

IMPACTO

LATINO

► No. 2658

FUNDADO 1967 GRATIS

www.ImpactoLatino.com • 30 DE JULIO AL 5 DE AGOSTO DE 2026

¿ESTÁ CAMBIANDO EL SUEÑO AMERICANO PARA LOS LATINOS?

Los desafíos actuales y las oportunidades
que siguen construyendo un mejor futuro
para las familias inmigrantes. **Página 4**



NOTAS Y NOTABLES

Nueva York anuncia supermercados municipales con descuentos del 30 % en alimentos básicos

El alcalde de Nueva York, Zohran Mamdani, anunció este lunes que los cinco supermercados municipales que estarán operativos para 2029 ofrecerán un 30 % de descuento en productos de la canasta básica sin importar los ingresos del consumidor, lo que se estima generará un ahorro de unos 90 dólares mensuales o aproximadamente 1.000 dólares al año.

La canasta incluirá frutas y verduras frescas, carne y mariscos, además de unas 20 categorías adicionales de productos básicos de despensa, lácteos y productos refrigerados, indicó en conferencia de prensa Mamdani sobre un tema que ha causado controversia entre

los dueños de pequeñas empresas que se oponen a estos supermercados, una de las principales promesas de campaña del alcalde.

Los comerciantes, entre ellos bodegueros, aseguran que no podrán competir con los precios que ofrecerán estos establecimientos y que ello podría llevar a la quiebra a algunos negocios.

Han dicho además que no es justo que se utilicen sus impuestos para establecer tiendas que competirán con ellos.

"Sabemos que para muchos neoyorquinos, el 30 % en la tienda de comestibles significa algo muy diferente", dijo Mamdani, quien destacó que esta red de supermercados garantizará precios más

bajos, beneficiando también a más del 40 % de las familias que afrontan dificultades para comprar alimentos.

Destacó además que desde 2019 los precios de los alimentos en los supermercados de todo el país se han disparado aproximadamente un 30 %.

"Si hablan con los compradores de la ciudad, a menudo escucharán la misma frustración: los salarios no han seguido el ritmo, lo que agrava aún más la situación", dijo el demócrata socialista, quien afirmó que es "inaceptable" que algunos neoyorquinos paguen más que otros por el mismo producto y que esas fluctuaciones no se verán en los supermercados mu-

nicipales.

El primer supermercado abrirá sus puertas a finales de 2027 en el vecindario de Hunts Point, en El Bronx, donde el 77 % de los hogares tienen dificultades para acceder a productos de primera necesidad, seguido por el de La Marqueta, en el barrio latino de Harlem.

"En la ciudad más rica del país más rico de la historia del mundo, ningún neoyorquino debería tener que preocuparse por poder costear la alimentación de su familia", afirmó Mamdani, quien también anunció que este lunes se abrieron las solicitudes para los operadores privados interesados en administrar los supermercados.

UN PLAN CONTRA LA INFLACIÓN ALIMENTARIA

Los supermercados, con un coste de 70 millones de dólares, forman parte del plan 'NYC Groceries: Una receta para la asequibilidad', una iniciativa de nueve puntos cuya primera prioridad es el acceso a los alimentos.

De acuerdo con Mamdani, casi el 80 % de los neoyorquinos han expresado su preocupación por el aumento de los precios.

El segundo punto de esa agenda es el establecimiento de los supermercados, en los que la ciudad definirá la misión, los estándares y el diseño, mientras que los operadores los gestionarán de

acuerdo con esos requisitos.

El plan también establece que estas tiendas estarán ubicadas donde la necesidad sea mayor y que ofrecerán empleos dignos, entre otros objetivos.

El alcalde aún no ha anunciado la ubicación de los supermercados que se establecerán en Brooklyn, Queens y Staten Island.

Todos operarán bajo la Corporación de Desarrollo Económico, cuyos directivos anunció la pasada semana: Anthony E. Shorris, con amplia experiencia en el Gobierno municipal, será el presidente, y Lina Khan, expresidenta de la Comisión Federal de Comercio, la presidenta de la junta directiva.

Imagen generada con IA.

NEW YORK



OJALÁ TODO LO BUENO PUDIERA DUPLICARSE COMO CON POWERBALL® DOUBLE PLAY®

Vuelve a jugar tus números de Powerball® en el sorteo Double Play® para una oportunidad de ganar hasta \$10,000,000.

POR FAVOR JUEGA RESPONSABLEMENTE / Debes tener 18+
¿Problemas de juego? Llama al 1-877-8-HOPENY o envía un texto al HOPENY. PlayResponsiblyNY.com

¿TE LO IMAGINAS?

NEW YORK STATE
LOTTERY
© 2026 New York Lottery

Aviso de Conciliación de Demanda Colectiva
Autorizado por el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos para el Distrito Este de Nueva York

— Aviso de Conciliación de Demanda Colectiva —

PARA: Todos los comerciantes en los EE. UU. quienes aceptaron tarjetas de crédito o débito Visa o Mastercard en algún momento desde el 18 de diciembre de 2020.

Este aviso (“Aviso”) ha sido autorizado por el Tribunal a los fines de informarle sobre un acuerdo para resolver las reclamaciones de reparación de equidad en una demanda colectiva, denominada *In re Payment Card Interchange Fee and Merchant Discount Antitrust Litigation*, No. 05-md-01720 (BMC)(JAM)(E.D.N.Y.). La demanda sostiene que Visa y Mastercard, de forma independiente y junto con ciertos bancos, violaron las leyes antimonopolio e hicieron que los comerciantes pagaran tasas excesivas por aceptar tarjetas de crédito y débito Visa y Mastercard, entre otros, al adoptar normas y tarifas de intercambio y otras normas de la red, que el litigio ha afirmado que constituyeron una fijación de precios ilegal, restricciones irrazonables de comercio y monopolio.

Los Demandados dicen que no hicieron nada malo. Sostienen que sus prácticas comerciales son legales, justificadas y el resultado de la competencia independiente, y que han beneficiado a los comerciantes y a los consumidores. El Tribunal no ha decidido quién tiene razón porque las partes aceptaron establecer una conciliación, que fue aprobada preliminarmente por el Tribunal el 9 de junio de 2026.

A. Qué obtendrán de la Conciliación los comerciantes

Durante la demanda, el Tribunal previamente certificó un Grupo de Demandantes de Reparación Equitativa según la Regla 23(b)(2) y ahora ha aprobado preliminarmente una conciliación de las reclamaciones del Grupo de Demandantes (la “Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2)” o “Conciliación”). En virtud de la Conciliación, Visa y Mastercard han aceptado realizar cambios sustantivos a las reglas de Visa y Mastercard aplicables a los comerciantes que aceptan sus tarjetas como forma de pago.

El Grupo de Demandantes incluye a todas las personas, las empresas y las entidades que aceptaron Tarjetas Visa o Tarjetas Mastercard en los Estados Unidos en cualquier momento durante el período comprendido entre el 18 de diciembre de 2020 y la fecha de aprobación preliminar de la conciliación, o el 9 de junio de 2026. El Tribunal ha fijado el **16 de noviembre de 2026** como la fecha para una audiencia de imparcialidad y aprobación definitiva (la “Audiencia de imparcialidad”) en relación con la Conciliación, después de que los miembros del grupo de demandantes hayan tenido la oportunidad de evaluar la Conciliación y de ejercer sus derechos, como se estipula en el Aviso. Se publicará más información relacionada con la Conciliación y la Audiencia de imparcialidad en www.InterchangeEquitableReliefSettlement.com.

En virtud de la Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2), Mastercard y Visa modificarán determinadas reglas para conservar, establecer o ampliar las circunstancias en las cuales los comerciantes pueden, entre otras cosas, hacer lo siguiente:

- Rechazar la aceptación de Tarjetas de Crédito Comerciales Visa o Mastercard o Tarjetas de Crédito de Consumo Premium.
- Aplicar a los clientes un recargo por el uso de cualquier Tarjeta de Crédito Visa o Mastercard, lo cual se incluye en función del tipo de tarjeta utilizada (*p. ej.*, un recargo diferente para tarjetas con recompensas y sin recompensas).
- Ofrecer descuentos a los clientes que no paguen con Tarjetas de Crédito Visa o Mastercard, o en función de la institución financiera que emitió la Tarjeta de Crédito Visa o Mastercard.
- Rechazar la aceptación de Tarjetas Visa o Mastercard en todos los puntos de venta que operan con el mismo nombre o pancarta comercial, incluso si ese comerciante acepta esas mismas tarjetas en puntos de venta que operan con un nombre o pancarta comercial diferente.
- Participar en programas piloto mediante los cuales acepten Tarjetas de Crédito Visa o Mastercard en algunos, pero no en todos los puntos de venta que operen con el mismo nombre o pancarta comercial durante un período limitado, o probar varias opciones de aceptación, recargo y descuento en algunos, pero no en todos los puntos de venta que operen con el mismo nombre o pancarta comercial, incluida la no aceptación de Tarjetas de Crédito de Consumo Premium o Comercial, durante un período limitado.
- Aceptar algunas billeteras digitales en ubicaciones físicas, pero rechazar otras, y habilitar algunas billeteras digitales para transacciones en línea, pero no habilitar otras, y “direccionar el uso de determinadas tarjetas” dentro de una billetera digital bajo las mismas reglas que rigen la “práctica de alentar el uso de determinadas tarjetas” entre las tarjetas tradicionales.
- Recibir el beneficio de reducciones en la tasa de intercambio de crédito: Visa y Mastercard reducirán las tasas de intercambio de Tarjetas de Crédito publicadas y negociadas para comerciantes de EE. UU.
- Recibir el beneficio de límites máximos de las tasas de intercambio de tarjetas de crédito: El Acuerdo de Conciliación reduce y limita las tasas de Tarjeta de Crédito de Consumo “Estándar” a un nivel especificado y, de otro modo, limita las tasas de intercambio de tarjetas de crédito, de modo que ni Visa ni Mastercard aumentarán ninguna de sus tasas de intercambio de tarjetas de crédito publicadas por encima de las tasas vigentes a partir del 31 de marzo de 2025, y cada una reducirá su tasa promedio de intercambio de tarjetas de crédito en toda la red al nivel especificado o por debajo de este.
- Formar Grupos de Compra de Comerciantes que cumplan con ciertos criterios para negociar con Visa y Mastercard.
- Recibir acceso a un Programa de Educación para Comerciantes, establecido y administrado en virtud del Acuerdo de Conciliación, para ayudar a comprender y maximizar los beneficios de los cambios en las reglas, lo cual incluye cómo implementar de manera efectiva prácticas de “direccionar” el uso de determinadas tarjetas en estados que restringen el cobro de recargos.

