportunidad de inversión junto a uno de los distritos de salud más grandes del país y a pocos minutos de Brickell, el centro y Wynwood...

1420 NW 14th Ave, Miami, FL 33125
+1 305-482-1542



RIVERDISTRICT14.COM



CAROLINA CRUZ

“

Salvador no solo vino a salvarme a mí, sino a muchas personas que nos rodean”

Por *Jorge Dusterdieck*

Cuando el éxito, que la persigue desde muy joven, parecía ubicarla en el sitio más alto de su vida, sintió un remezón que la obligó a decidir si se derrumbaba o tomaba impulso para enfrentar la situación y seguir adelante. Ella optó por la segunda posibilidad, al enterarse de que a Salvador, su segundo hijo, le habían diagnosticado macrocefalia, una condición que hizo que la cabeza del niño fuese más grande que el promedio. Antes de que el pequeño cumpliera 9 meses de edad, ya había tenido que someterse a dos delicadas cirugías.

Carolina Cruz, exreina de belleza, presentadora de televisión y exitosa empresaria colombiana tiene claro que su gran triunfo es ser la madre consumada que es hoy. Sus dos hijos, Matías y Salvador, son su todo. Y por extensión, lo son otras decenas de situaciones complejas de salud que ayuda a través de su fundación.

El nombre de Salvador fue escogido al azar y sin ninguna intención aparente. O al menos así parecía. Sin embargo, después de un tiempo, Carolina supo la razón por la cual lo nombró así: “Salvador me ha salvado de todas las maneras. Es un nombre muy poderoso. Vino a salvarme no solo a mí, sino a muchas personas que nos rodean. Vino a salvar a los chiquiticos que son parte de la ‘Fundación Salvador de Sueños, un regalo de Dios’. Mi hijo vino a mostrarnos un mundo muy distinto y a aterrizararnos mucho más a la realidad que viven tantas personas”.

En una sincera y reveladora entrevista para *Latinas RealEs*, Carolina, separada hace dos años del actor Lincoln Palomeque, padre de sus dos hijos, nos cuenta el duro proceso

que vivió, la manera en que lo superó y cómo aprovechó la experiencia para crear la fundación que lleva el nombre de su segundo hijo.

Latinas RealEs: *¿De qué manera afectó tu vida la llegada de Salvador? ¿Podríamos hablar de una Carolina antes y después de su nacimiento?*

Carolina Cruz: ¡Sí, totalmente! Y me quedo con la Carolina del después. No le cambiaría nada al proceso que he vivido con Salvador. Si tuviera que repetirlo, lo volvería a hacer, porque ha sido muy sanador, un proceso de encontrarme, de conocerme, de descubrir que soy una mujer muy fuerte, de corregir muchos errores, de mejorar como mujer, madre y persona. Ha sido algo muy bonito que ha beneficiado a toda mi familia y nos ha llevado a ver la vida de una manera completamente distinta. A través de Salvador, aprendí a conocer mucho más a mi primer hijo, Matías, porque descubrí que es un niño muy empático, tan amoroso, tan protector y entregado. Salvador llegó a mostrarme muchas cosas lindas de él, pero también de su hermano.

LR: *¿De dónde sacaste la fuerza física y espiritual para sobrellevar un proceso tan duro?*

CC: Yo creo que de Dios. Soy muy entregada a Él y a la Virgen, y ahora lo soy mucho más. De ahí saqué la fuerza. Sabía que estaba atravesando por una situación compleja, pero sentí por primera vez la fe en mi vida. Sabía que Salvador iba a estar bien, no sabía en qué momento, pero acepté los planes de Dios. De rodillas le dije: ‘Lo que tú me mandes, lo recibo con amor’, y así empezó todo este proceso que ha sido muy lindo y especial.

LR: ¿Cuándo y por qué nace la Fundación Salvador de Sueños?

