

Latinas Reales

Mujeres exitosas en real estate

FIN DE AÑO

“EMBAJADORAS REALES”,

**EL NUEVO LIDERAZGO DE
LATINAS REALES**

**LOURDES
DEL RÍO**

*“El dolor puede
y debe ser un
camino de
crecimiento”*

**REBECCA
Y JOSUE SOTO**

*“Separar
negocio y hogar
es clave para
mantener vivo el
amor y fuerte
la empresa”*

VISÍTANOS EN
LATINASREALES.COM





THE WELL

COCONUT GROVE

MIAMI

Un **refugio de bienestar** en Coconut Grove con residencias de **1 a 4 dormitorios y terrazas privadas**. Amenidades exclusivas: rooftop con piscina, spa, gimnasio, club de bienestar, jardín de té y coworking

2640 S. Bayshore Dr #101, Miami, FL 33133
+1 (786) 554-1111



FINANCIAMOS TU PROPIEDAD EN ESTADOS UNIDOS

Ya seas comprador extranjero o local, hacemos que comprar la propiedad de tus sueños -residencial o comercial- sea más rápido y sencillo. **Como el prestamista número uno de compradores extranjeros, QKapital ofrece soluciones de financiamiento únicas:**

PRE-APROBACIÓN RAPIDA

Mientras los bancos toman días o incluso semanas, en QKapital te aprobamos en solo 15 minutos.

PROGRAMAS PERSONALIZADOS

Diseñadas para tu situación específica, ya seas un comprador local o de cualquier parte del mundo.

SOLUCIONES DE FINANCIAMIENTO

Para cada caso, incluyendo propiedades residenciales, comerciales y proyectos de construcción, todas tus necesidades de Financiamiento.

UN PAQUETE COMPLETO

Mientras los bancos te limitan a su oferta de programas y tasas, nosotros ofrecemos variedad de opciones, asegurándonos que obtengas la mejor opción posible.

Con QKapital, tienes todo lo que necesitas bajo un mismo techo para hacer realidad tus sueños de propiedad.



QKAPITAL
MORTGAGE LENDER

WWW.QKAPITAL.COM



2025: EL AÑO EN QUE LATINAS REALES SE CONSOLIDÓ COMO MOVIMIENTO

Hay años que no solo se cuentan, se celebran. Y 2025 será recordado como el año en que **Latinas RealEs** dejó de ser un proyecto para convertirse en un movimiento. Un año que no solo confirma nuestra visión —crear un ecosistema donde las mujeres del real estate crecen, se educan y se inspiran juntas—, sino que la elevó hasta convertirla en un verdadero movimiento de liderazgo, propósito y unión.

El **Latinas RealEs Summit 2025**, celebrado en el Coral Gables Golf & Country Club, fue la expresión más clara de ese espíritu. Más que un evento, fue una experiencia transformadora que reunió a líderes, inversionistas, *coaches*, emprendedoras y agentes que comparten un mismo ideal: cuando las mujeres se unen, el éxito se multiplica. Cada historia contada, cada alianza estratégica y cada abrazo sincero reflejaron la fuerza de una comunidad que se expande con intención.

Este también fue el año en que el **Latinas RealEs Club** se consolidó como un espacio vivo de conexión y crecimiento. Decenas de nuevas integrantes se sumaron a una red que hoy impulsa el *networking* con propósito, la mentoría colaborativa y el desarrollo integral de cada mujer que decide ser protagonista de su historia.

En paralelo, la división de medios, **Noticias RealEs** y su versión **PRO** alcanzaron miles de suscriptores, consolidándose como la fuente informativa más influyente para agentes y emprendedores latinos del sector. A ello se suma esta revista, que continúa siendo el estandarte editorial de inspiración, análisis y oportunidades para quienes lideran con visión y valores. Y mientras todo eso ocurría, nuestra Academia **Líderes RealEs** fortaleció su oferta con alianzas formativas, productos digitales exclusivos y programas de liderazgo que abren nuevas rutas de aprendizaje, crecimiento y empoderamiento.

Además lanzamos nuestro programa de Embajadoras RealEs con rotundo éxito: la nueva fuerza del liderazgo femenino en nuestro movimiento. Son mujeres que inspiran con su historia, que lideran con su ejemplo y que elevan la voz de una comunidad que no para de crecer.

2025 nos deja una consolidación como marca influyente, con aportes de gran valor y resultados tangibles. Pero más que una meta alcanzada, este año representa una base firme sobre la cual seguiremos construyendo. **Porque 2026 será el año de la expansión.** Visualizamos una comunidad aún más global, con grandes alianzas internacionales, más espacios de visibilidad para nuestras líderes y, sobre todo, más historias que inspiren a otras a creer que sí se puede.

Seguiremos innovando en cada frente: medios, formación, comunidad y eventos. Seguiremos siendo el punto de encuentro entre la inspiración y la acción. Entre el conocimiento y la comunidad. Entre la mujer que eres hoy y la líder que estás destinada a ser.

Porque unidas, las Latinas RealEs no solo crean futuro sino que lo lideran.

Andrea

Andrea Angel
Fundadora y CEO de Latinas RealEs

ÍNDICE



- 08** **Mary Martinez** “Creer en ti, prepararte y ejecutar son las claves del éxito en real estate”
- 09** **Loida Velásquez** “No hay plan B. La consistencia y el propósito son mis armas para ganar”
- 10** **Más allá del ladrillo: cuando el patrimonio se convierte en valor global**
- 11** **Global Properties: un legado familiar convertido en un puente entre fronteras**
- 12** **Joanna Jimenez** “La consistencia es el verdadero secreto del éxito en bienes raíces”
- 13** **El método S.E.X.Y.™ de Maraly Cabán: “Si no le vendes a ella, no le vendes a nadie”**
- 15** **Katherine Castiblanco** “Creer en ti misma y en tus conocimientos, y atreverse cambia todo”
- 18** **“Embajadoras Reales”, el nuevo liderazgo de Latinas RealEs**
- 22** **Lourdes del Río** “El dolor puede y debe ser un camino de crecimiento”
- 25** **Yoda Rodríguez** “Cinco minutos diarios de mindfulness aumentan la creatividad y ayudan al cerebro”
- 26** **Rebecca y Josue Soto** “Separar negocio y hogar es clave para mantener vivo el amor y fuerte la empresa”
- 30** **José Forteza** “Un solo accesorio puede cambiarlo todo y conectar con tu cliente”
- 32** **Dos latinas que transforman el marketing inmobiliario**
- 33** **Daniela Toloza** “Toda mi vida viví en un cuerpo de talla grande”
- 37** **IA versus Realtor: La batalla que ya ganaste**

CRÉDITOS EQUIPO EDITORIAL:

Andrea Ángel,
Founder & Director
Álvaro Valderrama,
CEO & Co-Founder

Jorge Dusterdieck,
PR / Editor
Yhonnathan Roca,
Photo & Video

DISEÑO:
El Bando
Creativo

**FOTOS PORTADA
Y CENTRALES:**
Irina Pristay

INFORMACIÓN:
info.latinasreales@gmail.com
USA +1 (786) 245-1253



CASSIA

THE RESIDENCES AT
CORAL GABLES

Cassia Residences es el proyecto inmobiliario en Miami ubicado en la zona de Coral Gables. **Conectado y sofisticado, ofrece 174 residencias en pleno corazón del distrito de Merrick Park.** Este edificio de 12 pisos, compuesto por 174 unidades **totalmente amuebladas y listas** para habitar, está diseñado para ofrecer una propiedad flexible y moderna.

4011 Salzedo St, Coral Gables, FL 33146
+1 (786) 554-1111

Terra Ceia Multifamily Es una Oportunidad de Inversión de **Préstamo EB-5** TEA Urbana de Bajo Riesgo con Múltiples Medidas de Seguridad



EB5AN ayuda a los inversores extranjeros a inmigrar a los EE. UU. a través de inversiones en empresas estadounidenses bajo el programa EB-5.

Terra Ceia Multifamiliar es un proyecto EB-5 en una zona objetivo de empleo (TEA, por sus siglas en inglés) urbana (o de alto desempleo). Debido a que el proyecto se encuentra en una TEA, el importe mínimo de inversión es de USD 800.000 en lugar de USD 1.050.000. Este proyecto ofrece a los inversores muchas características clave, incluida una garantía de reembolso del préstamo, una garantía de reembolso de la aprobación I-526E y una garantía de creación de empleo. Los fondos EB-5 serán utilizados para desarrollar, construir y explotar una comunidad de apartamentos de alquiler a precio de mercado con aparcamiento en superficie de 276 unidades en Palmetto, Florida.

El desarrollador del proyecto es **The Kolter Group**.

Kolter es una de las compañías privadas de desarrollo e inversión inmobiliaria más grandes de los Estados Unidos, con más de USD 30 mil millones de desarrollo en proceso y realizado desde 1997.

Kolter y EB5AN han trabajado juntos en más de 20 proyectos EB-5 anteriores, todos los cuales han recibido el 100% de aprobación de proyectos de parte del USCIS hasta la fecha, con el 100% de los fondos de inversión EB-5 reembolsados o en buen estado.

Características de Inmigración y Seguridad Financiera para Inversores

Terra Ceia Multifamily es un atractivo proyecto urbano EB-5 que ofrece a los inversionistas un camino claro hacia un Green Card con riesgo financiero y de inmigración limitados.