B. Aspectos monetarios de la Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2)

No hay ningún pago monetario para los miembros del Grupo de Demandantes en esta Conciliación. Esta Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2) se aplica únicamente a las Reclamaciones de Reparación Equitativa estipuladas en la demanda. Las reclamaciones de indemnización monetaria que surgen a partir de las presuntas violaciones antimonopolio de los demandados son objeto de una conciliación presentada por separado para el Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(3). Para obtener información sobre el Grupo de Demandantes de la Conciliación en Efectivo conforme a la Regla 23(b)(3), visite el sitio web www.PaymentCardSettlement.com.

La Conciliación establece que Visa y Mastercard realicen ciertos pagos en la Cuenta de Depósito en Garantía de la Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2), y este dinero se utilizará para pagar:

- El costo de la administración de la conciliación y el aviso, según lo apruebe el Tribunal;
- El costo de los gastos del Programa de Educación para Comerciantes, según lo aprobado por el Tribunal;
- El costo de un auditor independiente que se asegurará de que Visa y Mastercard cumplan con los compromisos de reducción de la tasa de intercambio de tarjetas de crédito, y

- Honorarios y gastos de abogados, incluidos los pagos por servicios de los Representantes del Grupo de Demandantes designados, según lo aprobado por el Tribunal.

El dinero de este fondo se distribuirá solo si el Tribunal otorga la aprobación final de la Conciliación, y el dinero para los honorarios y gastos de abogados, y los Pagos por Servicios a los Representantes del Grupo de Demandantes se distribuirán solo si la Conciliación se ha convertido en definitiva y se han agotado todas las apelaciones, y el Tribunal aprueba la solicitud de honorarios y gastos de abogados, y los Pagos por Servicios de los Representantes del Grupo de Demandantes.

Gastos y honorarios de abogados, y pagos por servicios a los Representantes del Grupo de Demandantes: En concepto del trabajo realizado hasta la aprobación definitiva de la Conciliación por parte del Tribunal, así como cualquier trabajo que deban realizar en el futuro, los Abogados del Grupo de Demandantes le solicitarán al Tribunal honorarios de abogados y el reembolso de gastos de litigios necesarios y razonables, así como cualquier adjudicación de pagos por servicios a los Representantes del Grupo de Demandantes nombrados que el Tribunal pudiera otorgar, por un monto que no exceda los \$206,000,000. El Acuerdo de Conciliación exige que Visa y Mastercard paguen estos honorarios y gastos de forma separada de otras obligaciones financieras de la Conciliación, y dichos honorarios y gastos no reducirán ningún otro beneficio de la Conciliación; no se exigirá a los miembros del Grupo de Demandantes pagar ningún monto para cubrir dichos honorarios y gastos.

C. Opciones y derechos legales

Los Comerciantes incluidos en esta demanda tienen el derecho legal de **Objetar la Conciliación**. La fecha límite para objetar es: **14 de septiembre de 2026** Para saber cómo se debe objetar, visite www.InterchangeEquitableReliefSettlement.com o llame sin cargo al 877-318-7713.

Nota: **no puede ser excluido de la Conciliación del Grupo de Demandantes de la Regla 23(b)(2).**

Para obtener más información sobre estos derechos y las opciones, visite www.InterchangeEquitableReliefSettlement.com o llame sin cargo al 877-318-7713.

D. Si el Tribunal otorga la aprobación definitiva de la Conciliación

Si el Tribunal otorga la aprobación definitiva de la Conciliación, los miembros del Grupo de demandantes de la Regla 23(b)(2) quedarán obligados por los términos de la Conciliación y renunciarán a todas las reclamaciones contra todas las partes exoneradas que se enumeran en el Acuerdo de Conciliación. La Conciliación eximirá y resolverá toda reclamación de los aceptantes de tarjetas de pago contra Visa, Mastercard u otros demandados que fueron o pudieron haber sido alegados en la demanda, incluidas las reclamaciones basadas en tasas de intercambio u otras tarifas, reglas de no recargo, reglas de no descuento, reglas de aceptación de todas las tarjetas y otras reglas de la red. La Conciliación, también, resolverá cualquier reclamación de comercios aceptantes de tarjetas de pago basada en el efecto futuro de cualquier regla de Visa o Mastercard según estuviera o esté vigente al 18 de diciembre de 2020 y hasta la Fecha de la Conciliación Definitiva (según se define en el Acuerdo de Conciliación), las reglas modificadas proporcionadas en esta Conciliación o cualesquiera otras reglas sustancialmente similares a dichas reglas. La exoneración no impedirá la presentación de reclamaciones relacionadas con ciertas disputas comerciales estándar especificadas que surjan como parte del desarrollo normal de los negocios.

Para obtener más información sobre la exoneración, vea el Acuerdo de Conciliación del Grupo de demandantes de la Regla 23(b)(2) corregida en www.InterchangeEquitableReliefSettlement.com.

E. La audiencia del Tribunal en relación con esta Conciliación

El **16 de noviembre de 2026 a las 11:00 a. m., ET**, se realizará una audiencia en el Tribunal para decidir si aprueba la Conciliación propuesta, la solicitud de honorarios y gastos de los abogados de la parte demandante, y los pagos por servicios prestados a los representantes del Grupo de Demandantes. La audiencia se llevará a cabo en:

United States District Court for the Eastern District of New York
U.S. District Judge Brian M. Cogan
225 Cadman Plaza East
Brooklyn, NY 11201

No es necesario que acuda a la audiencia del Tribunal ni que contrate a un abogado, aunque puede hacerlo por su propia cuenta y gasto. El Tribunal nombró a los bufetes de abogados de Hilliard Shadowen LLP; Grant & Eisenhofer P.A.; Freed Kanner London & Millen LLC; y Nussbaum Law Group, P.C. para que representen al Grupo de demandantes (“Abogados del Grupo de Demandantes”).

F. ¿Tiene preguntas?

Para obtener más información sobre este caso (*In re Payment Card Interchange Fee and Merchant Discount Antitrust Litigation*, MDL 1720), usted puede:

Llamar al número gratuito: 877-318-7713
Visitar: www.InterchangeEquitableReliefSettlement.com
Escribir al Administrador del Grupo de Demandantes: Interchange B2 Class Administrator, P.O. Box 6340, Portland, OR 97228-6340
o envíe un correo electrónico al Administrador del Grupo de Demandantes a la dirección: info@InterchangeEquitableReliefSettlement.com

PORTADA

¿Está cambiando el sueño americano para los latinos?

El alto costo de la vida, las nuevas políticas migratorias y una economía en transformación obligan a millones de familias a replantear el camino hacia la prosperidad

Por Jason Smith Carrillo

Durante generaciones, el Sueño Americano fue mucho más que una frase. Para millones de latinoamericanos representó una promesa, una meta y, sobre todo, una razón para dejar atrás la tierra donde nacieron en busca de un futuro mejor. Era la convicción de que, con esfuerzo, disciplina y perseverancia, cualquier persona podía construir una vida más digna para su familia, sin importar de dónde viniera o cuánto dinero tuviera al llegar.

Esa idea impulsó a hombres y mujeres a cruzar fronteras, aprender un nuevo idioma y comenzar desde cero. Muchos llegaron a Nueva York con una maleta, un par de direcciones escritas en un papel y la esperanza de encontrar un empleo que les permitiera enviar dinero a sus familias o establecerse definitivamente en Estados Unidos.

Durante décadas, miles de historias confirmaron que aquel sueño era posible. Hubo quienes comenzaron lavando platos en un restaurante y terminaron siendo propietarios del negocio. Otros trabajaron durante años en la construcción hasta comprar su primera vivienda. Muchas mujeres iniciaron limpiando casas y, con el tiempo, fundaron empresas que hoy generan empleo para decenas de personas. Cada barrio de Nueva



El Sueño Americano continúa siendo una meta para millones de familias latinas que llegan a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades. Aunque el alto costo de la vida, la incertidumbre migratoria y los nuevos desafíos económicos han cambiado el camino hacia la prosperidad, el trabajo, la educación y el emprendimiento siguen siendo las principales herramientas para construir un mejor futuro.

York guarda historias similares. Son relatos que han pasado de padres a hijos y que ayudaron a construir la imagen de Estados Unidos como la tierra donde el trabajo duro encontraba recompensa.

Sin embargo, esa percepción comienza a cambiar.

La conversación se escucha cada vez con mayor frecuencia en cafeterías, iglesias, supermercados, peluquerías y estaciones del metro. No importa si se trata de un inmigrante recién llegado o de alguien que lleva treinta años viviendo en el país. La pregunta es prácti-

camente la misma: ¿es hoy más difícil alcanzar el Sueño Americano que hace veinte años?

La respuesta no es sencilla, pero hay algo que parece claro. El sueño no ha desaparecido. Lo que ha cambiado son las condiciones para alcanzarlo.

UN PAÍS MUCHO MÁS CARO

Uno de los mayores desafíos que enfrentan actualmente las familias latinas es el costo de la vida.

Durante los últimos años, prácticamente todo se ha

vuelto más caro. Comprar alimentos, pagar la renta, contratar un seguro, llenar el tanque de gasolina, utilizar el transporte público o simplemente salir a cenar cuesta mucho más que antes. Aunque la inflación ha disminuido respecto a sus niveles más altos, los precios alcanzados permanecen elevados y continúan afectando el presupuesto de millones de hogares.

En Nueva York, donde tradicionalmente el costo de vida ha sido superior al promedio nacional, la situación resulta aún más evidente. Muchas familias destinan

una parte cada vez mayor de sus ingresos al pago de la vivienda y los servicios básicos, dejando poco margen para ahorrar o invertir en proyectos personales.

Hace apenas dos décadas, numerosos inmigrantes podían imaginar que después de varios años de trabajo constante lograrían reunir el dinero suficiente para comprar una casa o abrir un pequeño negocio. Hoy, esa meta parece mucho más distante para una gran parte de la población.

Los alquileres continúan aumentando, mientras que el precio de las viviendas ha

alcanzado niveles difíciles de asumir incluso para familias con ingresos estables. En muchos casos, dos salarios ya no son suficientes para adquirir una propiedad en la ciudad.

Esta realidad ha obligado a miles de personas a retrasar proyectos familiares, compartir vivienda con otros parientes o mudarse a zonas cada vez más alejadas de sus lugares de trabajo.

EL SUEÑO DE TENER CASA PROPIA

Durante muchos años, comprar una vivienda simbolizó el momento en que un inmigrante podía decir que había alcanzado cierta estabilidad económica.

Era una meta tangible. Una recompensa al esfuerzo de años de trabajo.

Hoy, para muchos jóvenes latinos nacidos en Estados Unidos e incluso para quienes cuentan con educación universitaria, ese objetivo parece más difícil que nunca.

Los elevados precios de las propiedades, las tasas hipotecarias y la limitada oferta de viviendas asequibles han transformado el mercado inmobiliario en uno de los principales obstáculos para la movilidad económica.