CC: Nació cuando a mi hijo le hacen la primera cirugía en su cabecita. Empecé a preguntarme cómo hacen las madres y las familias que ni siquiera tienen un diagnóstico, que no tienen un servicio de salud para poder atender a sus hijos. Me puse en los zapatos de estas mujeres que seguramente estaban viviendo una experiencia igual o más difícil que la mía. En ese entonces Salvador ya había sido operado e iba camino de recuperarse, pero hay muchos niños que no tienen la suerte que tuvo mi hijo. De hecho, la gran mayoría no la tienen. Ahí fue cuando le escribí a mi manager y le dije: 'Tati (Tatiana), necesito que me ayudes a sacar adelante esto', y ella a ojo cerrado me dijo: 'Lo que quieras, yo te ayudo'. Así fue como nació Salvador de Sueños. Ya llevamos dos años en los que hemos atendido a más de 80 niños cuyas familias se han visto impactadas favorablemente con nuestros cuidadores 24/7. Ha sido algo maravilloso.

LR: Crear una fundación y mantenerla debe ser todo un reto.

CC: ¡Ufff! Emprender y mantener una fundación desde lo social es mucho más complejo de lo que pensé. El primer año de Salvador de Sueños fue muy positivo, porque recibimos muchas ayudas, pero este segundo año ha sido muy complicado debido, en parte, a la situación del país y a la desconfianza que se genera cuando los posibles donantes dudan de lo que se va a hacer con el dinero recibido. Por eso hemos tenido que desarrollar propuestas y estrategias que estamos sacando adelante para poder seguir ayudando a tantos niños y a sus familias.

LR: Alguna vez mencionaste que Salvador causaba un efecto especial en su familia y en quienes le conocen. ¿A qué te refieres con eso?

CC: Yo creo que Salvador llegó a este mundo con un propósito muy especial, eso lo tengo más que claro. Es un niño con una energía, una luz y una capacidad de enamorar impresionante. Es increíble lo que se ha logrado hacer a través de las redes sociales. Cuando lo ven en la calle, lo quieren abrazar, lo quieren estrujar. Es un niño muy especial y la gente lo alcanza a percibir.

LR: Tienes casi 8 millones de seguidores en Instagram. ¿Qué significan las redes sociales para ti y como las utilizas?

CC: Para mí son una herramienta de trabajo y comunicación muy poderosa. Me gusta mucho Instagram, no manejo casi TikTok. Ha sido muy bonito ver cómo mis seguidores han visto y conocido mi proceso desde cuando empecé mi carrera como modelo, reina de belleza, presentadora, empresaria y ahora madre. He trabajado con muchas marcas reconocidas y las redes han sido esenciales para establecer la confianza y credibilidad necesarias para construir una comunidad que crea en ti, te respeta y siempre quiera saber lo que está pasando en tu vida.

LR: Has hecho prácticamente de todo en el mundo del entretenimiento. Cuéntanos lo que viene ahora en tu vida. ¿Cuáles son tus planes?

CC: No soy de planear mucho, me gusta dejarme sorprender y aprovechar las oportunidades que Dios y la vida me van dando. Sigo muy activa trabajando en el Canal Caracol, que es mi casa periodística, sigo con la fundación, con mi empresa, con la línea de zapatos, con mi canal de YouTube y, por supuesto, trabajando con las marcas. Pero lo que más disfruto actualmente es poder criar y ver crecer a mis dos hijos, disfrutarlos.

LR: ¿Cómo haces para mantener el equilibrio con tantas responsabilidades?

CC: Es mucho trabajo, pero trato de manejarlo con más calidad que cantidad de tiempo, sobre todo en lo referente a mis hijos. Una ventaja es que a Matías lo tuve a los 36 años y a Salvador a los 41, cuando ya había viajado y disfrutado muchas cosas. Ahora ellos son mi prioridad y les dedico a ellos mucho, porque no quiero estar ausente ni ser ese tipo de madre que después se arrepiente no haber jugado con ellos, dormido con ellos, llevarlos a un partido de fútbol, compartir el fin de semana.

LR: ¿Cuál es la mayor satisfacción que la fama y el éxito te han proporcionado?

CC: ¡Uy! Definitivamente la gente, ser inspiración para muchas mujeres. Que en la calle te digan 'Caro, tu historia con tu hijo me motivó', 'vi que montaste tu empresa y yo también monté la mía', 'perdí el temor a separarme de mi pareja y seguir sola al ver que tú lo hiciste'. Eso es lo más valioso que mi trabajo me ha dado, el reconocimiento más que la fama, porque es muy bonito ver cómo la gente se inspira con cada historia.