- Administración de Fondos
- Garantía de creación de empleo
- Garantía de Reembolso de Préstamo EB-5
- Garantía de Reembolso de Aprobación I-526E
- Ejemplar del Formulario I-956F Aprobado por USCIS
- Visas Reservadas de TEA Urbana

Comunidad de Apartamentos *Terra Ceia Multifamily* (Préstamo)



Mila de Olano
VP Latam Business Development

MARY MARTÍNEZ

“Creer en ti, prepararte y ejecutar son las claves del éxito en real estate”

Por **Latinas RealEs**

Perderlo todo y comenzar desde cero no es una frase inspiradora; es una realidad que Mary Martínez vivió en carne propia. Venezolana de nacimiento y estadounidense por convicción, llegó hace más de 15 años con capital, sueños y una vida construida. Lo perdió todo. Pero en vez de rendirse, convirtió la adversidad en impulso. Hoy, es **top producer de eXp Realty y directora de ventas de MB Resort Orlando**, uno de los proyectos inmobiliarios con mayor proyección internacional en Florida.

Con una energía contagiosa y una disciplina férrea, Mary habla del real estate no como una carrera, sino como una *misión de vida*. Su historia es testimonio de reinención, estrategia y fe. Desde conducir Uber hasta liderar equipos de alto rendimiento, su mensaje es claro: el éxito se construye con propósito, metodología y una confianza inquebrantable en uno mismo.

Latinas RealEs: *Mary, emigraste desde Venezuela hace más de quince años y hoy lideras proyectos internacionales. ¿Qué parte de esa historia marcó más tu mentalidad profesional?*

Mary Martínez: Llegué a Estados Unidos con capital, con una vida establecida. Pero no entendía el sistema, ni la cultura económica. Perdí todo. Y cuando digo todo, hablo de que tuvimos pérdidas económicas millonarias. Viví lo que es volver a cero. Pero ahí empezó mi transformación. Entendí que este país premia la disciplina, no la nostalgia. Esa fue mi fractura y mi renacer.

LR: *¿Cómo lograste superar esas pérdidas y reinventarte en el real estate?*

MM: Empecé de cero. Literalmente. Trabajando como conductora de Uber. En eso también fui excelente (ríe). Llegué a generar hasta ocho mil dólares al mes porque todo lo hago con intención. Un día, asistí a un evento y conocí el mundo del real estate. Me saqué la licencia en siete días. Desde entonces, no he parado. Fue una decisión que cambió mi vida.

LR: *Tienes una formación en Ciencias Gerenciales. ¿Cómo influyó eso en tu carrera inmobiliaria?*

MM: Totalmente. Mi carrera se llama Ciencias Gerenciales y Administrativas, mención Procedimientos y Métodos. Y eso define mi estilo. Todo tiene un procedimiento. Delegar, ejecutar, medir. Para crecer hay que soltar el control. Lo aplico en mi vida y en mis equipos: sin estructura no hay expansión.



(Ver la entrevista completa en latinasreales.com)

LOIDA VELÁSQUEZ

“No hay plan B. La consistencia y el propósito son mis armas para ganar”

Por **Latinas RealEs**



(Ver la entrevista completa en latinasreales.com)

De tímida hija única de inmigrantes salvadoreños a referente del *prospecting* inmobiliario en Estados Unidos, **Loida Velásquez** ha demostrado que la constancia, el propósito y la autenticidad pueden derribar cualquier barrera. Con licencias en California y Florida y un canal de YouTube que supera los 95.000 suscriptores y 5 millones de vistas, Loida no solo vende propiedades: inspira a miles de agentes a levantarse del miedo, tomar el teléfono, tocar puertas y crear oportunidades donde otros ven rechazo.

Fundadora de **Dominate Prospecting** y **EMPWRDWMN**, conferencista y coach, su historia es la de una mujer latina que transformó el “no” en combustible para alcanzar su visión y abrir camino a otras. En esta entrevista para *Latinas RealEs*, comparte las lecciones y estrategias que la llevaron a convertirse en una “Wonder Woman” de la prospección y en un modelo de resiliencia para mujeres emprendedoras dentro y fuera del real estate.

Latinas RealEs: Muchas veces has dicho que nunca te imaginaste haciendo llamadas en frío o tocando puertas. ¿Cómo era la Loida de ese entonces y qué te empujó a hacerlo?

Loida Velásquez: Crecí como hija única y era muy tímida. En la escuela miraba hacia abajo para no ser voluntaria. Levantar el teléfono y tocar puertas estaba totalmente fuera de mi zona de confort. Pero tenía una meta: lograr el éxito para que mi mamá pudiera retirarse de la fábrica donde trabajaba. Cada “no” era un recordatorio de por qué empecé. Eso me empujaba a seguir y ponerme las pilas, aunque me colgaran el teléfono.

LR: ¿Cómo se supera el miedo y el rechazo, sobre todo siendo mujer, latina y joven en un sector mucho tiempo dominado por hombres?

LV: Siempre tuve enfrente mi *vision board* con el propósito que me movía. No era solo “ganar dinero”, era mejorar la vida de mi familia. Sin plan B. Si alguien ya tuvo éxito, solo es cuestión de seguir los pasos probados con esfuerzo y disciplina.

LR: Te especializaste en propiedades expiradas y dueños que venden por su cuenta (FSBO). ¿Por qué elegiste ese nicho y qué habilidades desarrollaste allí?

LV: Porque son personas que levantan la mano: necesitan vender. Muchos agentes temen llamarlos porque están molestos o saturados de llamadas. Para mí era un reto demostrar que yo era diferente. Llamarlos me enseñó a perfeccionar mi comunicación, hacer preguntas y detectar “síntomas” como una doctora: por qué no se vendió la casa, si puedo ayudar o no. Eso me llevó a enfocarme en *listings* y vendedores.

LR: Eres especialista en *prospecting* y lideras *Dominate Prospecting*. ¿Cuál ha sido tu enfoque más efectivo al *prospecting* y por qué funciona?

LV: Adaptarme a la personalidad de cada persona. Algunos son directos: “Loida, dime qué quieres”. Otros quieren contar su vida. Después de tantas llamadas y puertas tocadas, aprendo rápido con quién estoy hablando y me adapto para que sientan confianza aunque no me conozcan. Esa adaptabilidad y el tono de voz me diferencian.

MÁS ALLÁ DEL LADRILLO: CUANDO EL PATRIMONIO SE CONVIERTE EN VALOR GLOBAL

Desde una isla donde confluyen tres continentes, Adriana Díaz ha construido una red que demuestra que el valor de una propiedad no está en sus muros, sino en la visión que la impulsa.

Colombiana de origen y canaria por elección, Adriana dirige AD Business Consultant, una firma que nació con un propósito sencillo pero poderoso: ayudar a emprendedores y pequeños empresarios a mirar sus activos con ojos de inversor. Lo que comenzó como asesoría personalizada en Las Palmas se ha convertido hoy en una plataforma que conecta proyectos locales con capital internacional, tendiendo puentes entre Europa, América y Oriente Medio.

“Ya no se trata de comprar por ubicación o tamaño, sino de entender cómo cada propiedad puede generar flujo, rentabilidad y proyección”, explica Adriana con la claridad de quien lleva años moviéndose entre tableros financieros y decisiones estratégicas.

Su equipo analiza cada edificio, local o terreno desde una mirada integral: finanzas, fiscalidad, impacto territorial y sostenibilidad. Así, un activo aparentemente inmóvil se transforma en una pieza dinámica dentro de un portafolio global. “Cuando ayudamos a nuestros clientes a ver lo que poseen, no como algo fijo sino, como una fuente de crecimiento, cambia toda la conversación sobre el patrimonio”, dice.

Esa filosofía ha convertido a su firma en un referente silencioso pero influyente entre empresarios que desean escalar su capital sin perder su identidad local. Desde Canarias —ese punto medio entre tres mundos—, Adriana y su equipo promueven una nueva forma de invertir: ver el potencial antes que el precio, el valor antes que el ladrillo.

Hoy, además de conectar capitales, la consultora impulsa espacios de formación y acompañamiento estratégico para empresarios que buscan crecer con inteligencia y sostenibilidad. Adriana Díaz no solo asesora a empresas que quieren expandirse; también impulsa un modelo de desarrollo más consciente, donde la estrategia y la confianza pesan tanto como el rendimiento. “El éxito ya no depende de lo que tienes, sino de cómo haces que lo que tienes siga creciendo contigo”, resume.

En tiempos en los que la volatilidad marca los mercados, la visión de Adriana Díaz se impone como un recordatorio de que el patrimonio no se mide en metros cuadrados, sino en visión, propósito y capacidad de conexión. Y en esa ecuación, Canarias no es un destino, sino el punto de partida hacia un nuevo mapa de oportunidades globales.

Nota: AD Business Consultant es una firma especializada en asesoría financiera, escalamiento empresarial y gestión de activos de inversión, con sede en Las Palmas de Gran Canaria y presencia internacional.