Cada vez son más frecuentes las familias en las que tres generaciones comparten una misma vivienda. No siempre se trata de una decisión cultural, sino económica. Permanecer juntos permite repartir los gastos y enfrentar con mayor facilidad el alto costo de la ciudad.

Paradójicamente, mientras el precio de la vivienda

PORTADA

continúa aumentando, muchas personas sienten que sus salarios no han crecido al mismo ritmo. Esa sensación de trabajar más para obtener menos es una de las razones por las que muchos inmigrantes perciben que progresar requiere hoy un esfuerzo mucho mayor que el de generaciones anteriores.

EL PESO DE LA INCERTIDUMBRE MIGRATORIA

El panorama económico no es el único factor que ha cambiado. También lo ha hecho el contexto migratorio.

Durante los últimos años, las políticas migratorias se han convertido en uno de los temas más debatidos del país. Las decisiones tomadas en Washington repercuten directamente en la vida cotidiana de millones de personas que viven, trabajan y forman familias en Estados Unidos.

Para quienes aún esperan resolver su situación migratoria, la incertidumbre se ha convertido en parte de la rutina. Muchos prefieren posponer inversiones importantes, evitar cambios laborales o retrasar la apertura de un negocio mientras esperan una respuesta a sus trámites.

Esa incertidumbre también tiene un impacto emocional. No es fácil planificar el futuro cuando no se sabe con certeza qué cambios podrían producirse en la legislación o en los procesos migratorios.

Aun así, la inmensa mayoría continúa trabajando, pagando impuestos, educando a sus hijos y contribuyendo al desarrollo económico del país.

Diversos estudios han demostrado que los inmigrantes desempeñan un papel fundamental en sectores como la construcción, la agricultura, la salud, la hostelería, el transporte y los servicios. Muchas industrias tendrían enormes dificultades para cubrir su demanda de mano de obra sin la participación de trabajadores inmigrantes.

Sin embargo, el debate público suele centrarse úni-

camente en la inmigración desde una perspectiva política, dejando en segundo plano la enorme contribución económica y social que realizan millones de familias todos los días.

LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS TAMBIÉN SIENTEN LA PRESIÓN

El emprendimiento ha sido históricamente una de las grandes herramientas de movilidad económica para la comunidad latina. Restaurantes familiares, bodegas, panaderías, empresas de limpieza, talleres mecánicos, salones de belleza y pequeños comercios han permitido que miles de inmigrantes pasen de ser empleados a convertirse en empresarios.

Pero hoy ese camino también enfrenta nuevos obstáculos.

Los costos operativos han aumentado de manera significativa. El alquiler de los locales comerciales, los seguros, los servicios públicos, los salarios y las materias primas representan una presión constante sobre las finanzas de los pequeños negocios.

A ello se suma una competencia cada vez más intensa. Las grandes cadenas comerciales, el crecimiento del comercio electrónico y las nuevas tecnologías han cambiado los hábitos de consumo de los clientes, obligando a los empresarios a reinventarse constantemente.

Muchos reconocen que ya no basta con ofrecer un buen producto. Ahora también es necesario tener presencia digital, utilizar redes sociales, aceptar pagos electrónicos, gestionar reseñas en internet y adaptarse a un consumidor mucho más informado y exigente.

UNA NUEVA ECONOMÍA EXIGE NUEVAS HABILIDADES

El mercado laboral tampoco es el mismo que conocieron quienes llegaron hace treinta o cuarenta años.

¿ESTÁ CAMBIANDO EL SUEÑO AMERICANO PARA LOS LATINOS?

El alto costo de la vida, las nuevas políticas migratorias y una economía en transformación están redefiniendo el camino hacia la prosperidad.



LOS LATINOS: UNA FUERZA QUE IMPULSA A EE. UU.

62.5 millones de latinos viven en Estados Unidos en 2024.	18.6% de la fuerza laboral del país es latina.	5.1 millones de negocios son propiedad de latinos.	\$2.8 billones de poder adquisitivo tiene la comunidad latina.
---	--	--	--

Fuentes: Pew Research Center, U.S. Bureau of Labor Statistics, Stanford Latino Entrepreneurship Initiative, Nielsen.

LOS GRANDES DESAFÍOS QUE ENFRENTAN HOY LAS FAMILIAS LATINAS

1. EL ALTO COSTO DE VIVIR EN NUEVA YORK

Los precios de los alimentos, servicios y transporte han aumentado mucho más rápido que los salarios.

AUMENTO DE PRECIOS (2019-2024)	
Alimentos	+28%
Renta promedio	+24%
Transporte	+34%
Electricidad	+31%

2. VIVIENDA: UN SUEÑO CADA VEZ MÁS LEJANO

El precio de las viviendas y las tasas de interés han subido drásticamente.

PRECIO MEDIANO DE UNA VIVIENDA EN NYC

2014	\$525,000
2024	\$850,000

Solo el **32%** de los latinos cree que podrá comprar una casa en los próximos 5 años.

3. INCERTIDUMBRE MIGRATORIA

Las políticas migratorias cambiantes generan miedo e inestabilidad.

70% de los latinos dice vivir con estrés por su situación migratoria o la de un ser querido.

4. PEQUEÑOS NEGOCIOS FRENTE A NUEVOS DESAFÍOS

Aumentan los costos, la competencia y las regulaciones.

PRINCIPALES PROBLEMAS PARA LOS NEGOCIOS LATINOS

Costos de renta	60%
Impuestos y regulaciones	45%
Competencia	42%
Falta de empleados	35%
Acceso a financiamiento	30%

HISTORIAS QUE INSPIRAN: EL SUEÑO SIGUE VIVO

DE LAVAPLATOS A PROPIETARIO DE RESTAURANTE

Carlos llegó de Ecuador en 2003. Trabajó en la cocina de un restaurante durante 7 años. En 2012 abrió su propio local en Queens. Hoy emplea a 18 personas.

“Fue difícil, pero la clave fue nunca rendirse y trabajar más que los demás.”

DE LIMPIAR CASAS A TENER SU PROPIA EMPRESA

María y su esposo comenzaron limpiando casas los fines de semana. Con esfuerzo ahorraron y fundaron su empresa de limpieza. Ahora tienen 35 empleados.

“Empezamos sin nada, pero tenemos ganas de salir adelante.”

PRIMERA GENERACIÓN UNIVERSITARIA

José es el primero de su familia en ir a la universidad. Estudió ingeniería en la Universidad de la Ciudad de Nueva York y quiere trabajar en energías renovables.

“Mis padres sacrificaron mucho para darme esta oportunidad.”

SUEÑAN CON UN FUTURO MEJOR PARA SUS HIJOS

Para Ana, lo más importante es que sus hijos tengan más oportunidades que ella. Trabaja dos empleos para que puedan tener una educación mejor.

“Todo lo que hago es por ellos, para que no tengan que empezar desde cero.”

¿QUÉ OPORTUNIDADES SIGUEN EXISTIENDO?

SALUD

Alta demanda de enfermeros, asistentes médicos y cuidadores. Empleos estables y bien remunerados.

TECNOLOGÍA

Crece los trabajos en programación, análisis de datos, ciberseguridad e inteligencia artificial.

OFICIOS ESPECIALIZADOS

Electricistas, plomeros, técnicos de HVAC y soldadores son cada vez más necesarios y mejor pagados.

EMPRENDIMIENTO

El comercio digital y las redes sociales permiten iniciar negocios con menos inversión que nunca antes.

EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN

Programas técnicos, certificaciones y cursos cortos abren puertas a nuevas carreras y mejores salarios.

ENERGÍA LIMPIA

La industria de energías renovables ofrece miles de empleos para el presente y el futuro.

EL SUEÑO AMERICANO NO HA MUERTO, ESTÁ EVOLUCIONANDO.

Requiere más preparación, adaptación y perseverancia, pero millones de latinos siguen demostrando que con trabajo duro y determinación, todo es posible.

Durante mucho tiempo, el esfuerzo físico era suficiente para acceder a empleos bien remunerados en la construcción, la manufactura o la industria. Hoy esos sectores siguen ofreciendo oportunidades, pero la economía estadounidense demanda cada vez más trabajadores con conocimientos tecnológicos, habilidades digitales y capacidad para adaptarse a cambios constantes.

La inteligencia artificial, la automatización y la digitalización están transformando prácticamente todas las in-

dustrias. Desde un pequeño restaurante que utiliza sistemas automatizados para recibir pedidos hasta empresas de construcción que incorporan drones y programas de diseño digital, la tecnología forma parte de la vida cotidiana de los negocios.

Lejos de representar únicamente una amenaza, estos cambios también ofrecen nuevas oportunidades para quienes estén dispuestos a aprender.

Cada vez existen más programas de capacitación

técnica, certificaciones profesionales y cursos especializados que permiten acceder a empleos bien remunerados sin necesidad de completar una carrera universitaria de cuatro años.

Los sectores de la salud, la energía, la logística, la tecnología, la inteligencia artificial y la ciberseguridad presentan una creciente demanda de trabajadores calificados, muchos de ellos con salarios superiores al promedio nacional.

Para las nuevas generaciones de latinos, domi-

nar el inglés sigue siendo importante, pero ya no es suficiente. El mercado también exige conocimientos tecnológicos, capacidad para resolver problemas, liderazgo y aprendizaje continuo.

EL SUEÑO SIGUE VIVO, PERO EXIGE REINVENTARSE

Decir que el Sueño Americano ha muerto sería ignorar las miles de historias de superación que siguen escribiéndose cada día en ciudades como Nueva York. Pero afirmar que todo sigue igual también sería desconocer la realidad que enfrentan millones de familias.

Hoy progresar exige más preparación, mayor capacidad de adaptación y una visión distinta del éxito. La economía es más competitiva, el costo de la vida es más alto y las reglas del mercado cambian con rapidez. Sin embargo, la historia de los latinos en Estados Unidos ha sido siempre una historia de resiliencia.

Cada generación ha enfrentado desafíos diferentes. Los primeros inmigrantes lucharon por encontrar trabajo y aprender un nuevo idioma. Sus hijos buscaron abrirse camino en las universidades y en las profesiones. Las nuevas generaciones deberán competir en una economía global impulsada por la tecnología y la innovación.

El Sueño Americano no ha desaparecido. Está evolucionando. Y, como ha ocurrido tantas veces a lo largo de la historia, serán la capacidad de adaptación, el espíritu emprendedor y la determinación de millones de familias latinas los que definirán el próximo capítulo de esa historia. Porque, al final, el sueño nunca ha consistido únicamente en ganar más dinero, sino en tener la oportunidad de construir una vida mejor que la generación anterior. Esa aspiración continúa viva y sigue siendo una de las mayores fortalezas de la comunidad latina en Estados Unidos.