LENNAR®

Altamira es una comunidad planificada de forma maestra, rica en comodidades que ofrece casas unifamiliares y adosadas con un campo de golf, ubicado en Homestead, FL.



SW 336 St & SE 12 Ave, Homestead, FL 33034
+1 (855) 865-0111

LENNARHOMES.COM

ALAN GONZÁLEZ

Por *Jorge Dusterdieck*

Es uno de los cirujanos plásticos más reconocidos de América Latina. En sus más de 23 años de carrera profesional ha completado más de 18,000 procedimientos exitosos. Ayudó a más de 400 mujeres que, en algún momento de la vida, fueron víctimas de abusadores que quemaron sus rostros con ácido, un crimen terrible que se popularizó en Colombia hace algunos años y que dejó terribles secuelas.

Alan González atiende a sus pacientes con procedimientos que lo han hecho famoso: levantamiento de senos, estiramientos faciales, rinoplastias, abdominoplastia, lipoesultura y explantación mamaria. Pero en años recientes, muchos de sus pacientes van en busca de algo en común: la extracción de implantes mamarios, un procedimiento que se popularizó. Su filosofía es que *“los tratamientos cosméticos son un cambio de vida, un compromiso con el desarrollo personal y una herramienta para el éxito”*.

Latinas Reales: *Háblenos un poco de esa parte de su vida en que ayudó a las mujeres cuyos rostros fueron quemados con ácido.*

Alan González: Ese es el peor crimen que se puede cometer contra la integridad de un ser humano, porque las quemaduras no solo son graves y profundas, sino que la lesión en el espíritu y en el alma de esa persona es profunda e irreparable. Lo que yo veía era un halo de desesperanza, pacientes que permanecían escondidas y revictimizadas cada vez que salían a la calle. Decidí trabajar con mi equipo en algo a lo que llamamos ‘reconstrucción estética final’, una labor silenciosa hasta que las mismas pacientes nos hicieron conocidos debido a que veían que ese cambio en su aspecto, así fuera en la conformación de las comisuras de la boca o las características de la forma del ojo, las hacía reencontrarse consigo mismas.

LR: *Las mujeres siguen anhelando operarse los senos para verse mejor. Sin embargo, ahora se habla de explantación mamaria. ¿Por qué ha cobrado tanta importancia este tema?*

AG: Hace algunos años nos dimos cuenta de que con el paso del tiempo, las pacientes empezaron a presentar síntomas inexplicables que afectaban su calidad de vida: dolores articulares y musculares, fatiga crónica... Los llamamos

“**Algunas pacientes pensaban que había prótesis de por vida, y no es así”**”

‘síntomas sistémicos asociados a los implantes’. Empezamos a retirarles los implantes y fuimos viendo mejoría.

LR: *¿Es decir que, tarde o temprano, todas las mujeres que se han colocado prótesis mamarias tendrían que buscar a un cirujano y someterse a una explantación?*

AG: El implante es un material externo al organismo que tiene un desgaste, tanto en su contenido como en su cubierta. Por recomendación de la FDA (Food and Drugs Administration) se recomienda cambiarlos cada 10 años, algo que ha sido así desde siempre, lo que pasa es que algunas pacientes pensaban que había prótesis de por vida, y eso no es así. Siempre hay que estarlas cambiando por el proceso de desgaste.

LR: *¿Qué sucede cuando se retiran los implantes?*

AG: Se produce una deformidad mamaria, lo que hace necesario una reconstrucción que algunos médicos dejan como secundaria, algo que respeto, pero yo prefiero hacerlo de inmediato para tratar de reducir la afectación psicológica de cada persona y sus familias al ver la apariencia de un seno deformado o con pérdida de proyección. Esto quiere decir que se puede lograr la explantación con buenos resultados anatómicos y dejando una cicatriz mínima alrededor de la areola y no en forma de T.



(Mira la entrevista completa en latinareales.com)

CATALINA ROBAYO

“

Tener pieles de animales no es ningún lujo, es algo de lo que debemos avergonzarnos”

Por Jorge Dusterdieck

Apunto de cumplir 35 años, esta abogada, exreina de belleza y exitosa presentadora de televisión que pronto será madre por primera vez, es una de las activistas ambientales latinoamericanas con mayor reconocimiento en la última década. Su amor por la televisión, los animales y la labor ambientalista le viene desde siempre: “Mi mamá me enseñó el amor por el reino animal. Fue ella la que me hizo consciente de cuidar no solo a nuestras mascotas, sino también a las vacas, los cerdos, los pollos, los peces. Los animales van muy asociados a nuestros problemas medioambientales y no podemos condenarlos a vivir en una crueldad terrible”.