GLOBAL PROPERTIES: UN LEGADO FAMILIAR CONVERTIDO EN UN PUENTE ENTRE FRONTERAS

Por **Luz Marina Romero**



Mi historia no empieza en una gran ciudad ni en un despacho de cristal. Empieza en **las Islas Canarias**, en casa, viendo a mi padre, **Francisco Romero**, trabajar con dedicación, fe y constancia. Él fundó en 1994 una pequeña empresa familiar dedicada a la construcción y al sector inmobiliario. Lo que entonces era un proyecto local se convirtió, con el tiempo, en el legado más valioso que me dejó: **el amor por crear, construir y servir.**

En 2023 asumí la dirección con un desafío enorme frente a mí: honrar ese legado y transformarlo en una empresa moderna, sólida y global. Así nació **Global Properties**, que pasó de ser una inmobiliaria regional a convertirse en una gestora internacional de activos de inversión.

Hoy **conectamos compradores, vendedores e inversores de todo el mundo**, ayudándoles a comprar o vender propiedades desde cualquier país. Nos hemos convertido en ese puente que une personas, capital y oportunidades más allá de las fronteras, identificando las necesidades reales del mercado y acercando el sector inmobiliario a un mundo que ya es global.

Vivimos en un mundo completamente interconectado: desde Canarias podemos conducir un automóvil japonés, disfrutar de la gastronomía internacional o adquirir un producto americano con un solo clic. Sin embargo, cuando se trata de acceder a otros mercados inmobiliarios, el proceso continúa siendo complejo y limitado.

Y ahí es donde entra **Global Properties**: eliminamos las barreras y creamos puentes para que las oportunidades de inversión sean accesibles, seguras y confiables desde cualquier parte del mundo.

En los últimos dos años hemos recorrido Latinoamérica, Estados Unidos, Reino Unido y Oriente Medio, conectando culturas, inversiones y aliados estratégicos. Nuestro propósito no solo es acercar oportunidades internacionales a nuestros clientes, sino también **posicionar a Canarias como un destino de inversión global**, gracias a sus ventajas fiscales, estabilidad y su posición geográfica privilegiada en medio del Atlántico —puerta natural entre Latinoamérica, África y Europa.

Operamos junto a gestoras y fondos internacionales que confían en nosotros para canalizar su capital hacia proyectos sólidos y rentables. Cada alianza representa una semilla, y cada resultado, una cosecha fruto de la fe, la estrategia y la perseverancia.

Hoy, quiero dar gracias a Dios, fuente de toda sabiduría, a mi padre, por sembrar esta visión, y al equipo de consultores de AD Business Consultant, por su acompañamiento, profesionalismo y por haber confiado en nuestra visión empresarial para escalar Global Properties hasta donde está hoy. Gracias.

Desde Canarias, confirmo que los sueños no tienen fronteras. Y que cuando se lidera con propósito, excelencia y fe, los resultados siempre llegan.

Desde las Islas Canarias, Luz Marina Romero lidera con fe, visión y propósito una firma que ha transformado el modelo inmobiliario tradicional, conectando personas, inversión y oportunidades en todo el mundo.

JOANNA JIMENEZ

“La consistencia es el verdadero secreto del éxito en bienes raíces”

Por **Latinas RealEs**

Joanna Jiménez se describe como una mujer muy balanceada que siempre está buscando cómo mejorar. Creció en los bienes raíces, porque sus padres estaban relacionados con el mundo de la construcción y siguió creciendo por sí misma desde que se dedicó de lleno a la industria. Tras fundar Opes Real Estate Group en 2015 y liderar su expansión durante seis años, en 2021 llevó a su equipo a Compass, y hoy lo dirige con resultados que la posicionan entre los *mega teams* más influyentes del mercado, según Real Trends y NAHREP: 194 transacciones y más de 143 millones de dólares en volumen de ventas en 2024.

En esta entrevista, Joanna comparte cómo ha logrado escalar su negocio, consolidar su equipo y mantener el propósito de simplificar procesos y elevar la experiencia del cliente, desde el comprador primerizo hasta el inversionista global.

Latinas RealEs: ¿Qué decisiones estratégicas fueron claves en tu crecimiento?

Joanna Jiménez: Cuando comencé, invertí en agentes destacados para que me ayudaran. Les ofrecí un salario para que dejaran sus trabajos corporativos y se unieran al negocio. Gracias a eso muchos siguen conmigo hoy. Y en 2020 entrar a Compass fue decisivo, porque complementó nuestras debilidades y nos ayudó a balancear todo mejor.

LR: Atiendes desde compradores primerizos hasta inversionistas de alto nivel. ¿Cómo mantienes un servicio first class para ambos públicos?

JJ: Con sistemas y delegación. He aprendido a decir no y a enfocarme en lo que hago mejor. Tengo personas en mi equipo que son excelentes para atender a primerizos, mientras yo me concentro en clientes de decisiones rápidas. Es mejor 80% hecho por otro agente que 100% hecho por ti si eso te libera para crecer.

LR: ¿Qué hace único a tu equipo y qué es innegociable en su cultura interna?

JJ: La colaboración. No todo agente quiere compartir ni colaborar sin miedo a perder un cliente. Pero en The Opes Group es un core value. Hay mucho negocio para todos y colaborar amplía las oportunidades. Además de ejercer el negocio de bienes

raíces como tal, damos talleres de finanzas, salud, impuestos y *accountability* para que cada miembro crezca integralmente.

LR: Has recibido reconocimientos importantes. ¿Qué significan para ti más allá de los números?

JJ: Orgullo. Trabajamos muy duro y muchas veces solo se reconocen las ventas multimillonarias. Nuestro ticket promedio es de US\$800 mil, no de US\$10 millones, y aun así estamos en los rankings. Es gratificante ver que ese trabajo también se valora.

LR: ¿Qué consejo darías a un agente que busca pasar al siguiente nivel?

JJ: Rodéate de personas que ya estén en el objetivo que tú quieres alcanzar. Por eso los equipos funcionan tan bien. Y mantén consistencia en actividades que producen ingresos: atender cara a cara a los clientes, hacer y asistir a *open houses* y *door knocking*. Y no pierdas tanto tiempo en cosas que no traen dinero inmediato como las redes o un website recién creado.

LR: Si pudieras hablarle a la Joanna de hace 15 años, ¿qué le dirías?

JJ: Que sea consistente en 3 o 4 actividades claves durante años. Yo he sido muy rápida para implementar ideas nuevas, pero no siempre mantuve consistencia. Los sistemas son los que te permiten correr y sostener el crecimiento.



EL MÉTODO S.E.X.Y.™ DE MARALY CABÁN:

*“Si no le vendes a ella,
no le vendes a nadie”*

Por **Latinas RealEs**

Hay mujeres que venden. Y luego están las que revolucionan la forma en que el mundo vende. Maraly Cabán pertenece a esta segunda categoría.

Esta puertorriqueña, exmodelo, madre y una de las agentes inmobiliarias más exitosas de Florida, acaba de lanzar *Selling to her™: The future of sales is female*, un libro que no solo alcanzó el #1 en bestsellers de Amazon en la categoría Business School Guides, sino que está destinado a convertirse en el nuevo manual de ventas para aquellos vendedores o equipos de ventas que entiendan una verdad contundente: las mujeres controlan el 85% de las decisiones de compra global. Sí, leíste bien: el 85%.

El momento "ajá" que lo cambió todo

La chispa que encendió este proyecto llegó en una conferencia Bloomberg sobre Mujer, Dinero y Poder. Allí, la ejecutiva financiera Ida Liu confirmó con datos lo que Maraly ya intuía desde su experiencia diaria cerrando negocios millonarios: las mujeres no solo compramos, invertimos, decidimos y transformamos. Y lo hacemos incluso cuando no somos quienes ponen el dinero.

"Yo también había pensado que el mundo de las ventas tiene que reescribir su narrativa", revela Maraly. "Las mujeres deciden incluso cuando no son quienes ponen el dinero. Y lo que es más importante aún, la mujer compra con visión, con propósito y con un deseo real de cambiar su entorno". Y así nació *Selling to her™*, una declaración de guerra contra las estrategias de ventas obsoletas diseñadas por y para hombres, en un mundo donde las reglas del juego han cambiado para siempre.

Más que un libro: una revolución

Con más de cuatro décadas de experiencia en ventas y una década dominando el mercado inmobiliario de Miami, Maraly desarrolló el *S.E.X.Y. METHOD™*, un enfoque revolucionario que transforma por completo cómo conectar con la compradora moderna.

¿Qué significa S.E.X.Y.™?

Storytelling (narrativa auténtica)

Empatía (conexión emocional real)

Xperiencia curada (valor tangible)

Yo auténtico (sin máscaras, sin guiones)

"Ella no quiere que le vendas. Quiere que la comprendas", afirma Cabán con la convicción de quien ha cerrado miles de transacciones entendiendo exactamente qué mueve a sus clientas. El nuevo ROI, según ella, no se mide en números fríos, sino en **relaciones, impacto y conexión real**.

Antes de convertirse en una de las "top producers" más respetadas del sector inmobiliario, Maraly caminó las pasarelas como modelo durante Fashion Week, estudió comunicación social y construyó una familia que desafió convenciones. Esas experiencias moldearon su superpoder: entender las decisiones humanas desde la empatía, el contexto y la emoción.

Como madre de dos mujeres, la misión de Maraly trasciende las métricas de ventas. "Quiero que mis hijas crezcan en un mundo donde las mujeres sean vistas, escuchadas y tratadas con el respeto y la brillantez que merecen".