COMUNIDAD

Nueva York lanza un sitio web con recursos para la comunidad venezolana

La gobernadora Kathy Hochul lanzó hoy un nuevo sitio web con recursos para la comunidad venezolana y sus aliados en todo Nueva York. Un mes después de los devastadores terremotos que azotaron el país, Venezuela aún enfrenta una situación crítica y la gobernadora Hochul continúa instando a los neoyorquinos a apoyar los esfuerzos de recuperación y ayuda humanitaria.

Consciente de los profundos lazos de Nueva York con la comunidad venezolana, se ha asociado con la Federación Hispana para proporcionar recursos que apoyen las labores de ayuda humanitaria en la región, al tiempo que advierte sobre posibles estafas relacionadas con donaciones.

“Un mes después de los devastadores terremotos, miles de familias venezolanas, incluidas muchas aquí en Nueva York, aún lidian con pérdidas e incertidumbre inimaginables”, dijo la gobernadora Hochul. “Animo a los neoyorquinos a que sigan demostrando la generosidad que caracteriza a nuestro estado apoyando a organizaciones humanitarias confiables que brindan ayuda sobre el terreno. Si deciden donar, por favor, manténganse alerta ante posibles estafas y asegúrense de que cada dólar llegue a las personas y comunidades que más lo necesitan”.

Mientras Venezuela continúa recuperándose de este devastador desastre, la gobernadora Hochul ha reiterado su apoyo al Estatus de Protección Temporal (TPS) para los venezolanos que cumplan con los requisitos, reconociendo que nadie debe ser obligado a regresar a países que enfrentan crisis humanitarias.

APOYO A LOS ESFUERZOS DE AYUDA HUMANITARIA

Un mes después de los devastadores terremotos que azotaron Venezuela, Nueva York mantiene su compromiso de apoyar a nuestros vecinos globales en tiempos de crisis. En nuestro continuo esfuerzo por apoyar a las comunidades afectadas, compartimos recursos proporcionados por la Federación Hispana para quienes estén interesados en contribuir a las labores de socorro y recuperación.

Federación Hispana Ayuda a los Pueblos: Ayuda para el desastre en Venezuela

La Federación Hispana, la organización latina sin fines de lucro más grande del país, anunció un Fondo de Ayuda de Emergencia de \$100,000: Ayuda a los Pueblos: Ayuda para el desastre en Venezuela.

En colaboración con organizaciones como AID for Life y Casa de Venezuela Orlando, que tienen fuertes vínculos con grupos locales que están movilizando asistencia humanitaria inmediata, incluyendo alimentos, agua potable, refugio de emergencia y suministros esenciales en toda Venezuela.

Aid for LIFE Fondo de Ayuda de Emergencia para el Terremoto de Venezuela

Equipo en Venezuela evaluando en tiempo real las necesidades inmediatas de las comunidades afectadas, proporcionando alimentos, agua potable y suministros médicos.

Las donaciones se entregan directamente al equipo en Venezuela, que coordina

con organizaciones locales, incluyendo estudiantes de la Universidad Central de Venezuela que realizan rescates, así como con hospitales y clínicas que necesitan urgentemente suministros médicos.

Casa de Venezuela Orlando Respuesta de Emergencia

En colaboración con la Red de Organizaciones Venezolanas en Estados Unidos y grupos locales, brindamos apoyo continuo a largo plazo a las comunidades mediante asistencia médica de emergencia, suministros y apoyo emocional a familias dentro y fuera de Venezuela.

World Central Kitchen Ayuda Alimentaria de Emergencia para Venezuela

Mediante la colaboración con organizaciones locales y la activación de una red de camiones de comida o cocinas de emergencia, WCK proporciona comidas recién preparadas, con ingredientes culturalmente familiares, además de agua potable y hielo a las comunidades afectadas por desastres.

Ha servido más de un millón de comidas en las semanas posteriores a los recientes terremotos en Venezuela y ha apoyado a cocinas comunitarias con suministros de alimentos, equipos de cocina, mejoras de infraestructura y capacitación culinaria para ampliar su capacidad.

CÓMO EVITAR ESTAFAS CON DONACIONES

Cuando ocurren desastres, los estafadores se aprovechan de las personas que buscan ayudar. Los terremotos en Venezuela brindan una oportunidad para

que los estafadores creen organizaciones benéficas falsas o se hagan pasar por víctimas de desastres. Otros diseñan sitios web que imitan el sitio oficial de una organización benéfica legítima para robar el dinero y/o la información personal de donantes desprevenidos.

Para evitar que las donaciones caigan en manos equivocadas, la División de Protección al Consumidor del Departamento de Estado de Nueva York recomienda tomar las siguientes precauciones:

Verifique la solicitud: Los estafadores se hacen pasar con frecuencia por amigos, familiares o parejas sentimentales en las redes sociales y solicitan donaciones. Si recibe una solicitud de donación no solicitada en línea, incluso si parece provenir de alguien que conoce, comuníquese directamente con la persona a través de otro medio de comunicación para verificar la solicitud. No haga clic en ningún enlace ni complete ningún formulario antes de verificar la fuente. Si la solicitud proviene de alguien que conoció recientemente en línea, lo más probable es que sea una estafa y debe tener especial cuidado.

Cuidado con las organizaciones benéficas falsas: Algunos estafadores crean organizaciones falsas e intentan engañarte con nombres similares a los de organizaciones reconocidas. Presta atención al nombre completo, la dirección web, la información de contacto, etc. Los estafadores pueden copiar o imitar el nombre de una organización conocida y de confianza para estafarte.

Investigue a la organización benéfica: No se limite a consultar únicamente el sitio web de la organización. Antes de donar, busque

información en línea utilizando el nombre del grupo junto con términos como "reseña" o "estafa". La Comisión Federal de Comercio (FTC) recomienda consultar sitios como give.org, charitynavigator.org, charitywatch.org, o candid.org para ver informes y calificaciones de las organizaciones benéficas. También puede verificar ante el Servicio de Impuestos Internos (IRS) que la organización esté registrada. La Oficina de la Fiscal General recomienda asimismo revisar el Registro de Organizaciones Benéficas para consultar los informes financieros antes de donar y asegurarse de que la organización goce de buena salud fiscal.

Resista las tácticas de presión: Aunque la situación sea urgente, los consumidores no deben dejarse presionar para donar de inmediato. Los estafadores suelen presionar para conseguir una donación urgente, lo que puede llevarle a pasar por alto señales de alerta en su relato. Tenga cuidado con los correos electrónicos directos de supuestas "víctimas" y con los solicitantes que utilizan historias conmovedoras e insisten en que done al instante. No entregue dinero por teléfono a vendedores que le contacten sin haberlo solicitado; en su lugar, pídale que le envíen información por escrito sobre la organización y sobre cómo realizar la donación, si decide hacerlo.

Mantenga privada su información personal: Nunca proporcione su número de Seguro Social, número de tarjeta de crédito o débito, ni otra información de identificación personal en respuesta a una solicitud de donación no solicitada. Si dona en línea, asegúrese de que su

conexión a Internet sea segura antes de proceder con la donación.

Pregunte cómo se utilizará su dinero: Los consumidores quieren saber que su dinero llega directamente a las víctimas. Una organización benéfica legítima debería poder informarle qué parte de su donación se destinará directamente al programa y cuál a gastos administrativos.

Done mediante cheque o tarjeta de crédito: Nunca entregue dinero en efectivo, tarjetas de regalo, criptomonedas ni ningún otro medio de pago difícil de rastrear. Realice su contribución mediante cheque o tarjeta de crédito para asegurarse de tener un registro de la donación. Extienda los cheques a nombre de la organización benéfica, no de una persona física. Si decide donar a través del sitio web de una organización, verifique que el sitio sea seguro y que su computadora cuente con la protección antivirus más reciente.

Si sospecha que ha sido objeto de un intento fraudulento de solicitud de donaciones, puede presentar una queja ante la División de Protección al Consumidor del Departamento de Estado de Nueva York. Las quejas de los consumidores pueden presentarse en cualquier momento a través del sitio web de la División de Protección al Consumidor del Estado.

La línea directa de asistencia al consumidor de la División está disponible de lunes a viernes (excepto los días festivos estatales), de 8:30 a.m. a 4:30 p.m., llamando al 1-800-697-1220. Puede encontrar más información y consejos siguiendo a la División de Protección al Consumidor en las redes sociales X y Facebook.



NUEVA YORK CON VENEZUELA

WE ARE NEW YORK

RECURSOS, APOYO Y SEGURIDAD PARA DONAR



La gobernadora Kathy Hochul lanzó hoy un nuevo sitio web con recursos para la comunidad venezolana y sus aliados en todo Nueva York.

Un mes después de los devastadores terremotos que azotaron el país, Venezuela aún enfrenta una situación crítica y la gobernadora Hochul continúa instando a los neoyorquinos a apoyar los esfuerzos de recuperación y ayuda humanitaria.



LAZOS QUE NOS UNEN

Nueva York reconoce los profundos lazos con la comunidad venezolana e impulsa la ayuda humanitaria.



APOYO CONTINUO

La gobernadora Hochul reafirma su apoyo al Estatus de Protección Temporal (TPS) para venezolanos que cumplan con los requisitos.



SOLIDARIDAD EN ACCIÓN

Invitamos a los neoyorquinos a apoyar a organizaciones confiables que brindan ayuda sobre el terreno en Venezuela.



APOYA LOS ESFUERZOS DE AYUDA HUMANITARIA

Recursos confiables para contribuir a las labores de socorro y recuperación en Venezuela.



FEDERACIÓN HISPANA

AYUDA A LOS PUEBLOS:
Ayuda para el desastre en Venezuela

- Fondo de Ayuda de Emergencia de \$100,000.
- En colaboración con AID for Life y Casa de Venezuela Orlando y organizaciones locales.

fedhispana.org



AID for LIFE (AYUDA PARA LA VIDA)

FONDO DE AYUDA DE EMERGENCIA PARA EL TERREMOTO DE VENEZUELA

- Equipo en Venezuela evaluando en tiempo real las necesidades de las comunidades afectadas.
- Proporciona alimentos, agua potable y suministros médicos.
- Coordina con organizaciones locales, estudiantes de la UCV, hospitales y clínicas.

aidforlife.org



CASA DE VENEZUELA ORLANDO

RESPUESTA DE EMERGENCIA

- En colaboración con la Red de Organizaciones Venezolanas en Estados Unidos y grupos locales.
- Apoyo continuo a largo plazo mediante asistencia médica de emergencia, suministros y apoyo emocional a familias dentro y fuera de Venezuela.

casavenezuelaorlando.org



WORLD CENTRAL KITCHEN

AYUDA ALIMENTARIA DE EMERGENCIA PARA VENEZUELA

- Provee comidas recién preparadas, agua potable e hielo a comunidades afectadas por desastres.
- Ha servido más de 1 millón de comidas en las semanas posteriores a los terremotos.
- Apoya a cocinas comunitarias con suministros, equipos, infraestructura y capacitación culinaria.

wck.org



CÓMO EVITAR ESTAFAS CON DONACIONES

Cuando ocurren desastres, los estafadores se aprovechan de las personas que quieren ayudar. Siga estas recomendaciones para proteger su dinero e información.