Hace seis años se dedica a recorrer medio mundo defendiendo los derechos animalistas y alertando acerca de la urgencia de cambiar nuestros hábitos de consumo para salvar el planeta.

Latinas Reales: *¿En qué momento decides tomar en serio el tema ambientalista y dedicarte a ello?*

Catalina Robayo: Mi trabajo como periodista/presentadora me ayudó muchísimo, además de las enseñanzas de mi madre y mi esposo, que es más ambientalista que yo (rfe). Él y yo viajamos a Asia, donde pude visitar muchas fundaciones relacionadas con el tema y me di cuenta de que nada era como lo pintaban; había mucha desinformación y trabajo por hacer. Ser una figura pública con reconocimiento nacional en mi país me ayudó a definir mi gran pasión y misión en la vida, a sentir que para esto vine al mundo. Y cuando me di cuenta de toda la información que tenía, me dije a mí misma: ‘No puede ser que yo sepa todo esto y no lo vaya a

compartir’, así que me tomé muy en serio el asunto. Una nutricionista me ayudó a cambiar mis hábitos alimentarios, leí muchísimo acerca de la relación entre los animales y el deterioro del planeta, y cuando me sentí lista, comencé a compartir mis opiniones y mis viajes en redes sociales. Actualmente, el 90% de mis plataformas digitales están enfocadas en el tema ambientalista.

LR: *¿Por qué todos debemos tomar más conciencia acerca de este asunto?*

CR: Porque de eso depende nuestra existencia y la del planeta. Muchos piensan que ayudar al medio ambiente es solamente sembrar árboles o liberar a las tortugas; todo eso es divino, pero realmente el impacto viene desde nuestras decisiones diarias. Si no tomamos conciencia de todo eso, muy seguramente vamos a ser la próxima generación de extinción, es decir, de la vida como la conocemos hasta el momento.

LR: *¿Cuáles son esas decisiones diarias con las que podemos contribuir a esa causa?*

CR: La primera, la más incómoda, la que genera mayor rechazo, pero que al mismo tiempo es la que puede impactar más, es disminuir nuestro consumo de proteína animal. La ganadería industrial es la fuente número uno de deforestación en el mundo, además de generar terribles gases de efecto invernadero. Se gastan muchos recursos naturales inapropiadamente para alimentar y luego matar a estos animales para un consumo que no necesitamos. Aquí la invitación no es para que todos nos volvamos vegetarianos o veganos, pero sí para que nos pongamos la camiseta y disminuyamos ese consumo. Y lo otro es dejar de comprar tantas cosas. Hay un consumo desmedido en el que no nos damos cuenta ni nos preocupamos por cómo vienen las cosas, cuánto nos van a durar y, sobre todo, qué va a pasar cuando desechemos esas cosas.



(Mira la entrevista completa en [latinasreales.com](https://www.latinasreales.com))



NATIONAL
PROPERTY
INSPECTIONS®

America's Premier Inspection Service

NUESTROS CLIENTES SON NUESTRA PRIORIDAD

-  *Inspecciones Residenciales*
-  *Inspecciones Comerciales*
-  *Inspecciones 4-Point & Wind Mitigation*
-  *Inspecciones Pre-listing*
-  *Pruebas de Moho y Termitas*

Reserve su Inspección en Línea
NPIweb.com/Agustin

Llámenos

305.713.5010



*Juan
Restrepo*

*Inspector de Propiedad
FL Lic. #HI13753*

¡SE HABLA ~ ESPAÑOL! ”



NATIONAL
PROPERTY
INSPECTIONS



ANGÉLICA BEHM

“

Angélica tenía el don de inyectar felicidad y pasión a todos los que tocaba”

Por **Latinas RealEs**

Pedro Cabrera Scheider piensa cada día en el legado de su primer amor. Aunque no fue fácil superar su partida abrupta, tiene claro el aprendizaje: “Nunca dejes nada para mañana, estar bien contigo mismo y con tus seres queridos”, dice el esposo de Angélica Behm, una de las líderes más admiradas y queridas de C5 global, la comunidad de real estate hispana más grande de los Estados Unidos, donde ella sembró talento, pasión y mucha sabiduría. ¡Imposible no extrañarla!