Selling to her™ es más que una guía de ventas. Es un manifiesto. Una llamada urgente. Una hoja de ruta para empresarios, agentes de bienes raíces, coaches, consultoras, ejecutivos de marca y cualquier profesional que entienda que venderle a ELLA no es una tendencia pasajera... **Es el futuro.**



BESTSELLER



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

KATHERINE CASTIBLANCO

“Creer en ti misma y en tus conocimientos, y atreverse cambia todo”

Por **Latinas RealEs**



(Ver la entrevista completa en latinasreales.com)

Con apenas una década en Estados Unidos, Katherine Castiblanco ha logrado abrirse paso en una de las industrias más exigentes: el financiamiento hipotecario para inversionistas internacionales. Desde su llegada, sin conocer los términos básicos del sector hasta convertirse en gerente de ventas de QKapital, su historia es la de una mujer que aprendió a transformar los miedos en impulso y el esfuerzo en liderazgo.

Madre, profesional y líder, Katherine ha hecho de la empatía y la transparencia su sello personal. En un negocio donde los números importan, ella recuerda que lo esencial sigue siendo humano: entender las emociones, los sueños y las ansiedades de quienes depositan su confianza —y sus ahorros— en una inversión lejos de casa.

Latinas RealEs: Llegaste a Estados Unidos hace diez años, ¿cómo recuerdas esos inicios?

Katherine Castiblanco: Fue empezar de cero: nueva cultura, idioma, nuevas personas. Empecé como recepcionista sin siquiera saber qué era un *property tax* o un *HOA*. Tuve que vencer muchos miedos, pero siempre encontré gente que me apoyó. Poco a poco fui aprendiendo a dejar de lado el miedo, a “tirarme al agua” y enfrentar muchas cosas sola y aprendí también a rodearme de personas correctas. Pasé a ser asistente de un *loan officer*, luego procesadora durante cuatro años y eso me dio la base técnica para crecer hasta el lugar donde estoy hoy como gerente de ventas.

LR: ¿Hubo un momento clave que marcó tu salto de procesadora a líder?

KC: No hubo un momento en el que dijera “estoy lista” para enfrentarme a esto, sino que el proceso mismo en QKapital me puso en el momento correcto. La compañía me dio la oportunidad y decidí lanzarme. Aprendo mucho en esta industria hipotecaria. Aprendí que cada cliente es distinto, cada préstamo es un mundo y que uno nunca deja de aprender.

LR: ¿Cuál ha sido el mayor desafío al trabajar con inversionistas extranjeros?

KC: Ganarse su confianza. Muchos llegan con miedo a endeudarse o a invertir fuera de su país porque generalmente no conoce cómo es la dinámica de financiamiento. Mi reto ha sido hablarles en su propio idioma, en sus términos, en su cultura. Un argentino no usa los mismos términos que un colombiano o un mexicano. Por eso formé un equipo multicultural para acompañar a cada cliente específico con empatía y claridad.

LR: ¿Qué es lo más difícil del negocio hipotecario en tu experiencia?

KC: Que esto no solo se trata de números o documentos. Hay que entender el objetivo del cliente, acompañarlo, manejar sus objetivos, ansiedades y ser mediador entre todas las partes: banco, *realtor*, abogado, desarrollador. La clave está en la comunicación y la paciencia, porque en este negocio estamos hablando de tiempo y dinero. Los clientes pueden estar invirtiendo los ahorros de toda su vida, y en el caso de los latinoamericanos, por ejemplo, no tienen la cultura de la deuda y les asusta una hipoteca a 30 años. Y la tarea nuestra es, basada en la información que le das, transmitirle confianza para quitarle esa incertidumbre.



Fotos: Trevor Tidwell/ Swift Media

INTERIOR LIFE DESIGNING STUDIO

En Interior Life Design Studio, la misión de Gerald Tidwell es crear espacios atemporales y armoniosos que reflejen los estilos de vida y aspiraciones únicos de cada cliente. Con una pasión por el diseño elegante y funcional, Gerald cree que los interiores deben enriquecer la vida diaria y elevar la forma en que vivimos.

Acerca de Gerald Tidwell

Gerald Tidwell es un diseñador de interiores consolidado, con una trayectoria dinámica que abarca mercados nacionales e internacionales. Tras estudiar Diseño de Interiores en Wade College, en Dallas, Texas, Gerald construyó un impresionante portafolio de proyectos residenciales y comerciales.

Su experiencia se fortaleció a través de diversos roles, incluido el de director de Marketing Visual Internacional, liderando proyectos en Ciudad de México, Puerto Rico y Japón. Su trabajo en diseño residencial se extiende por Texas, Illinois, Florida, California, San Miguel de Allende y hasta Beirut (Líbano).

Además de su práctica de diseño, Gerald fue diseñador de interiores y copropietario de Off Main Furniture, una boutique de mobiliario con varias sucursales en el sureste de Florida, demostrando así su profundo conocimiento del mobiliario y el mercado minorista de diseño.

Servicios Disponibles

Interior Life Design Studio ofrece una gama completa de servicios de diseño de interiores, desde el desarrollo conceptual hasta la ejecución del proyecto. El trabajo de Gerald abarca residencias de lujo, casas modelo, diseño de mobiliario a medida y estrategias integrales de marketing visual. Cada proyecto se adapta para reflejar la visión del cliente y el carácter distintivo de cada espacio.

Proyectos Publicados

El trabajo de Gerald ha sido destacado en Palm Beach Illustrated, Florida Design y otras publicaciones de renombre.

Contacto:

Para descubrir cómo Gerald Tidwell puede transformar sus espacios interiores, póngase en contacto con Interior Life Design Studio hoy mismo.
Ph. +1 561-302-4388



Interior Life Design Studio

480 Hibiscus Street | City Palms, Suite 114

West Palm Beach, Florida | 33401



561.302.4388



Interior Life Design Studio



Interiorlifedesignstudio



“

son la voz y la presencia
activa de Latinas RealEs en
cada espacio donde una mujer
latina tiene algo que decir,
algo que enseñar y algo que
transformar.

Fotos: Ira Prystai

“EMBAJADORAS REALES”, EL NUEVO LIDERAZGO DE LATINAS REALES

Por **Andrea Angel**

Cuando fundé *Latinas RealEs*, soñaba con crear algo más que una marca o una comunidad: quería construir un espacio donde las mujeres pudieran reconocerse en otras mujeres. Un lugar donde hablar de metas y emociones, de negocios y propósito tuviera el mismo valor.

Hoy, después de un camino lleno de aprendizajes, conexiones y crecimiento, ese sueño ha evolucionado. *Latinas RealEs* se ha convertido en un movimiento que trasciende las pantallas y los escenarios. Y como todo lo que crece, necesitaba un nuevo nivel de liderazgo.

Por eso nacen las **Embajadoras RealEs**.

No como una figura simbólica, sino como una fuerza viva dentro del movimiento: un círculo de mujeres que representan lo que somos, lo que enseñamos y lo que proyectamos hacia el futuro. Las Embajadoras RealEs son **la voz visible y el corazón extendido** de esta visión. Son mujeres que inspiran con su historia, que lideran con su ejemplo y que elevan a otras a través de su autenticidad.

Cada una tiene una energía distinta, pero todas comparten algo esencial: el deseo genuino de ver a más mujeres prosperar, no solo crecer. No se trata de protagonismo, sino de **presencia**. De ese tipo de liderazgo que no busca imponerse, sino **forjarse con coherencia, propósito y corazón**.

Qué significa ser Embajadoras RealEs

Ser una Embajadora Real es asumir un compromiso con una causa más grande que una misma. Significa representar la esencia de *Latinas RealEs* en todo lo que se hace: desde los negocios hasta la manera en que nos relacionamos con el mundo, recordando siempre que el verdadero liderazgo no se impone: **se forja con presencia, coherencia y propósito**.

Las Embajadoras RealEs son parte del **Board Fundador**, un consejo de mujeres líderes que acompañará este nuevo nivel de expansión.

Una Embajadora Real no busca ser el centro, sino el impulso. No lidera desde el ego, sino desde el servicio. Y entiende que cada palabra, cada acción y cada conexión son oportunidades para inspirar, elevar y construir juntas.

Su misión es clara y profunda:

- **Liderar con propósito**, encarnando los valores que definen a este movimiento.
- **Inspirar con el ejemplo**, mostrando que la autenticidad también es una forma de influencia.
- **Conectar con intención**, tejiendo alianzas, relaciones y oportunidades que fortalezcan la sostenibilidad del ecosistema de *Latinas RealEs*.

En otras palabras, son **la voz y la presencia activa de Latinas RealEs** en cada espacio donde una mujer latina tiene algo que decir, algo que enseñar y algo que transformar.

El lanzamiento oficial de las **Embajadoras RealEs** marca el cierre de un año extraordinario y el comienzo de una etapa donde el liderazgo **florece desde la colaboración y la visión compartida**.

Maylet Vásquez, Jenny Serra, Martha Valderrama y Jenny Amaya son las semillas de un nuevo nivel en nuestra organización: el puente entre lo que soñamos y lo que ya estamos logrando. Su liderazgo, su historia y su presencia no solo inspiran, sino que sostienen la expansión del movimiento.

Gracias por decir sí. Porque creo profundamente que **el liderazgo que se comparte, se multiplica**.