VERIFIQUE LA SOLICITUD

Confirme por otro medio cualquier solicitud no solicitada. No haga clic en enlaces ni complete formularios antes de verificar la fuente.



CUIDADO CON ORGANIZACIONES FALSAS

Preste atención al nombre completo, sitio web, dirección e información de contacto. Los estafadores usan nombres similares para engañarlo.



INVESTIGUE A LA ORGANIZACIÓN

Busque reseñas en línea y consulte sitios como give.org, charitynavigator.org, charitywatch.org o candid.org. Verifique en IRS.gov y revise el Registro de Organizaciones Benéficas del NY antes de donar.



RESISTA LAS TÁCTICAS DE PRESIÓN

No se deje presionar para donar de inmediato. Tómese su tiempo para evaluar a la organización.



MANTENGA PRIVADA SU INFORMACIÓN

Nunca proporcione su Seguro Social, números de tarjetas u otra información personal en respuestas a solicitudes no solicitadas.



PREGUNTE CÓMO SE UTILIZARÁ SU DINERO

Una organización legítima debe informarle qué parte de su donación se destina a programas y cuál a gastos administrativos.



DONE MEDIANTE CHEQUE O TARJETA

No use efectivo, tarjetas de regalo, criptomonedas ni métodos difíciles de rastrear. Use cheque o tarjeta de crédito y verifique que el sitio web sea seguro antes de donar.



SI SOSPECHA DE UNA ESTAFA

Presente una queja ante la División de Protección al Consumidor del Departamento de Estado de Nueva York.



Las quejas de los consumidores pueden presentarse en cualquier momento en:

dos.ny.gov/consumer-protection



RECURSOS Y MÁS INFORMACIÓN

Visite el nuevo sitio web con recursos para la comunidad venezolana y sus aliados en todo Nueva York.

ny.gov/venezuela



LÍNEA DE ASISTENCIA AL CONSUMIDOR

Lunes a viernes (excepto días festivos estatales) de 8:30 a. m. a 4:30 p. m.

1-800-697-1220

SÍGANOS EN REDES SOCIALES

Consejos y alertas de la División de Protección al Consumidor.

 @NYSConsumer

 facebook.com/nysconsumer



JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES. NUEVA YORK CON VENEZUELA.

Cada ayuda cuenta.
Cada dólar llega.
Cada vida importa.



EDITORIAL

El Sueño Americano no ha muerto, pero necesita renovarse

Durante décadas, el Sueño Americano fue uno de los conceptos más poderosos de la historia moderna. No era simplemente una idea económica ni una promesa política. Era la convicción de que cualquier persona, sin importar su origen, podía construir una vida mejor a través del trabajo, la educación, la perseverancia y la libertad.

Para millones de inmigrantes latinoamericanos, ese sueño tuvo nombre y apellido. Significó dejar atrás la pobreza, la violencia o la falta de oportunidades para comenzar de nuevo en un país que ofrecía posibilidades difíciles de encontrar en sus lugares de origen. Nueva York se convirtió en uno de los mayores símbolos de esa esperanza. Sus calles fueron escenario de incontables historias de sacrificio y superación. Hombres y mujeres que llegaron con poco más que una maleta lograron, con los años, comprar una vivienda, abrir un pequeño negocio o enviar a sus hijos a la universidad.

Esas historias siguen existiendo. Pero sería ingenuo ignorar que las condiciones para alcanzarlas han cambiado profundamente.

Hoy, progresar en Estados Unidos exige mucho más que trabajar duro. El costo de la vivienda, la inflación, el precio de los alimentos, los seguros, la educación y los servicios básicos han elevado el costo de perseguir ese sueño. Muchas familias trabajan más horas que nunca y, aun así, sienten que avanzan más lentamente que generaciones anteriores.

No se trata únicamente de una percepción. Basta conversar con propietarios de pequeños negocios, trabajadores de la construcción, empleados de restaurantes o profesionales jóvenes para escuchar una preocupación común: el dinero rinde menos y el futuro parece más incierto.

A ello se suma un ambiente migratorio que, en los últimos años, ha generado preocupación entre miles de familias. La incertidumbre sobre políticas públicas, procesos legales y permisos de trabajo influye en decisiones tan importantes como invertir, emprender o comprar una vivienda. Cuando una familia no sabe qué ocurrirá dentro de algunos años, resulta difícil planificar el largo plazo.

Sin embargo, reducir el de-

bate únicamente a las dificultades sería ofrecer una visión incompleta de la realidad.

La comunidad latina nunca había tenido el peso económico, empresarial y cultural que posee hoy en Estados Unidos. Los hispanos impulsan sectores fundamentales de la economía, crean miles de empresas cada año y representan una parte creciente del consumo nacional. Son médicos, ingenieros, maestros, policías, empresarios, científicos, agricultores y trabajadores esenciales. Su aporte ya no puede entenderse como una contribución marginal, sino como uno de los pilares del desarrollo del país.

También están cambiando las oportunidades.

Hace treinta años, el camino hacia la prosperidad pasaba casi exclusivamente por conseguir un empleo estable o abrir un pequeño comercio. Hoy existen posibilidades que antes eran impensables. La economía digital, el comercio electrónico, la inteligencia artificial, la salud, las energías renovables y las nuevas tecnologías ofrecen espacios donde el talento puede abrir puertas con mayor rapidez.

Pero esas oportunidades

exigen preparación.

El éxito del futuro dependerá cada vez menos de la fuerza física y cada vez más del conocimiento, la innovación y la capacidad de adaptarse a un mundo que cambia constantemente. Para las nuevas generaciones de latinos, aprender inglés sigue siendo importante, pero ya no basta. Será necesario dominar herramientas digitales, desarrollar habilidades técnicas, fortalecer el pensamiento crítico y mantener una actitud de aprendizaje permanente.

La educación continúa siendo la inversión más rentable que una familia puede hacer.

Del mismo modo, el emprendimiento seguirá siendo una de las grandes fortalezas de nuestra comunidad. Los pequeños negocios latinos no solo generan empleo; también fortalecen barrios enteros, crean oportunidades para otros inmigrantes y contribuyen a mantener viva la identidad cultural de nuestras comunidades. Apoyarlos no significa únicamente favorecer la economía local. Significa invertir en el futuro de Nueva York.

Las autoridades también tienen una responsabilidad

importante. Facilitar el acceso a la vivienda, simplificar regulaciones para pequeños empresarios, mejorar la capacitación laboral y ofrecer políticas migratorias claras no beneficia únicamente a los inmigrantes. Beneficia a toda la economía estadounidense.

Una sociedad progresa cuando aprovecha el talento de quienes desean trabajar, emprender y contribuir.

En medio de tantos cambios, quizá también sea momento de redefinir qué entendemos por Sueño Americano.

Durante mucho tiempo se creyó que el éxito consistía únicamente en tener una casa más grande, un automóvil nuevo o mayores ingresos. Hoy muchas familias también valoran otros aspectos: la seguridad, la estabilidad, la educación de los hijos, la salud, el tiempo compartido en familia y la posibilidad de desarrollar un proyecto de vida con dignidad.

Tal vez el verdadero Sueño Americano nunca haya sido acumular riqueza. Tal vez siempre consistió en tener oportunidades.

Esa es precisamente la esencia que Estados Unidos debe preservar.

IMPACTO
LATINO

IMPACTO
LATIN NEWS™
DBA IMPACTO LATINO

5 Penn Plaza
New York, NY 10001

(212) 807-0400 Main
(212) 807-0408 Fax

Email:
Media@ImpactoLatino.com

Publisher/President
Gail Smith Carrillo
GSmith@ImpactoLatino.com

Editor in Chief
Jason Smith
JSmith@ImpactoLatino.com

Assistant Editor
Erika Rodríguez

Certified Minority Business

Impacto Latin News
(ISSN273530X)
Postmaster:
Please send address changes
to Impacto Latin News

For Advertising
Please Call our
Main Number
(212) 807-0400
Founded in 1967
by Carlos G. Carrillo

CARICATURA POLÍTICA



NEGOCIOS

El consejo que muchos empresarios descubren demasiado tarde: trabajar más no siempre significa crecer más

Impacto Latino

Uno de los errores más comunes entre los pequeños y medianos empresarios es creer que el crecimiento de una empresa depende únicamente de trabajar más horas. Al principio, esa estrategia suele funcionar. El dueño atiende clientes, vende, administra las finanzas, responde llamadas, contrata personal y resuelve cada problema que surge durante el día. Sin embargo, llega un momento en que ese modelo deja de impulsar el negocio y comienza a limitarlo.

La diferencia entre un autoempleado y un verdadero empresario no está en cuánto trabaja, sino en la capaci-

dad de construir un negocio que pueda funcionar incluso cuando él no está presente.

Muchos emprendedores sienten que nadie hará las cosas tan bien como ellos. Esa mentalidad puede parecer una fortaleza, pero con frecuencia termina convirtiéndose en el mayor obstáculo para el crecimiento. Cuando todas las decisiones dependen de una sola persona, la empresa se vuelve lenta, el propietario vive bajo presión constante y cualquier enfermedad, vacaciones o imprevisto afecta directamente la operación.

Delegar no significa perder el control. Significa crear sistemas que permitan mantener la calidad mientras otras personas asumen responsabilidades. Un negocio

sólido no depende de la memoria de su dueño, sino de procesos claros, capacitación y supervisión.

Otro error frecuente consiste en dedicar todo el tiempo a resolver problemas urgentes y muy poco a planificar el futuro. Es fácil pasar el día respondiendo correos electrónicos, atendiendo llamadas o apagando incendios, pero pocas empresas crecen si nunca reservan tiempo para analizar sus números, revisar estrategias o buscar nuevas oportunidades de mercado.

Los empresarios exitosos acostumbran dedicar parte de su agenda a trabajar sobre el negocio, no únicamente dentro del negocio. Analizan indicadores, evalúan la rentabilidad de cada servicio,

escuchan a sus clientes y buscan constantemente maneras de mejorar la eficiencia.

También es importante comprender que no todos los clientes generan el mismo valor. En ocasiones, un pequeño grupo de clientes representa la mayor parte de las ganancias, mientras que otros consumen una cantidad desproporcionada de tiempo y recursos. Aprender a identificar cuáles relaciones comerciales fortalecen la empresa y cuáles afectan su rentabilidad es una habilidad clave para cualquier empresario.

La inversión en el equipo de trabajo también suele marcar la diferencia. Contratar únicamente por necesidad inmediata puede resultar costoso a largo plazo. Capac-

itar al personal, reconocer el buen desempeño y crear un ambiente donde las personas quieran permanecer reduce la rotación y mejora la calidad del servicio que recibe el cliente.