Pedro insiste en que todos los días, antes de irse a dormir, es importante decirles a los seres queridos lo que sientes por ellos. También, escoger hacer lo que amas y amar lo que haces, “porque la vida es un soplo y nunca sabes cuando te toca pasar al siguiente nivel”, cuenta. Aunque Angélica sabía esto, sacrificó los últimos dos años de su vida en un proyecto ajeno, pero que de alguna manera le permitió realizar su propósito. “Ella sabía que todos los días te despiertas y tienes la oportunidad, tú mismo, de darle un nuevo significado a tu vida, todos los días. Al mismo tiempo, ella entendió que el camino a la felicidad pasa por ser desinteresados, por estar al servicio de los demás y por dar amor incondicional”.

No le alcanzan las palabras para describirla: integridad, excelencia, igualdad, empoderamiento femenino, respeto, colaboración, productividad, compromiso. ‘La Jefa’ era una excelente alumna, inteligente y rápida. “Aunque estudió Medicina, su brillante mente de negocios, su habilidad como conectora carismática y el profundo conocimiento del negocio inmobiliario y también de las estrategias de compañías multi-nivel, la hicieron la arquitecta de lo que hoy es el movimiento

de agentes inmobiliarios latinos de mayor crecimiento en el mundo”, dice Pedro.

Estos son algunos testimonios de quienes compartieron más de cerca con ella y que hoy se unen a Latinas RealEs para rendirle un sentido homenaje, asumiendo que Angélica Behm pasó de vivir entre nosotros, para vivir en nosotros ¡Por siempre!

Realizadora de sueños

“Angélica fue para mí la mujer que luchaba por realizar nuestros sueños. Todos los que la conocimos, sabemos el extraordinario ser humano que fue. Tenía el don de inyectar felicidad y pasión a todos los que tocaban. ¿Cómo lo hacía? ¡Haciendo sentir bien a los demás!”. #JuntosSomosMás
Pedro Cabrera (esposo)

Una mujer brillante

“Era una mujer brillante, una de las más inteligentes que he conocido en mi vida; siempre tenía la respuesta apropiada en el momento apropiado, nos gustara o no. Pensaba siempre en los demás y en el beneficio de todos, y cuando hablaba con alguien, siempre quería sacar lo mejor de cada ser. Hoy quiero decirle: Angélica, impactaste no solo mi vida, sino la de muchas mujeres y muchas personas. Te amamos y nunca te vamos a olvidar”. **Carolina Pacheco**

Visionaria y comprometida

“Difícil poder resumir en 30 segundos, lo que tomaría explicar literalmente en un documental, pero lo diré en dos palabras: Compromiso y visión. Angélica para nosotros representó eso, la visión en la que se puede convertir un gran proyecto, lo que puede ser una comunidad y lo que puede ser cada una de esas personas a las que tuvo oportunidad de impactar. Y luego, su compromiso 24/7, su visión de proyecto, de comunidad y de personas. Cada uno de nosotros tuvo esa gran bendición de poder compartir con ella esos dos años iniciales de nuestro equipo C5. Ella fue mucho más que una compañera de trabajo. Para cada uno de nosotros fue una hermana, una gran amiga a la que todos los días se le extraña un poquito. Pero tuvimos la gran fortuna de haber compartido y aprendido tanto y tener la oportunidad de desarrollarnos más, gracias a todo ese apoyo, contribución y legado que nos dejó”. **Orlando Montiel**

Crear con fe, con fuerza y empoderamiento

“Angie me enseñó que creer en mí no solo era un acto de fe, sino de fuerza y de empoderamiento. A través del ejemplo, me enseñó a transformar el miedo en valentía. Y en cada conversación fue esa voz que me permitió no flaquear; me dio la fuerza y el poder para seguir adelante. Transformó mi vida con su legado y hoy le agradezco infinitamente por crear un camino de propósito en mi vida”. **Carla Rodríguez**