Ellas son las Embajadoras RealEs



JENNY SERRA

La fe que impulsa los comienzos. Jenny representa la fuerza silenciosa de quienes construyen desde cero con fe y propósito. Su historia es la de una mujer inmigrante, madre y empresaria que convirtió los desafíos en puentes y los sueños en misión. Su liderazgo refleja resiliencia, unión y esperanza compartida: el poder de crecer sin olvidar tender la mano.

“Los sueños se cumplen cuando se trabaja con propósito y se apoya a otras en el camino”.

EMBAJADORAS REALES



MAYLET VÁSQUEZ

La valentía que transforma historias. Maylet encarna el liderazgo que inspira desde la autenticidad. Cree que no se necesita perfección para guiar, sino valentía para avanzar y servir. Su voz recuerda que el verdadero éxito está en levantar a otras, celebrar juntas cada paso y dejar huella en las generaciones que vienen. Su historia es un homenaje al poder de transformarse para transformar.

“Cuando una mujer se transforma, cambia generaciones”.



JENNY AMAYA

La visión que convierte propósito en acción. Jenny es la mirada estratégica del movimiento: una mujer que no solo sueña con el futuro, sino que lo construye con claridad, disciplina y propósito. Su historia celebra la evolución, las cicatrices convertidas en fuerza y la determinación de abrir camino para otras. Representa el liderazgo visionario que inspira a crear, a creer y a avanzar.

*“Ser real no es ser perfecta...
es atreverse a ver más allá y
hacerlo posible”.*



MARTHA VALDERRAMA

La voz que encarna la fuerza latina. Martha simboliza el espíritu de la mujer latina moderna: emprendedora, valiente y capaz de levantarse una y mil veces. Su liderazgo combina disciplina, empatía y pasión por servir. Desde su historia inspira a construir con el corazón, a celebrar los logros de otras mujeres que están conquistando sus metas en los negocios, en la vida, en la familia, y en esos sueños que solo se alcanzan con esfuerzo y propósito.

*“El éxito no se hereda, se construye
con valentía, disciplina y corazón”.*

LOURDES DEL RÍO

INSPIRATION

“

Ser auténtica
me ha permitido
conectar con la
gente. Cuando
tuve cáncer
mostré mis días
buenos y mis días
malos, sin peluca,
sin filtros”.



“El dolor puede y debe ser un camino de crecimiento”

Por **Latinas RealEs**

Durante más de tres décadas, Lourdes del Río ha sido testigo de los hechos más trascendentes del continente: huracanes, elecciones, tragedias y renacimientos. Su voz, familiar para millones a través de las pantallas de Univisión, ha narrado historias que marcan la memoria colectiva. Pero ninguna tan profunda como la suya: la de una mujer que enfrentó el cáncer con fe, gratitud y una determinación luminosa.

Desde su renacer, Lourdes ha convertido su experiencia en propósito. Su podcast *En Positivo*, ganador de múltiples premios internacionales, se ha transformado en un espacio de inspiración y resiliencia. Allí, la periodista puertorriqueña conversa con líderes, artistas y soñadores sobre la fuerza interior que emerge en los momentos más oscuros.

Latinas RealEs: Lourdes, tu carrera supera las tres décadas. Si volvieras al inicio, ¿qué le dirías hoy a esa joven reportera que soñaba con contar historias?

Lourdes del Río: Le diría que la luz siempre se ve al final del túnel. Que la credibilidad no se obtiene de la noche a la mañana sino con trabajo, esfuerzo y tiempo. Empecé a los 21 años, tan jovencita, que me ponía chaquetas para parecer mayor. Pensaba: “Con esta carita, nadie me va a creer las noticias”. Hoy me río de eso. Con los años entendí que la verdadera autoridad viene de la coherencia y la empatía, no de la edad.

LR: Has contado cientos de historias, pero ¿hay alguna que te haya transformado como periodista y como persona?

LDR: Sin duda, la del niño Jimmy Ryce. Era una historia durísima: desapareció camino a la escuela y sus padres, ya mayores, vivían con la esperanza de hallarlo. Fui asignada a cubrir el caso día a día y vi cómo esa esperanza se iba apagando. Cuando descubrimos que había sido asesinado brutalmente, lloré. Uno aprende a mantener distancia profesional, pero hay historias que se te quedan grabadas en el alma.

LR: ¿Cómo logras seguir sintiendo sin perder la objetividad?

LDR: Porque la sensibilidad no está peleada con el periodismo. Creo que al contrario, nos hace mejores comunicadores. Yo cubrí tragedias como el 11 de septiembre o accidentes donde los familiares esperaban noticias. Sentir no me resta profesionalismo; me recuerda por qué elegí esta profesión.

LR: Hablemos de tu renacer. Superaste un diagnóstico de cáncer y transformaste esa experiencia en esperanza. ¿Cómo cambió tu vida?

LDR: Me cambió completamente. Aprendí que el dolor puede ser un camino de crecimiento. En lugar de preguntarme por qué a mí, decidí preguntarle a Dios ¿para qué? Y entendí que mi “para qué” era usar mi voz pública para acompañar, crear conciencia y ayudar a otros. Recibí tanto amor, tantas oraciones, que solo podía sentir gratitud.

LR: ¿Qué fue lo más desafiante de ese proceso?

LDR: La vulnerabilidad. Estás acostumbrada a ser fuerte, a informar, y de pronto te ves sin pelo, frágil, expuesta. Pero decidí mostrarlo todo: mis quimioterapias, mis días buenos y los malos. No me puse peluca. Quise decirle al mundo: esto también es fortaleza. Porque no se trata de no caer, sino de levantarte cada vez.

LR: Eres sinónimo de optimismo. ¿Qué significa realmente “vivir en positivo”?

LDR: No es pensar que todo va a salir bien ni negar el dolor. Es tener las herramientas para enfrentarlo. Llorar cuando hay que llorar, descansar cuando el cuerpo lo pide, pero no quedarse ahí. Como me dijo un médico: el problema no es irse al piso, es enamorarse del piso y quedarse ahí.

LR: ¿Hubo miedo? ¿Momentos en que sentiste que no podías más?

LDR: Claro que sí. El miedo es humano. Pero la fe fue mi refugio. Soy una mujer de fe, y cada día agradezco por estar viva. Aprendí a aceptar lo que no podía controlar y a soltar lo que no me pertenecía.

LR: ¿Qué le dirías a una mujer que atraviesa su propia batalla, sea de salud, emocional o profesional?

LDR: Primero, que no está sola. Que busque ayuda, ya sea profesional, espiritual o emocional. Y que se rodee de personas vitamina, esas que te nutren con su energía. En mi proceso me alejé con cariño de la gente negativa. No necesitaba compasión, sino compañía. Y siempre digo: si alguien que amas está sufriendo, no asumas lo que necesita, pregúntale: ¿cómo puedo ayudarte?

LR: Has creado una comunidad global con tu podcast *En Positivo*. ¿Cuándo sentiste que dejó de ser un proyecto y se convirtió en un movimiento?

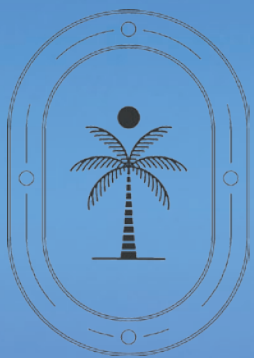
LDR: Cuando empecé a recibir mensajes de personas que me decían: “Lourdes, su voz me levantó del piso”. Ahí entendí que el podcast era más que un programa: era una tribu. Compartí mis procesos para inspirar, pero ellos terminaron sosteniéndome a mí. Me enseñaron el poder de la comunidad y del amor en acción.

LR: ¿Qué significa para ti liderar desde la vulnerabilidad?

LDR: Significa mostrarte tal como eres. Sin máscaras, sin miedo. La autenticidad conecta más que cualquier discurso. Y ese, creo, ha sido mi mayor legado.

LR: ¿Qué sigue ahora para Lourdes del Río?

LDR: Seguir dando charlas y convertir *En Positivo* en un podcast itinerante. Quiero viajar, grabar en México, España, Argentina... conocer más historias que inspiren. Porque mientras haya una sola persona a la que pueda ayudar con una palabra, seguiré contando historias.



Roble One es un edificio de tres plantas con **16 residencias de lujo**. Un diseño cuidado y un estilo moderno se perciben en todos sus espacios, servicios y comodidades. Cada residencia incluye un balcón privado con vistas panorámicas a **Coral Gables** y su tamaño varía entre 582 y 986 pies cuadrados. Con una ubicación ideal entre **Coconut Grove y Coral Gables**, **Roble One** se encuentra cerca de los mejores restaurantes gourmet, boutiques internacionales, galerías de arte, clubes de tenis, campos de golf y a solo una cuadra del Metrorail.