La tecnología representa otra oportunidad que muchos pequeños negocios aún no aprovechan por completo. Programas de facturación, herramientas de gestión de clientes, calendarios compartidos o sistemas de automatización pueden ahorrar decenas de horas cada mes y reducir errores administrativos.

Finalmente, ningún empresario debería descuidar su propia salud. El agotamiento permanente no es una medalla de honor ni una estrategia de crecimiento. Dormir bien, hacer ejerci-

cio y reservar tiempo para la familia no solo mejora la calidad de vida, sino también la capacidad para tomar buenas decisiones. Las empresas más exitosas suelen estar dirigidas por personas que entienden que cuidar de sí mismas también forma parte de cuidar el negocio.

Construir una empresa sólida no ocurre de la noche a la mañana. Requiere disciplina, capacidad de adaptación y una visión de largo plazo. Trabajar duro seguirá siendo indispensable, pero el verdadero crecimiento llega cuando el empresario deja de hacer todo por sí mismo y comienza a construir un sistema capaz de crecer, servir mejor a sus clientes y prosperar durante muchos años.

7 CLAVES PARA CONSTRUIR UNA EMPRESA EXITOSA



1 DELEGA RESPONSABILIDADES

Los sistemas hacen crecer una empresa.



2 TRABAJA SOBRE EL NEGOCIO

Analiza números, metas y oportunidades.



3 CONOCE A TUS MEJORES CLIENTES

No todos generan el mismo valor.



4 CREA PROCESOS

- Organiza
- Capacita
- Estandariza

La consistencia genera resultados.



5 APROVECHA LA TECNOLOGÍA

Automatiza tareas, reduce errores y aumenta la productividad.



6 INVIERTE EN TU EQUIPO

Capacitar, motivar y reconocer al equipo impulsa el crecimiento de tu empresa.



7 CUIDA AL EMPRESARIO

Tu salud física, mental y emocional también es parte del éxito.

EL VERDADERO CRECIMIENTO



“Trabajar más horas **NO** siempre significa crecer más.”



“Las empresas exitosas se construyen con **visión, sistemas y liderazgo.**”

TEATRO

El musical 'Monarch' lleva a Nueva York una historia de inmigración con sueños enfrentados

La obra 'Monarch: a Mexican-American Musical' debuta en el circuito teatral Off-Broadway de Nueva York con una historia de inmigración muy reconocible para los hispanos y que refleja cómo los "sueños chocan unos con otros", según dijeron sus creadores.

El musical, lanzado en 2022, ha pasado por escenarios de EE.UU. y México con "muy buena respuesta" hasta llegar a la "capital del mundo y de los inmigrantes", celebró en una entrevista telefónica la dramaturga mexicana Mayu Molina Lehmann, creadora del musical junto a su hermano, el músico Alfonso Molina.

La historia de 'Monarch', más vigente que nunca, cuenta la historia de Luis, un guía turístico en el santuario de la mariposa monarca en

México que emigra junto a su esposa y bebé a EE.UU. y 20 años después, convertido en 'handyman', es perseguido por un agente del Servicio de Inmigración.

Refugiado en una iglesia, Luis evoca los recuerdos del santuario de las mariposas monarca, cuya imagen adoptaron como símbolo los "dreamers", miles de jóvenes traídos a EE.UU. por padres indocumentados en busca de un futuro mejor y que hoy luchan por un estatus legal, como su hija.

Las mariposas monarca son "una metáfora hermosa de los migrantes", señala Mayu, pues las que salen de México "no regresan nunca jamás": mueren al cruzar el desierto, tras poner huevos, y las siguientes generaciones continúan hasta Canadá y de vuelta "a un lugar que nunca



Para los artistas, es importante la "plática" que provoca el musical, que presenta "versiones de lo que es el migrante", que no es un binomio "blanco y negro", como tampoco lo es el oficial de ICE, que "siente que hace algo equivocado", porque al final todos los personajes "son muy humanos".

han conocido".

SUEÑOS ENFRENTADOS

Precisamente porque los descendientes de muchos inmigrantes, no solo los mexicano-estadounidenses, ya no

hablan el español de sus antepasados, y los personajes del musical se desenvuelven en Estados Unidos, la obra está íntegramente en inglés con un poco de 'spanglish', explicaron los artistas.

"Queríamos expandirla,

para que el pueblo que no es hispano conociera esta historia que es tan dolorosa y tan injusta en muchos sentidos", indicó Mayu.

"Esta historia se escribió hace más de diez años, antes de la era de (Donald) Trump", apostilló Alfonso, que reconoció que desde la "frontera" ya entonces se percibía un "tejido silencioso", y el personaje del agente del Servicio de Control de Inmigración y Aduanas está inspirado en una "realidad" que existe desde "hace mucho tiempo".

Para los artistas, es importante la "plática" que provoca el musical, que presenta "versiones de lo que es el migrante", que no es un binomio "blanco y negro", como tampoco lo es el oficial de ICE, que "siente que hace algo equivocado", porque al

final todos los personajes "son muy humanos".

Son personajes con "ganas de salir adelante, pero no siempre con los resultados que uno quisiera", dice Alfonso, a lo que Mayu ejemplifica que el oficial de ICE "soñaba con ser un héroe, porque sus antepasados habían ido a la guerra" pero en lugar de eso acaba persiguiendo inmigrantes.

Al final, concluye Mayu, "los sueños chocan unos con otros".

La obra se representa en una tirada corta hasta el 26 de julio en el Cullum Theatre del American Theatre for Actors de Nueva York, como parte del festival internacional de teatro de Midtown, tras cosechar anteriormente tres premios Broadway World, incluyendo Mejor Musical.

‘¡VIOLENCIA!’ llega a Repertorio Español con una comedia absurda que explora las luchas internas de una mujer contemporánea

Impacto Latino

El escenario de Repertorio Español será el punto de partida para el estreno mundial de ¡VIOLENCIA!, una nueva comedia de la dramaturga Valeria Lora que promete combinar humor, absurdo y reflexión en una puesta en escena que aborda los conflictos emocionales y familiares desde una perspectiva original y llena de imaginación.

La producción, dirigida por BT Hayes, se presentará del 25 de julio al 2 de agosto de 2026 en una temporada limitada de apenas cinco funciones, como parte de la programación de una de las instituciones teatrales en español más importantes de Estados Unidos.

La historia gira en torno

a Violencia López, una compositora de jingles publicitarios que atraviesa uno de los momentos más caóticos de su vida. Además de enfrentar una reciente ruptura sentimental, debe lidiar con la inminente boda de su madre y con un padre cuya forma de afrontar los problemas es recurrir constantemente a chistes fuera de lugar. Sin embargo, la verdadera singularidad de la obra aparece cuando las distintas facetas de la mente de Violencia cobran vida y ocupan físicamente su apartamento.

Estas versiones personificadas de su propia psique, conocidas como las "Violencias", representan distintas emociones, pensamientos y conflictos internos, convirtiendo la vivienda de la protagonista en un escenario



La historia gira en torno a Violencia López, una compositora de jingles publicitarios que atraviesa uno de los momentos más caóticos de su vida.

donde la realidad y la imaginación se mezclan constantemente. El resultado es una comedia visual, dinámica y colorida que utiliza el humor absurdo para reflexionar so-

bre la ansiedad, la identidad, las relaciones familiares y los desafíos de la vida moderna.

Aunque la obra mantiene un tono ligero y divertido, sus creadores señalan que

también ofrece una mirada crítica sobre la sociedad contemporánea, abordando con ingenio temas que afectan a muchas personas en la actualidad.

El montaje cuenta con un elenco integrado por Paloma Michelle como Violencia López, junto a Vanessa Hernández, Antonio Melenciano, Lorena Guillen Castillo, Sofía Dao, Andrea Tovar, Bibi Sánchez, Solangel Galindo, Pelayo AF y Kevin Ríos, muchos de los cuales debutan en el escenario de Repertorio Español.

La producción fue posible gracias al Van Lier Fellowship for Young Latiné Directors, del New York Community Trust, con apoyo del Departamento de Asuntos Culturales de la Ciudad de Nueva York y del Concejo

Municipal.

Las funciones se presentarán en español con subtítulos en inglés, lo que permitirá que tanto hispanohablantes como público angloparlante disfruten de esta propuesta teatral.

Con una combinación de humor, creatividad y una puesta en escena poco convencional, ¡VIOLENCIA! busca ofrecer al público una experiencia diferente, donde la risa sirve como punto de partida para explorar las contradicciones, inseguridades y esperanzas que forman parte de la experiencia humana. La corta temporada convierte esta producción en una oportunidad especial para quienes desean conocer una de las nuevas voces del teatro latino contemporáneo en Nueva York.

ENTREVISTA EXCLUSIVA

RICARDO SALAZAR

Cuatro décadas impulsando el arte latino en Nueva York



Por Sophia Angelica

Con casi 40 años de trayectoria en la industria del entretenimiento en Nueva York, el actor nicaragüense Ricardo Salazar se ha consolidado como un artista multifacético, con una destacada carrera también como director, productor y gestor cultural.

Su pasión por las artes nació desde muy temprana edad en Nicaragua y, tras llegar a Nueva York, comenzó su formación en reconocidas instituciones como HB Studio, Prometeo (Miami Dade Community College), Broadway Dance Center y la Unidad de Formación Raúl Juliá del Teatro Rodante Puertorriqueño.

Su dedicación lo llevó a trabajar estrechamente con la legendaria actriz Miriam Colón-Valle, fundadora del Teatro Rodante Puertorriqueño, quien se convirtió en una de sus grandes mentoras.

Como actor, Salazar ha participado en teatro, cine y televisión en producciones como "Macbeth", "San Salvador Después del Eclipse", "Bodas de Sangre", "Piñero" (Miramax Films), "El Cóndor en Nueva York", "Sex and the City", "P.O.W.E.R. (The Eddie Matos Story)" de HBO, "Guadalupe" de Telemundo, entre otras.

Comprometido con impulsar el talento latino y fortalecer la comunidad artística hispana en Nueva York, fundó United Productions.

A través de la compañía ha producido proyectos teatrales y cinematográficos premiados, además de desempeñar un papel clave en festivales como el Ícaro Central American Film Festival, el Miami Short Film Festival, el International Puerto Rican Heritage Film Festival y el Havana Film Festival, y más.

A lo largo de su camino, ha recibido numerosos reconocimientos, el Premio Arte Internacional a la Excelencia por Actuación, el Premio Institucional LATA otorgado a United Productions, un Premio ALUNY, un Premio HOLA, y nominaciones a los Premios ACE y ATL.

Con su experiencia que abarca todos los rincones de las artes escénicas y audiovisuales, Salazar se ha convertido en una figura clave para el desarrollo del teatro y el cine latino en Nueva York, creando oportunidades para nuevos talentos y promoviendo la colaboración entre artistas y comunidades.