Hacer sentir bien a quienes nos rodean

“De Angélica aprendí dos cosas: A proyectar el futuro en el presente, que esa persona en la que me quiero convertir dentro de cinco o diez años, tiene que comenzar a serlo hoy. Y la otra cosa, más importante, es hacer sentir bien a cada persona que me rodea, que sea una experiencia haber estado conmigo y yo con ella, y que eso lo recordemos como una oportunidad de valor”. **Johans Adrián Peláez**

Es posible inspirar a otros y lograr el cambio

“Angélica me enseñó que sí es posible inspirar a otros, que sí es posible hacer cambios tangibles y rápidos. Si tenemos el corazón correcto, la mente correcta y el enfoque correcto, se puede hacer un cambio que cree legado, que dure, que viva mucho más que este cuerpo físico que tenemos”. **Óscar Terán**

Una persona refugio en todo momento

“Angélica fue luz, guía, soporte e inspiración. Angélica fue esa persona que creyó en mí, cuando yo ni siquiera me podía imaginar que podía alcanzar cosas por mí misma. La recuerdo como esa persona refugio que estuvo para mí en todo momento, tanto profesionalmente como a nivel personal, y sin la cual no hubiera descubierto lo lejos a donde yo podía llegar”. **Catherine Carpio**

Ponía fechas y tomaba acción masiva

“Era una persona que cuando se le ocurría alguna idea o tenía algún plan, de inmediato le ponía fecha. Era una persona que aplicaba muy bien la acción masiva. Ese es uno de los aprendizajes que tuve de compartir con Angélica”. **Valdemar Burdman**

Su capacidad de conectar con los demás

“Tantos aprendizajes, pero uno en específico es cuando me explicó que el compromiso no es algo que se dice, sino algo que se demuestra. Recuerdo que me dijo: ‘Daniel, es que no se puede estar medio embarazado; o uno está embarazado o no lo está’. También admiraba muchísimo de Angélica su capacidad de conectar emocionalmente con otras personas y hacerlas sentir que, literalmente, eran las personas más importantes del universo en ese momento. Y finalmente, era admirable su capacidad de pensar en grande, lo visionaria que era. La quiero y la extraño”. **Daniel Montiel**

Una colega empática y sacrificada

“Aprendí de Angélica lo que significa el sacrificio para obtener los mejores resultados. Siempre admiré de ella la habilidad que tenía para ver las cualidades y virtudes de las personas que estaban a su alrededor y sacar lo mejor de cada una de ellas, incluyéndome a mí. La recuerdo como una mujer que no le tenía miedo a los retos o desafíos, por grandes que fueran. La recuerdo como gran amiga y hermana”. **Víctor Hernández**



GABY WALL STREET

Por **Latinas RealEs**

“Abundancia no solo es tener dinero y que se refleje en una vida cómoda, sino que también esté presente en otras áreas de tu vida como la salud, el amor, las relaciones, la familia. Eso es más importante aún porque sin salud, ¿cómo vamos a disfrutar la riqueza que generamos?”, dice Gabriela Berrospi, más conocida como Gaby Wall Street, una peruana empeñada en que la comunidad latina pierda el miedo y se adentre en el mundo abundante de las finanzas.

Por eso fundó Latino Wall Street, una plataforma financiera que analiza los mercados bursátiles para la comunidad latina en español, proporcionándole herramientas y formación en finanzas y ayudándole a invertir en la Bolsa de Valores y otros mercados, para que crezca en un mundo que aún hoy parece reservado para pocos.

Latinas RealEs habló con Gaby acerca de los temores y desafíos de las mujeres a la hora de hacer inversiones y de la poca importancia que le dan las latinas a su educación financiera.

Latinas RealEs: ¿Qué importancia crees que le da la mujer latina a su educación financiera?

Gabriela Wall Street: No le da mucha importancia porque persiste el estereotipo de que el hombre es el encargado de las finanzas en la casa, o el que generalmente genera más ingresos; eso es muy de nuestra cultura latina. Pero las mujeres que estudian conmigo en Latino Wall Street son muy diferentes: les dan extrema prioridad a sus finanzas, a sus inversiones, a sus resultados. Así que son otro tipo de mujeres, y mi invitación a quienes lean esto es para que se decidan y se comprometan a venir a este lado y decir: “Desde hoy, mi educación financiera es una prioridad, no me voy a quedar atrás, yo también voy a aprender y voy a tener resultados”.