3069 Plaza St, Miami, FL 33133
+1 (786) 554-1111

YODA RODRÍGUEZ

“Cinco minutos diarios de mindfulness aumentan la creatividad y ayudan al cerebro”

Por **Latinas RealEs**

Antes de ser especialista en salud integral, respiración y psiconeuroinmunología, era otra Yoda. Hoy dice que es un “puente” en medio de la gente que quiere explorar su parte interior y su espiritualidad y conectar eso con su salud, su manera de vivir y su propósito de vida. A los 19 años sufrió un trastorno que le cambió la visión de sí misma y del mundo. “Fue muy impactante. En ese momento la fibromialgia era un diagnóstico casi ‘imaginario’ y no había credibilidad. La enfermedad cursa con dolor, fatiga y ansiedad. Para mí significó asumir una responsabilidad: preguntarme si de alguna manera me había creado esto y empezar a buscar respuestas dentro de mí. Y convertí ese proceso en mi propósito”, cuenta Yoda Rodríguez, una mujer venezolana con una meta grande: expandir lo que descubrió a partir de sus propias experiencias.

En esta entrevista, Yoda abre su historia personal y profesional para inspirar a mujeres emprendedoras que buscan equilibrio, salud y propósito.

Latinas RealEs: ¿Cuál fue el momento más difícil de tu sanación y qué descubriste de ti en medio de ese dolor?

Yoda Rodríguez: Darme cuenta de que era responsable de lo que me pasaba. Pasar de sentirme víctima total a fortalecerme y verme diferente para cambiar mi cuerpo parecía imposible. Pero ese reto le dio sentido y propósito a mi vida y hoy es mi mayor bendición.

LR: Has dicho que sanaste por el cuerpo lo que la mente no podía. ¿Qué significa eso en la práctica?

YR: Nuestro cuerpo guarda memorias de lo que vivimos desde niños. Descubrí maneras de trabajar en mi cuerpo esas sensaciones, dolores y patrones. El neurólogo Antonio Damasio habla de “volver a lo somático”: escuchar lo que dice nuestro cuerpo. Desde ahí logré una transformación total.

LR: La respiración somática es central en tu método. ¿Por qué la consideras una herramienta clave para la autorregulación emocional y física?

YR: Es el mayor regalo que he recibido. Este tipo de respiración apaga, mediante una cadencia específica, el sistema de activación reticular del tallo cerebral, donde reside tu subconsciente y tus

filtros del mundo. Cuando logras apagar ese sistema, quedas tú, tu esencia, tu verdad. Desde ahí puedes reprogramar creencias y crear automatizaciones que sí te sirvan.

LR: Muchas personas no saben que están “en automático”. ¿Qué señales concretas da el cuerpo cuando estamos desconectados?

YR: La depresión es una gran señal. Somos creadores por naturaleza y cuando no estamos creando nos deprimimos. El cuerpo también habla con migrañas, dolores recurrentes, fatiga, intolerancias. Hay que escucharlo: esas sensaciones son información.

LR: ¿Qué mensaje les dejas a las mujeres de Latinas RealEs que atraviesan sus propias tormentas?

YR: Que no se sientan solas. Todas hemos pasado por momentos nublados. Compartir y sentirse en empatía valida nuestro sentir y es sanador. Valora todo lo que haces, celebra tus logros aunque sean pequeños; eso llena el corazón y transforma. Cinco minutos diarios de mindfulness aumentan la creatividad y la recuperación del cerebro.

WELLNESS



(Ver la entrevista completa en latinareales.com)



REBECCA Y JOSUE SOTO

“Separar negocio y hogar es clave para mantener vivo el amor y fuerte la empresa”

Por **Latinas RealEs**

Ellos son la prueba viviente de que se puede construir un matrimonio sólido y un negocio exitoso al mismo tiempo. Rebecca y Josué Soto, autores del libro *Married in Real Estate*, han hecho de su historia una guía para otras *power couples* (parejas poderosas) que buscan equilibrar amor, liderazgo y creación de riqueza. Desde su experiencia en bienes raíces hasta sus maratones compartidas, los Soto han convertido los retos en aprendizajes y los aprendizajes en legado.

En esta entrevista para *Latinas RealEs*, esta exitosa pareja puertorriqueña comparte cómo nació su proyecto de vida, qué significa realmente trabajar con tu pareja en bienes raíces y qué consejos dan a quienes quieren crear armonía en su vida y su negocio.

Latinas RealEs: Hablemos de Married in Real Estate. ¿Cómo nació la idea de escribir un libro juntos?

Rebecca y Josué: Fue durante la pandemia. Un amigo nos dijo: “Ustedes tienen una historia distinta y poderosa, deberían contarla”. Al principio no lo creímos, pero con todo cerrado decidimos levantarnos temprano cada día, escribir un poco y en 60 días terminamos el libro. Queríamos compartir cómo hemos superado retos, mercados cambiantes y cómo nos hemos mantenido unidos.



LR: Si tuvieran que resumir en una frase la esencia de estar casados en real estate, ¿qué dirían?

RyJ: Trabajar con tu pareja y mantener la relación viva y saludable. La gente cree que es un desastre trabajar juntos, pero no tiene que ser así si se saben organizar la relación y el negocio.

LR: ¿Cuál es el secreto para que matrimonio y empresa funcionen?

Josué: Entender cómo separar las dos cosas. En el negocio, se habla de negocio. En el tiempo para tu esposa y tu familia, se habla de eso. Tomar tiempo semanal juntos, vacaciones, correr y conversar. Es un esfuerzo consciente.

Rebecca: No es fácil. Nosotros a menudo caemos en hablar de real estate todos los días (risas), pero recapacitamos... hay que ser conscientes y dedicar tiempo a lo que nos gusta como pareja aparte del business.

LR: ¿Tuvieron momentos críticos en los que dudaron si podían trabajar juntos? ¿Cómo lo superaron?

RyJ: Sí. Al principio no queríamos trabajar en equipo. Quería que ambos aprendiéramos por separado, con nuestros propios clientes, contratos y agendas. Pero cuando ya los dos dominábamos el negocio empezamos a ayudarnos mutuamente y a complementarnos. Así descubrimos nuestras fortalezas y pudimos repartir responsabilidades.

LR: ¿Cómo manejan los desacuerdos en decisiones importantes del negocio para que no afecten su relación personal?

Josué: He aprendido de John Maxwell que un líder debe escuchar. Si no llegamos a un acuerdo, lo tomamos con calma, volvemos a visitarlo y buscamos compromiso. Lo importante es que cada uno se exprese y se sienta escuchado.

Rebecca: A veces la idea de él es mejor que la mía y viceversa. Hay que trabajar el ego y la humildad. Y recordar que ambos queremos lo mejor; eso mantiene el respeto.

LR: Ustedes trabajan con power couples. ¿Qué errores ven más a menudo en las parejas emprendedoras y cómo evitarlos?

RyJ: No hay que empujar al otro a hacer algo que no le sale. Debemos ser sensibles a eso y, si hace falta, contratar a alguien para esa parte del trabajo. La paciencia es clave. Es importante primero conocerse como emprendedores y reconocer las fortalezas de cada uno.

LR: Rebecca, ser mujer en real estate implica retos. ¿Cómo combinas tu rol de líder, esposa y mentora sin que compitan entre sí?

Rebecca: En esta etapa he aprendido a balancear. De joven, criando hijos era más difícil. Ahora quiero conectar con otras mujeres para ayudarlas a ver que pueden tener éxito y armonía. No siempre hay "balance perfecto", son etapas y temporadas.

LR: Josué, muchos hombres latinos sienten el peso cultural de ser el proveedor. ¿Cómo redefiniste ese rol trabajando hombro a hombro con Rebecca?

Josué: Siempre he visto como mi responsabilidad dirigir la casa, pero nunca como "tú allá y yo acá". No hay que tener miedo de pedir ayuda a la pareja. Muchos hombres sienten que eso les quita su papel, pero somos humanos y podemos fallar. La clave es vivir cada día como debe vivirse, con responsabilidad y apertura.

LR: Rebecca, ¿qué consejo concreto darías a mujeres latinas que quieren emprender junto a sus esposos?

Rebecca: Es importante hacer comunidad con otros emprendedores en pareja para aprender de ellos. Ser pacientes mientras ambos aprenden y tomarse un tiempo de reflexión para conocer las fuerzas de cada uno.

cora

Cora Merrick Park es un condominio residencial de lujo. Ofrece solo **12 pisos con 74 residencias superexclusivas de 1 a 3 habitaciones**, con acabados espectaculares y apartamentos completamente amueblados diseñados por el famoso **Urban Robot**. Amenidades de primera línea incluyen piscina, gimnasio, sauna, sala de reuniones, centro de negocios, áreas sociales y mucho más.



4241 Aurora Street, Coral Gables, FL 33146
+1 (786) 554-1111



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.

MERCEDESSENZPLACES.COM

JOSÉ FORTEZA

“Un solo accesorio puede cambiarlo todo y conectar con tu cliente”

Por **Latinas RealEs**

TRENDS



De niño quería ser piloto, pero en su natal Cuba había que hacerlo en el ámbito militar y esa vida no le atraía. Estudió relaciones internacionales, lo cual lo llevó a trabajar en la industria musical, convirtiéndose en productor de jazz, su música preferida. Hasta ganó un Grammy y estuvo nominado a un Emmy. Pero la llegada del *streaming* y el cambio que esto supuso para la industria musical, modificó su rumbo en el mundo del entretenimiento. De la mano de algunos amigos y ya viviendo en Miami, empezó a licenciar publicaciones internacionales entre las que se encontraba la versión masculina de Vogue.