En una entrevista exclusiva con Impacto Latino, Salazar compartió más sobre sus inicios, sus proyectos actuales y lo que viene para el futuro.

¿Cómo nació tu pasión por las artes?

-Tengo ya casi 40 años trabajando como actor en la ciudad de Nueva York. Ya desde que estaba en mi país de jovencito, trabajaba en veladas, las actividades escolares. Cuando llegué a este país, se me dio la oportunidad en la escuela secundaria de entrar en un programa de drama. Cuando subí a escena, allí es donde yo dije que esto es lo mío, que real-



Ricardo Salazar ha dedicado casi cuatro décadas a fortalecer el teatro, el cine y la comunidad artística latina en Nueva York como actor, director, productor y gestor cultural.

mente estoy en el país donde necesito hacer esto. De allí, ya me fui buscando cómo pulir, y la llamita todavía sigue encendida.

Como actor, ¿hay algún papel o proyecto que más te haya impactado?

-Como actor, he interpretado muchísimos personajes, tanto de la vida real como ficticios. Creo que uno que me impacta todavía es "Bodas de Sangre". Lo he hecho cinco veces, tanto la Muerte como la Luna. Pero, creo que me impactó mucho más la Muerte, porque soy un actor que se mete en el método. Me meto tanto en el personaje. Llegué a perder peso increíblemente. Es uno de los personajes que más admiro. Me encantan las caracterizaciones.

¿Qué te motivó a expandir tu trabajo más allá de la actuación?

-No sé por qué siempre cuando la gente me conocía, me miraban con cara

de director. Siempre estaba en el aprendizaje. Entonces, vi que tengo el regalo de la vida, que si veo talento. Trabajé para el Teatro Rodante Puertorriqueño por casi 25 años con Miriam Colón, la fundadora que en paz descanse. Ella sabía que yo tenía el ojo. Entonces, ella me puso en el rol de estar audicionando para las obras de teatro. Nunca me quise entrar de lleno porque yo era actor. Pero, poco a poco me fue llevando a este camino del casting director. Yo tenía otra visión de obras de teatro. Entonces, esa creatividad en mi mente también me llevó a ser productor, ahora fundador de United Productions. Ahora, estoy con United Productions Film Festival y por allí voy avanzando. Sigo evolucionando y aprendiendo, pero creo que todo eso es buenísimo porque va de la mano todo.

¿Qué te inspiró a involucrarte en el cine independiente latino?

-Eso fue a través de uno de mis mejores amigos. Yo lo conozco desde el teatro puertorriqueño, que él era uno de los voluntarios. A los años de conocerlo, él fundó el Miami Short Film Festival. Entonces, me invitó a Miami para la primera edición, que fue fabulosa. Fue hace como dos años que me llevó la mentalidad de empezar también a crear el cine independiente, porque estas películas, directores, y actores no tienen la plataforma como lo tendría Hollywood. Estas películas son tan buenas, pero no tienen oportunidades. Allí es donde yo después dije déjame ver cómo me involucro más en Nueva York.

¿Qué significa para ti crear espacios donde las historias pueden ser contadas?

-Ese es realmente el lema y la misión de United Productions: crear, expandir nuevos valores en el arte escénico. Como saben, Estados Unidos es un país de inmigrantes. Muchas personas

vienen acá y no conocen, no saben por dónde empezar. Me han dado la oportunidad de estar en unas plataformas donde conocí mucha gente, de conocer tantas culturas. Hay muchas historias que hay que contar, porque cuando se cuentan, todos estamos conectados de alguna manera u otra. Nos da la actitud, el conocimiento, y la seguridad de que no estamos solos, que hay otras personas allá afuera que tienen la misma historia. No importa la nacionalidad, porque todos somos uno. La gente me ha preguntado, ¿por qué "United"? Es que yo soy de unir.

¿En qué proyectos estás trabajando actualmente y qué metas todavía quieres cumplir?

-Estoy acá con el Miami Short. Ya estoy trabajando ahora en la programación de Ícaro y con el United Productions Film Festival. Realmente quisiera expandirme más en el mercado, hacer un desarrollo de algún libreto y llegar a producir mis propias cosas.

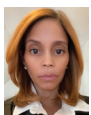


Con una trayectoria que abarca teatro, cine y televisión, Ricardo Salazar ha dado vida a una amplia variedad de personajes en escenarios y producciones reconocidas.

SALUD

El cambio que tanto temes puede ser el que más necesitas

Por qué crecer casi siempre implica dejar atrás algo conocido



Por Lolita Echevarria

El cambio es una de las pocas cosas que todos tenemos en común.

Tarde o temprano llega a nuestras vidas, aunque no lo hayamos buscado.

A veces aparece en forma de una oportunidad. Otras veces llega disfrazado de una pérdida, una despedida, un fracaso o una situación que nunca imaginamos enfrentar.

Y, aun así, nuestra primera reacción casi siempre es la misma: resistirnos.

Nos aferramos a lo conocido porque nos da seguridad. Preferimos permanecer en una situación que ya no nos hace felices antes que enfrentarnos a la incertidumbre de empezar de nuevo.

Pero ¿qué pasaría si el cambio que tanto tememos fuera precisamente el que necesitamos para crecer?

NOS CUESTA DEJAR ATRÁS LO CONOCIDO

El ser humano busca estabilidad por naturaleza.

Nos sentimos cómodos con las rutinas, los lugares familiares y las personas que forman parte de nuestra vida. Incluso cuando algo ya no funciona, muchas veces preferimos quedarnos porque al menos sabemos qué esperar.

Nos ocurre en el trabajo, en las relaciones, en las amistades e incluso con nuestros propios hábitos.

Permanecemos donde ya no somos felices porque cambiar da miedo.

Pero vivir en una zona de comodidad no siempre significa vivir en paz.

En ocasiones significa simplemente que nos acostumbramos a sobrevivir.

EL MIEDO AL CAMBIO SUELE SER MÁS GRANDE QUE EL CAMBIO MISMO

Antes de tomar una decisión importante, nuestra mente comienza a llenarse de preguntas.

¿Y si fracaso?

¿Y si me equivoco?

¿Y si las cosas salen peor?

Esas preguntas son normales.

El problema aparece cuando permitimos que el miedo tome todas las decisiones por nosotros.

Porque entonces dejamos pasar oportunidades.

Postergamos sueños.

Seguimos en lugares donde ya no estamos creciendo.

Y con el tiempo descubrimos que no fue el cambio lo que nos detuvo.

Fue el miedo a dar el primer paso.

EL CRECIMIENTO CASI NUNCA OCURRE DONDE TODO PERMANECE IGUAL

Si observamos nuestra propia vida, muchas de las experiencias que más nos hicieron crecer llegaron después de un cambio.

Cambiar de trabajo.

Mudarnos a otra ciudad.

Terminar una relación.

Volver a estudiar.

Comenzar un nuevo proyecto.

En ese momento parecía un desafío enorme.

Con el tiempo comprendimos que también era una oportunidad.

IDEAS CLAVE PARA ENTENDER EL PODER DEL CAMBIO

NOS AFERRAMOS A LO CONOCIDO
Preferimos lo que ya sabemos, aunque ya no nos haga felices, porque cambiar da miedo.

EL MIEDO AL CAMBIO ES MÁS GRANDE QUE EL CAMBIO MISMO
No fue el cambio lo que nos detuvo. Fue el miedo a dar el primer paso.

EL CRECIMIENTO CASI NUNCA OCURRE DONDE TODO PERMANECE IGUAL
Los mayores aprendizajes llegan después de un cambio. Ahí descubrimos nuevas capacidades y nos hacemos más fuertes.

CAMBIAR NO SIGNIFICA PERDERLO TODO
Siempre dejamos algo atrás, pero al mismo tiempo se abre espacio para algo nuevo y mejor.

ADAPTARSE TAMBIÉN ES UNA FORMA DE FORTALEZA
Saber cuándo cambiar de dirección no es rendirse, es tener sabiduría para no insistir en caminos que ya no llevan a ningún lugar.

NO TODOS LOS CAMBIOS LLEGAN POR DECISIÓN PROPIA
Algunos duelen y no los elegimos. Aun así, podemos encontrar nuevas oportunidades y razones para seguir.

LA VIDA SIEMPRE SEGUIRÁ CAMBIANDO
La pregunta no es si el cambio llegará, sino cómo decidiremos enfrentarlo: como amenaza o como oportunidad para crecer.

SI ALGO TERMINA, ES PORQUE ALGO MEJOR ESTÁ POR COMENZAR.
ATRÉVETE A DAR EL PRIMER PASO.

El crecimiento rara vez ocurre cuando todo está bajo control.

Ocurre cuando aprendemos a adaptarnos, a descubrir nuevas capacidades y a confiar en nosotros mismos.

CAMBIAR NO SIGNIFICA PERDERLO TODO

Existe la idea de que cada cambio implica una pérdida.

Y, en parte, es cierto.

Cada nuevo comienzo nos obliga a dejar algo atrás.

Una rutina.

Una etapa.

Una versión de nosotros mismos.

Pero también es cierto que cada cambio abre espacio para algo nuevo.

Nuevas personas.

Nuevas experiencias.

Nuevos aprendizajes.

Nuevas oportunidades que nunca habrían llegado si nos hubiéramos quedado exactamente donde estábamos.

A veces cerramos una puerta con tristeza, sin imaginar que otras mucho mejores están a punto de abrirse.

ADAPTARSE TAMBIÉN ES UNA FORMA DE FORTALEZA

Durante mucho tiempo confundimos fortaleza con resistencia.

Pensábamos que ser fuertes significaba aguantar, soportar y permanecer.

Pero la vida nos enseña otra lección.

La verdadera fortaleza también consiste en reconocer cuándo es momento de cambiar de dirección.

Adaptarse no significa rendirse.

Significa tener la sabiduría de entender que insistir en un camino que ya no conduce a ningún lugar no siempre es valentía.

A veces es miedo disfrazado de perseverancia.

NO TODOS LOS CAMBIOS LLEGAN POR DECISIÓN PROPIA

Hay cambios que elegimos.

Y hay cambios que simplemente llegan.

La pérdida de un empleo.

Una enfermedad.

Una separación.

La partida de un ser querido.

Esos cambios duelen porque no los esperábamos.

Sin embargo, incluso en medio del dolor, muchas personas descubren una fortaleza que nunca imaginaron tener.

Con el tiempo encuentran nuevas oportunidades, nuevos propósitos y nuevas razones para seguir adelante.

No porque el cambio haya sido fácil.

Sino porque decidieron no quedarse atrapadas en él.

LA VIDA SIEMPRE SEGUIRÁ CAMBIANDO

Por más que intentemos controlar cada detalle, la vida continuará sorprendiéndonos.

Cambiarán nuestras prioridades.

Cambiarán nuestras circunstancias.

Cambiarán las personas que nos rodean.