LR: ¿Cuáles son los principales desafíos de las latinas para invertir en la Bolsa?

GWS: Los desafíos pasan, sobre todo, por sentirse intimidadas. Tengo muchas personas que aprenden conmigo y que el solo nombre de Wall Street las asusta. Otros desafíos son la falta de apoyo de sus parejas o el temor a lo que puedan pensar

“
Uno puede invertir muy poquito en Bolsa y tener grandes resultados”

las demás personas. Y todo esto es más que todo porque no están preparadas y seguras de invertir.

LR: ¿Cómo se puede superar el miedo a la inversión?

GWS: Tus ganas y tu determinación deben ser más fuertes y grandes que el miedo a que algo pueda pasar. El miedo es simplemente una historia que nos contamos en la cabeza de por qué no va a funcionar, o lo mal que puede salir, o lo peor que puede pasar. Yo no pienso en nada de eso, yo pienso y hago que las cosas funcionen. Es sumamente importante asegurarnos de que tomamos acción desde una forma que nos empodera y haciendo énfasis en lo que podemos crear y en los resultados que podemos tener, no en lo que podemos perder.



(Mira la entrevista completa en latinareales.com)



ONE TWENTY

BRICKELL RESIDENCES

One Twenty Brickell Residences es el último desarrollo nuevo con alquileres a corto plazo en la fabulosa zona de Brickell en el centro de Miami. Esta comunidad ofrecerá residencias de lujo y espectaculares comodidades y servicios, y vistas impresionantes.



120BRICKELL.MIAMI

120 SW 8th St, Miami, FL 33130
+1 (305) 328-8560

BELKIS CARRILLO

“

Amor propio es que yo sepa administrar mis sí y mis no en la vida”

Por **Latinas RealEs**

Belkis Carrillo trabaja en lo que le apasiona. Algo no tan normal, pues según cuenta, una de las quejas constantes de sus pacientes es que no saben lo que quieren ni conocen su propósito de vida. Su labor es ayudarlos no solo en eso, sino a que aprendan a manejar sus emociones. “*Con la terapia cognitivo-conductual, que es con lo que me formé, y con una pizarra y un marcador, yo te puedo ayudar a bajar la rabia, la tristeza, la culpa...*”.

Psicóloga profesional, con máster en Psicología del Consumidor, esta venezolana radicada en Miami se dedica a entrenar la mente y las emociones a través de la reprogramación y el modo “Yo primero”, convencida de que los seres humanos deben comenzar a conocerse y a amarse, para después crear independencia financiera y buscar pareja. ¡No al revés!

En entrevista con *Latinas RealEs*, Belkis compartió algunos consejos para ganar en autoestima, y nos habló de la importancia de la psicología del consumidor.

Latinas RealEs: ¿Cómo defines la inteligencia emocional y cómo la trabajas con las personas?

Belkis Carrillo: Es precisamente saber dirigir las emociones a mi favor. De pronto, tú tienes una rabia muy grande y me dices que no puedes controlarla y no sabes qué hacer con ella. Entonces, yo tomo una pizarra y empiezo a enseñarte cómo bajarle el volumen a la rabia; te enseño cómo, pensando de una manera diferente, también puedes sentir de una manera distinta, porque al final todo lo que ocurre con un pensamiento en el cerebro son impulsos eléctricos, y si yo los organizo, lo que sienta de ahí hacia abajo va a ser diferente si tengo inteligencia emocional. Lo bueno es que, aunque nunca nos enseñaron a desarrollarla, absolutamente todos podemos hacerlo.



LR: En tu enfoque psicoeducativo, mencionas como eje central el amor propio. ¿Cómo defines este concepto y qué tan conscientes son las personas de su importancia?

BC: Yo te diría que, si nunca se han tropezado con un mentor que les enseñe, no están conscientes para nada, porque a lo largo de nuestras vidas nos enseñan a amar a otros. Y para tener amor propio, primero yo tengo que conocerme, es decir, necesito autoconocimiento: qué me gusta y qué no para poder ponerles límites a otros. Segundo, debo aceptar quién soy, con lo bueno y lo no tan bueno. Luego tengo que autocuidarme en mi alimentación, en cómo duermo, y con quién me rodeo. Y finalmente, necesito autoprotección. Cuando ya me conozco, me acepto y sé cuidarme, ya sé dónde sí y dónde no. Amor propio es que yo sepa administrar mis sí y mis no en la vida, hay gente que no sabe.