A lo largo de casi 30 años y luego de ocupar diferentes posiciones, José Forteza fue expandiendo sus horizontes en esa fascinante industria, hasta convertirse en senior editor de *Vogue Latinoamérica*, uno de los cargos más relevantes en la que es considerada la biblia del mundo de la moda.

Latinas RealEs: ¿Qué caracteriza a marcas y diseñadores a los que actualmente les está yendo muy bien?

José Forteza: Primero, tener un ADN que los identifique y conecte con la gente. Son creativos que no intentan imponer sus patrones estéticos, sino que están conscientes de cómo se mueve la moda en la calle, están al tanto de lo que las personas quieren decir con la moda como medio de expresión. A partir de allí hay que ser realistas y deben tener la astucia de asociarse con quienes puedan dirigirlos con más eficacia a nivel comercial, ya que no podemos olvidarnos de que la vida cambió desde la primera vez que se abrió una pantallita y pudiste ver y decir cosas a través de ella. Los diseñadores y marcas que tienen éxito son los que saben muy bien cómo entrar en esa pantallita para recibir de ella los mensajes que se le están dando.

LR: ¿Cuáles son los países latinoamericanos donde la moda se mueve más rápidamente en este momento?

JF: Cualquier persona que se dedique a esto te va a decir que piensa inmediatamente en Colombia y México, así como en otros territorios donde se esté dando una idiosincrasia de consumir lo de ellos. Son países muy apegados a lo suyo, pero donde han tenido manera de desarrollar muchos elementos importantes, comercialmente hablando, dentro de la industria con nombres importantes que se han sabido proyectar. A veces llego a un país donde no pensé encontrar lo que encontré, y me voy feliz y emocionado porque definitivamente todos tienen algo que aportar. Eso es globalizar nuestra identidad para lograr que ese aporte sea respetado.

LR: Las colaboraciones entre diseñadores y marcas con celebridades e influenciadores han sido muy criticadas por ciertos sectores. ¿Tú cómo ves esa situación?

JF: En este momento la considero una de las estrategias esenciales para impulsar a nuestros talentos. Muchos lo hacen actualmente con la llamada moda urbana, por ejemplo, con las prendas deportivas, creando casi la idea de una moda de lujo gracias a la persona que las muestra. Es algo que, aunque de manera distinta, siempre se ha dado, solo que ahora se hace en un mercado más amplio, más democrático. Ojalá todos se percaten de que colaborar no es renunciar a su identidad, sino amplificarla.

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

DOS LATINAS QUE TRANSFORMAN EL MARKETING INMOBILIARIO

MARKETING



Stefany Blandria y Daniela Villada son dos visionarias que vienen del corazón del negocio inmobiliario y entendieron, antes que nadie, que los agentes necesitan algo más que hacer publicidad: precisan estrategias y sistemas inteligentes que acompañen a sus clientes desde el primer clic hasta la firma final.

Estas dos mujeres latinas están redefiniendo la forma en que los agentes inmobiliarios conquistan el mercado, combinando eso precisamente: estrategia, tecnología y efectividad. Su propósito es ayudar a más agentes a vender con efectividad, sin perder la esencia humana que caracteriza al liderazgo femenino.

"Las agentes de bienes raíces invierten mucho y venden poco, porque no miden lo que hacen", afirma Stefany con contundencia. "Sin métricas, todo esfuerzo se vuelve intuición. Nosotros analizamos datos reales: costo por lead, tiempo de conversión, retorno de inversión".

Para estas empresarias, una campaña exitosa no es la que genera más likes, sino la que atrae al comprador correcto con el mensaje correcto. "Visibilidad no es igual a efectividad", enfatiza Stefany. "Hemos logrado hitos que van desde convertir un libro en bestseller el día de su lanzamiento hasta batir récords en ventas durante eventos inmobiliarios".

Daniela Villada identificó el punto exacto donde se pierden las ventas: el seguimiento. "Las agentes hacen un gran esfuerzo para captar leads y los pierden en cuestión de horas", explica. La solución fue crear LUCRA CRM, una plataforma donde cada lead se registra automáticamente y recibe seguimiento a través de alertas, correos personalizados, llamadas y mensajes hasta el cierre.

"El negocio inmobiliario es un juego de tiempo", agrega Daniela. "Muchas ventas son inmediatas, pero otras se construyen con el tiempo. Estar presente con el cliente a través de marketing automatizado tiene mucho valor para ganar cuando tenga las condiciones para comprar".

Para Stefany, la tecnología es solo parte de la ecuación. "Una propiedad no se vende solo por sus metros cuadrados, sino por la historia que despierta en quien la ve. Combinamos analítica con narrativa: números que miden y mensajes que inspiran".

Este enfoque femenino, que equilibra datos con emociones, está marcando diferencia. "Los clientes no recuerdan lo que les dices sino cómo los haces sentir", reflexiona Stefany.

Cuando se les pregunta sobre las tendencias que marcarán el sector, Daniela es clara: "Los CRM especializados y la inteligencia artificial bien aplicada, no por moda, sino con estrategia. Todo lo que no agrega valor hay que automatizarlo para centrarse en lo más importante: el motivador del cliente".

Su consejo final es poderoso: "Enfócate en construir relaciones a largo plazo y despertar emociones, no solo en publicar. La tecnología no reemplaza a las agentes, las potencia".



Contacto LUCRA:
+1 (786) 460-1998



Contacto Estate Marketing:
+1 (786) 891-3365

DANIELA TOLOZA

“Toda mi vida viví en un cuerpo de talla grande”

Por **Latinas RealEs**

Quienes poco la conocen no se imaginan la historia tan dura que hay detrás de su corona de Miss Universe Colombia 2024. A los 10 años de edad le sobrevino la primera gran prueba que la vida le pondría en el camino: el asesinato de su padre en la puerta del colegio donde ella estudiaba. El dolor generado por esa pérdida la llevó a bloquear el duelo, pues solo pensaba en hacerse la valiente y ser el soporte de su familia. Pero esto le generó un desorden alimenticio que abarcó su adolescencia y la llevó, con tan solo 22 años, a recibir un ultimátum de parte de su médico: “Daniela, si no tomas acción en este momento de tu vida, en cinco años vas a estar mucho más enferma o no vas a estar en este plano terrenal”.

Fue allí cuando empezó su cambio. Hoy, se describe como una mujer orgullosamente colombiana y agradecida por su tesoro máspreciado, su familia, conformada por sus dos hermanas (ella es la del medio), su madre y su padre (fallecido). Latinas Reales te invita a conocer la historia de dolor y resiliencia de Daniela Toloza que la llevó a convertirse en la mujer más bella de Colombia y representar al país en Miss Universo.

Latinas Reales: ¿Cuándo fuiste consciente de tu problema de sobrepeso?

Daniela Toloza: A los 22 años fui diagnosticada como paciente prediabética con obesidad grado 2. Eso me abrió los ojos y me hizo entender que de verdad debía hacer un cambio en mi vida, empezando desde adentro. Me di cuenta de que todo el dolor generado a raíz de la muerte de mi padre yo lo reflejaba en comer y comer y comer, pero nunca hice mi duelo y eso me llevó a tener el problema de sobrepeso. Mi condición era tan delicada que el Estado colombiano asumió el costo de la cirugía bariátrica que tuve que hacerme como parte de mi sanación. Doy gracias a Dios que en ese momento pude tomar la mejor decisión, acompañada de un buen médico.

LR: ¿Cómo viviste aquella época y que consecuencias te trajo a nivel físico y mental?

DT: Fueron años de muchísimo dolor que yo ocultaba siendo la estudiante perfecta, la hija perfecta, todo perfecto. Pero lastimosamente en mi interior nada era perfecto. Sufría muchísimo,



(Ver la entrevista completa en latinareales.com)

no por el físico, porque eso lo pasaba a un segundo plano, pero sí tenía mucho rencor por las personas que le habían hecho eso a mi padre. Me llené de esos sentimientos. Fue una adolescencia donde tuve el amor de mi familia, pero me sentía sola porque extrañaba a mi papá. De alguna manera supe ocultar todo eso para que nadie se sintiera mal por mí.

LR: ¿Cómo lograste aceptarte a ti misma? ¿tuviste asistencia profesional?

DT: Fue muy curioso porque cuando pasé de tener sobrepeso a estar delgada, yo seguía viéndome y sintiéndome como si estuviera con sobrepeso, porque toda mi vida viví en un cuerpo de talla grande. Me encantaba ver mi nueva corporalidad en el espejo, pero no la aceptaba. Mentalmente yo todavía pensaba que era una mujer gordita y me ocultaba por no querer incomodar, diría yo. Tuve mucha asistencia profesional. Estuve con psicólogos, psiquiatras, nutricionistas; por eso siempre digo que el proceso es diferente en cada persona y es indispensable ese acompañamiento profesional. Mi responsabilidad como Miss Universe Colombia es mostrar procesos de bienestar. Hoy me veo al espejo y amo lo que veo. Si puedes sentirte mejor contigo misma, ¿por qué no hacerlo?

LR: Comparte con nuestras lectoras tus dos principales rutinas de belleza.

DT: El primero es levantarme todos los días diciendo ‘gracias por este nuevo día de vida’. No se alcanzan a imaginar lo que eso repercute a nivel físico. Y el segundo es que todos los días al levantarme me paso un hielo por la piel del rostro, es algo que no me puede faltar.

VILLA MIAMI

Una joya frente al mar en Edgewater: 55 pisos con residencias de medio y piso completo, vistas 360° al océano y la ciudad, y amenidades de clase mundial. Disfruta de piscinas inspiradas en el Lago de Como, spa termal italiano, helipuerto, muelle privado y la experiencia culinaria de Major Food Group.

710 NE 29th St, Miami, FL 33137
+1 (786) 554-1111



Más leads calificados con Inteligencia Artificial



Hola Diana. Vi que pediste información sobre **Brickell ONE**. ¿Te interesa como inversión o para vivir?

Para inversión, me gustó mucho ese proyecto.



Buen ojo. Para ayudarte mejor, dime por favor: ¿En qué rango de presupuesto estás pensando?

Entre \$600k y \$800k.



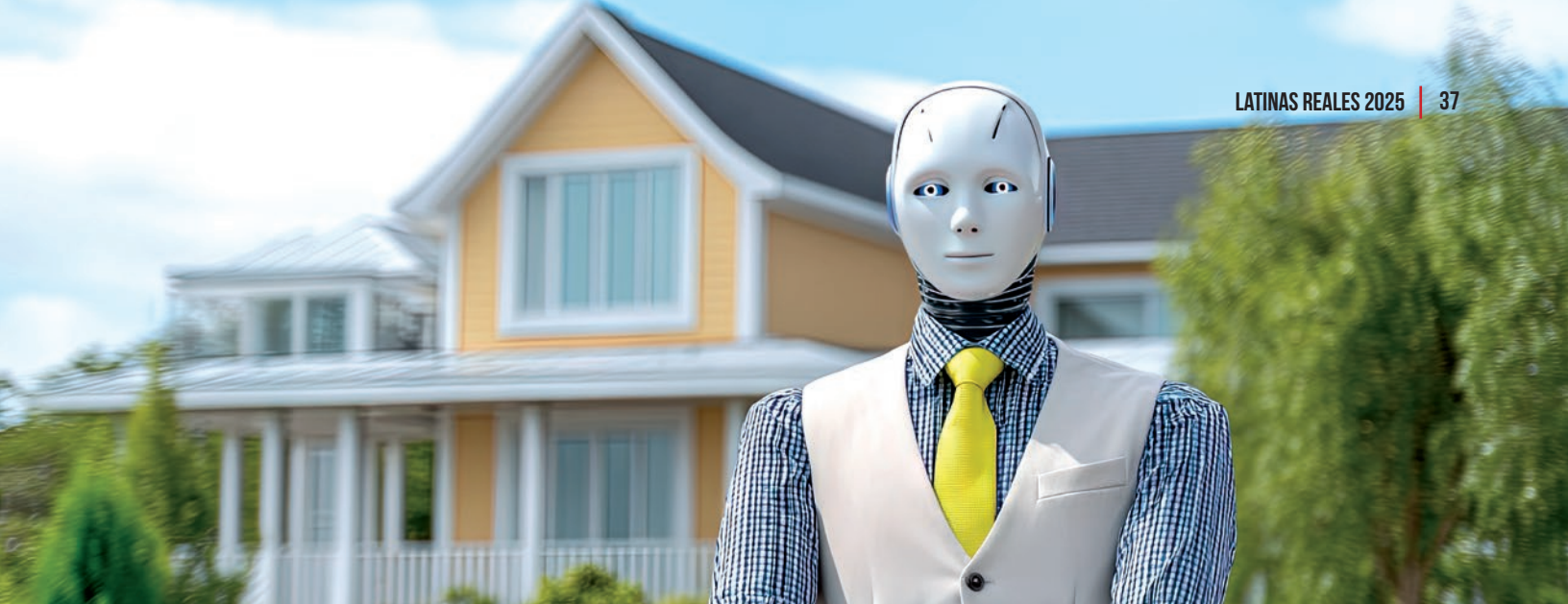
Prueba el asistente
AI inmobiliario #1

The Standard

RESIDENCES
BRICKELL MIAMI

Una torre de 45 pisos con 407 residencias completamente terminadas, desde estudios hasta 3 dormitorios, en el corazón de Brickell. Disfruta de vistas al río Miami y la bahía de Biscayne, además de amenidades como rooftop con piscina, spa, gimnasio, espacios de coworking y más.

99 SW 7th St, Miami, FL 33130
+1 (786) 554-1111



IA VERSUS REALTOR: LA BATALLA QUE YA GANASTE

Por **Latinas RealEs**

La revolución digital llegó al real estate con estruendo. ChatGPT, Gemini y las nuevas herramientas de búsqueda conversacional de las plataformas inmobiliarias prometen datos instantáneos, personalizados y disponibles las 24 horas. El 82% de consumidores ya las utiliza, según la última encuesta de Realtor.com. Las redes sociales amplifican el fenómeno: 90% recurre a YouTube y Facebook, mientras el 76% de la Generación Z confía en TikTok como fuente primaria de información inmobiliaria.

Parecería el fin de la intermediación humana. Pero los números cuentan otra historia.

La verdad incómoda para Silicon Valley: El 62% de consumidores señala a los agentes inmobiliarios como su fuente más confiable, superando incluso a la IA (61%), medios tradicionales, redes sociales y el círculo cercano. Más contundente aún: los profesionales del sector son calificados como quienes proporcionan la información más precisa del mercado, por encima de algoritmos, familiares, amigos y medios de comunicación.

¿La razón? Contexto local.

Aquí está el punto de quiebre: el 40% considera que programas de televisión y *streaming* presentan escenarios "poco probables" en sus mercados. En redes sociales, el 29% afirma que los datos no aplican a su zona, y el 31% percibe información distorsionada. Incluso las recomendaciones familiares fallan: el 24% las considera desconectadas de su realidad local.

La IA ofrece respuestas genéricas. Tú ofreces verdad territorial.

Tu ventaja competitiva no está en amenaza, sino en expansión. Mientras los consumidores navegan océanos de información contradictoria, tu conocimiento hiperlocal se vuelve más valioso. Conoces qué vecindario realmente está apreciándose, cuál

distrito escolar vale la inversión, qué desarrollador cumple plazos. Sabes interpretar datos más allá del algoritmo.

Como señala Danielle Hale, economista jefe de Realtor.com: "El futuro del sector no estará definido solo por las condiciones del mercado, sino por la rapidez con la que los consumidores adopten nuevas herramientas y perspectivas".

La jugada estratégica: posíciónate como el intérprete experto que traduce el ruido digital en decisiones inteligentes. Cuando un cliente llegue saturado de información de ChatGPT, YouTube y TikTok, tú eres quien separa tendencias nacionales de realidades locales, promesas de algoritmo de oportunidades verificables. No compitas con la tecnología, úsala para demostrar por qué tu criterio es irremplazable.

La oportunidad es clara: mientras la tecnología democratiza el acceso a información, tú dominas algo irreplicable: contexto, criterio y credibilidad local. En un mercado donde solo el 28% de viviendas son asequibles para el hogar promedio, los consumidores no necesitan más datos. Necesitan interpretación experta.

La IA puede responder preguntas. Tú puedes cambiar vidas.

Abraza la tecnología como amplificador, no como competencia. Tu experiencia sigue siendo la brújula. Y en tiempos de saturación informativa, las brújulas no pierden valor, lo multiplican.

El 82% de consumidores usa inteligencia artificial para buscar propiedades. Pero los agentes inmobiliarios siguen siendo insustituibles.



**Donde las mujeres del Real Estate
se conectan, crecen y brillan.**

Comunidad | Inspiración | Oportunidades



**El portal de noticias y
tendencias del Real Estate
para profesionales.**



**Tu espacio exclusivo para crecer,
conectar y brillar junto a otras
mujeres del Real Estate.**



Síguenos y sé parte del movimiento

@latinas_reales

www.latinasreales.com

A portrait of Dr. Alexander Estacio, a man with short dark hair and a light beard, smiling and looking slightly to the right. He is wearing a dark suit jacket over a white shirt. The background is a warm, textured brown.

Dr. Alexander Estacio

Transformar sonrisas no es solo un trabajo, es mi pasión. Como odontólogo estético, he dedicado años a perfeccionar la armonía y belleza de cada sonrisa que diseño, conectándola con la personalidad y esencia de cada paciente.

Desde mi clínica en Cali, Colombia, he tenido el privilegio de trabajar con personas increíbles, incluyendo a algunas de las celebridades más reconocidas del país.

Mi mayor satisfacción siempre será ver cómo una nueva sonrisa puede transformar no solo una imagen, sino la confianza y autoestima de quien la lleva.

“Construye una imagen de
éxito a través de tu
sonrisa!”



Alexander Estacio®
Estética Dental & Diseño de Sonrisa

72 CARLYLE

MIAMI BEACH RESIDENCES
By Piero Lissoni

72 Carlyle es un exclusivo proyecto residencial en North Beach, Miami Beach. Diseñado por Piero Lissoni, ofrece **134 residencias de 1 a 3 habitaciones con vistas al mar y amenidades de resort:** piscina, gimnasio, spa y canchas de pádel.

Su ubicación privilegiada, cerca de **Surfside y Bal Harbour**, lo convierte **en una oportunidad única** para vivir o invertir en el lujo costero de Miami.



600 72nd Street, Miami Beach, FL 33141
+1 (786) 554-1111