LR: ¿Cuáles son los patrones más comunes que observas en tus pacientes en relación con el amor propio?

BC: El primero es el desconocimiento. Me dicen: “No me conozco, no sé para qué soy bueno, no sé para qué estoy en este mundo”. Es increíble la cantidad de adultos que me dicen “no sé para qué estoy aquí”, no tienen definida esa pasión/vocación. El segundo es la permisividad: “Tengo que permitir cualquier cosa de la otra persona para retenerla a mi lado”, porque sienten que estar solo es malo, así que aceptan cualquier cantidad de cosas inhumanas con tal de que el otro no se vaya. Y la tercera, diría que es muy actual, es la frustración por creer en la “magia”. Me dicen: “Yo hice tres cursos de tal cosa y estoy frustrada, porque no cambió mi vida”. Y es que no hay forma de cambiar la mentalidad de 35, 40, 50 años en tres días.

LR: ¿Qué es la psicología del consumidor y por qué es importante?

BC: Es la ciencia que estudia por qué tu cliente toma la decisión de comprarte; por qué una persona cuando entra a una tienda ve un producto y elige ese producto. La psicología del consumidor ha desarrollado una ciencia con los colores, con la ubicación de los productos, con las palabras, con los compromisos: ¿Cuál es la promesa que puedes hacerle a tu consumidor?, ¿cuál es la promesa emocional?, ¿cómo va a terminar el cliente cuando consuma tu producto? Porque no es “cómprame”, sino “transfórmame”. La psicología del consumidor nos enseña que, para vender, tienes que ir a su mente, saber el “idioma” que habla, saber lo que necesita y que no es una receta de cocina para todos los consumidores, sino que es creada específicamente para cada uno de ellos. Hoy en día es importante porque estamos en un mundo globalizado, podemos vender aquí, en Japón o en Australia, y tenemos que crear páginas web y redes sociales que conecten con los otros seres humanos. No es postear, es conectar, porque cuando conectas, vendes y eso es lo que nos enseña la psicología del consumidor.

LR: ¿Qué patrones comunes notas en las decisiones de los consumidores?

BC: Estamos en un mundo llevado lamentablemente por el parecer y no por el ser. Muchísimas personas están sufriendo porque eligen productos que no pueden pagar, eligen parejas que les hacen profundamente infelices, se dedican a trabajar muchísimas horas y abandonan a sus hijos. Hay muchas decisiones incorrectas para tener cosas. El tema del consumo, hoy en día, yo te diría que se salió de control, porque ves 1.000 publicaciones en redes, y todas te venden algo distinto. Entonces, las personas están tan agobiadas con todo eso que, al final, caen en depresión y mucha ansiedad. Se ha multiplicado la cantidad de personas que están tomando medicamentos, y yo, como terapeuta, siempre digo que cuando cambiamos nuestros pensamientos, cambiamos nuestra vida. Entonces yo digo: Trabaja en tus pensamientos y pregúntate: “¿Para qué quieres ese carro? ¿Para qué quieres esa pareja? Hay que buscar el para qué en la vida, y eso centra a las personas. ¡No es el por qué, sino el para qué!





ROCA PHOTO

Fotografía en estudio

Desde **\$120**

Videos

Desde **\$140**

Fotografías de propiedades

Desde **\$120**

Servicios.



+1.786.477-2938



@rocaphoto



www.roca-photo.com/realtor



CS se une a

TECHO

en campañas para
donar viviendas
en América Latina.

Ayúdanos donando
para quienes más lo necesitan ♥



Si quieres viajar a
construir con nosotros,
comunícate con
Adriana Arango al

 **+1(786) 238-6953**



 **SCAN ME**



Mercedes-Benz
Places

Primer proyecto
residencial de
Mercedes-Benz en
América del Norte,
que combina
soluciones de
movilidad con
estándares de vida
innovadores
incomparables para
crear una
comunidad
visionaria.

MERCEDSBENZPLACES.COM