Y nosotros también cambiaremos.

La pregunta no es si el cambio llegará.

La pregunta es cómo decidiremos enfrentarlo.

Podemos verlo como una amenaza o como una oportunidad para crecer.

Podemos aferrarnos al pasado o abrir espacio para lo que viene.

TAL VEZ EL CAMBIO NO LLEGÓ PARA DETENERTE

Muchas veces creemos que un cambio inesperado vino a destruir nuestros planes.

Pero con el paso del tiempo descubrimos que también vino a enseñarnos algo.

A desarrollar nuevas habilidades.

A conocernos mejor.

A descubrir que éramos más fuertes de lo que pensábamos.

No todo cambio llega para quitarte algo.

Algunos llegan para mostrarte un camino que nunca habrías recorrido si todo hubiera salido exactamente como lo planeaste.

Quizás el mayor obstáculo no sea el cambio.

Quizás sea nuestra resistencia a aceptarlo.

Porque permanecer siempre en el mismo lugar puede parecer seguro.

Pero también puede impedirnos descubrir todo aquello que somos capaces de lograr.

Al final, crecer casi siempre implica dejar atrás algo conocido.

Y aunque ese primer paso dé miedo, también puede convertirse en el comienzo de la mejor etapa de tu vida.

LEGIONELOSIS

LO QUE ES Y CÓMO PROTEGERSE EN NUEVA YORK

Autoridades de salud de Nueva York confirmaron un brote de legionelosis en Manhattan que ha provocado cinco muertes y 82 casos. Se detectó la bacteria en 34 torres de refrigeración de 33 edificios. Infórmate, toma precauciones y protege tu salud.

¿QUÉ ES LA LEGIONELOSIS?



La legionelosis es una enfermedad pulmonar grave causada por la bacteria *Legionella*. La forma más común es la **Enfermedad del Legionario**, una neumonía que puede ser mortal, especialmente en personas mayores o con sistemas inmunes debilitados.

SÍNTOMAS

Los síntomas pueden aparecer entre 2 y 10 días después de la exposición a la bacteria e incluyen:

- Fiebre alta
- Escalofríos
- Tos (puede haber flema)
- Dificultad para respirar
- Dolores musculares
- Dolor de cabeza
- Fatiga





BUSCA ATENCIÓN MÉDICA INMEDIATA si presentas estos síntomas, especialmente si tienes factores de riesgo o has estado en el área afectada.

¿CÓMO SE CONTAGIA?

La bacteria *Legionella* vive en el agua. Se contagia al inhalar pequeñas gotas de agua contaminada (aerosoles) suspendidas en el aire. NO se transmite de persona a persona ni al beber agua.

FUENTES COMUNES DE EXPOSICIÓN:



Torres de refrigeración



Duchas y spas



Fuentes ornamentales



Sistemas de agua caliente mal mantenidos

¿QUIÉNES ESTÁN EN MAYOR RIESGO?

- Personas mayores de 50 años
- Fumadores actuales o exfumadores
- Personas con enfermedades crónicas (pulmonares, cardíacas, diabetes, renal)
- Personas con sistemas inmunes debilitados

¿QUÉ ESTÁ OCURRIENDO EN NUEVA YORK?

- Autoridades de salud confirmaron 5 muertes y 82 casos de legionelosis, todos en el Upper East Side de Manhattan.
- Se detectó la bacteria en 34 torres de refrigeración de 33 edificios. Todas fueron limpiadas y desinfectadas.
- No se han registrado nuevos casos en los últimos 6 días.
- La ciudad emitirá multas a edificios que no cumplan con las normas.
- Desde mayo de 2025, la ley exige pruebas de legionela cada 31 días cuando las torres de refrigeración están en funcionamiento.
- Se propone una línea telefónica de información durante el verano para reportar inquietudes y nuevos brotes.

CÓMO PROTEGERTE EN NUEVA YORK

- **Evita la exposición a aerosoles de agua.** Aléjate de torres de refrigeración en techos y fuentes ornamentales que generen niebla.
- **Ten cuidado con las duchas y spas.** Deja correr el agua caliente por unos minutos antes de entrar a la ducha.
- **Infórmate si trabajas o vives en edificios grandes.** Pregunta si realizan pruebas y mantenimiento regular de las torres de refrigeración.
- **Reporta condiciones inseguras.** Si ves torres con fugas, corrosión o acumulación de suciedad, repórtalo al **311**.
- **Conoce los síntomas y consulta a tu médico.** La detección temprana y el tratamiento adecuado pueden salvar vidas.



LA PREVENCIÓN ES RESPONSABILIDAD DE TODOS

Un mantenimiento adecuado del agua protege nuestra salud y nuestra comunidad.

PARA MÁS INFORMACIÓN

 Llama al **311**

 Visita nyc.gov/health/legionella

Esta información es solo para fines educativos. Para más detalles, consulta a tu proveedor de atención médica.

ARTE Y CULTURA

5 DE AGOSTO NUESTRA SEÑORA DE LAS NIEVES

PATRONA DE LA PUREZA, LA HUMILDAD
Y LA PROTECCIÓN DIVINA

Cada 5 de agosto la Iglesia Católica celebra con alegría la fiesta de Nuestra Señora de las Nieves, una advocación mariana que tiene su origen en un hecho milagroso ocurrido en el siglo IV en Roma y que hoy es venerada en todo el mundo.



ORIGEN DE LA FIESTA

La tradición cuenta que en el año 352, el Papa Liberio tuvo un sueño en el que la Virgen María le pedía que se construyera una iglesia en el lugar donde, al día siguiente, amaneciera cubierta de nieve en pleno verano.

Al amanecer del 5 de agosto, el Monte Esquilino en Roma apareció cubierto de nieve.

Ese lugar fue señalado como voluntad divina y allí se construyó la Basílica de Santa María la Mayor, una de las más importantes dedicadas a la Virgen.



SU SIGNIFICADO

- La nieve simboliza la pureza de María.
- María es la que intercede ante Dios por sus hijos.
- Es madre de todos y nos cubre con su manto protector.
- Nos invita a vivir con sencillez, fe y confianza.

“María, eres nieve
que cubre nuestra
vida con la pureza
de Dios.”



¿CÓMO SE CELEBRA?



Misas, procesiones y novenas en su honor.



Muchas comunidades realizan ofrendas de flores blancas, símbolo de su pureza.



Se le pide por protección, por las familias, por los enfermos y por la paz del mundo.

“Bajo tu manto de Nieves,
oh Madre buena, cúbrenos
con tu amor y guíanos
siempre a tu Hijo.”



DATOS CURIOSOS



La Basílica de Santa María la Mayor en Roma es el primer santuario del mundo dedicado a esta advocación mariana.



El nombre “Nieves” viene del milagro de la nieve que cubrió el lugar donde la Virgen quería su iglesia.



Es una de las advocaciones marianas más antiguas y extendidas en América Latina.



Millones de fieles acuden a Ella para confiar sus necesidades, dar gracias y pedir su intercesión.



Su fiesta se celebra el 5 de agosto en todo el mundo con gran fe y devoción.



ORACIÓN A NUESTRA SEÑORA DE LAS NIEVES

Santísima Virgen María de las Nieves, Madre de Dios y Madre nuestra, cúbrenos con tu manto maternal, protege a nuestras familias, guía nuestros pasos y llévanos siempre a Jesús tu Hijo. Amén.

¡OH, MARÍA DE LAS NIEVES!
ENSÉÑANOS A SER PUROS DE CORAZÓN
Y LLÉVANOS SIEMPRE A JESÚS.

★ MARÍA, MADRE NUESTRA, SOMOS TUYOS. HOY, MAÑANA Y SIEMPRE. ★

ARTE Y CULTURA

LA VIRGEN DE LOS ÁNGELES

PATRONA DE COSTA RICA

Fe que nos une, tradición que nos identifica

Cada 2 de agosto, Costa Rica se viste de fe y esperanza para honrar a su Patrona, la Virgen de los Ángeles, símbolo de protección, agradecimiento y unidad nacional.



¿QUIÉN ES LA VIRGEN DE LOS ÁNGELES?

Es la imagen de la Inmaculada Concepción que, según la tradición, fue encontrada el 2 de agosto de 1635 por una niña llamada Juana Pereira, junto con su tío, en la cima del Cerro de la Muerte. La imagen estaba de rodillas, con las manos juntas en oración.

“Aquí me quedo y aquí se me ha de construir mi ermita.”



UNA CELEBRACIÓN QUE UNE AL PAÍS

- **Peregrinación:** Miles de fieles caminan desde diferentes partes del país hasta la Basílica de Cartago.
- **Misas y actos litúrgicos** durante todo el día.
- **Topes:** Carretas adornadas, música, bailes típicos y alegría popular.
- **Comidas tradicionales** y actividades culturales en todo el territorio nacional.



¿CUÁNDO SE CELEBRA?

2 DE AGOSTO

Es el día principal de la festividad, pero las celebraciones se extienden todo el mes con actividades religiosas, culturales y tradicionales en todo el país.



SU SIGNIFICADO PARA LOS COSTARRICENSES

- Protectora del pueblo costarricense
- Madre y guía espiritual
- Símbolo de paz, humildad y esperanza
- Expresión de nuestra identidad y fe

“

La Negrita, como cariñosamente se le llama, es más que una imagen: es la madre que nos escucha, nos consuela y camina con nosotros.



DATOS QUE TAL VEZ NO CONOCÍAS



La imagen fue encontrada en el Cerro de la Muerte, a más de 3.300 metros sobre el nivel del mar.



La actual Basílica de Nuestra Señora de los Ángeles en Cartago fue construida en 1920.



Es la única Patrona de un país que fue proclamada como tal por el Papa.



Cada año, más de un millón de personas participan en la peregrinación y las actividades.



La festividad fue declarada Fiesta de Interés Turístico Nacional y Patrimonio Cultural Inmaterial.



ORACIÓN A LA VIRGEN DE LOS ÁNGELES

Madre Santísima de los Ángeles, Patrona de Costa Rica, vela por nuestra nación, por nuestras familias y por cada uno de nosotros. Guíanos por el camino del bien, danos paz en el corazón y ayúdanos a construir cada día un país más justo, solidario y fraterno. Amén.

¡Viva la Virgen de los Ángeles!

Orgullo de nuestro pueblo, bendición de nuestra tierra.



Que su manto de amor y protección nos cubra hoy y siempre.



AUTOS

LEXUS LX700H

Una bestia robusta y ahora más ecológica



Por Roger Rivero

El Lexus LX ha construido una sólida reputación como SUV de lujo de tamaño completo, fundamentalmente por su durabilidad y capacidad todoterreno, y no podría ser de otra manera, pues su ADN está estrechamente ligado al de otra joya del fabricante, el Toyota Land Cruiser.

Aunque abundan la tecnología y las comodidades como masaje en los asientos o una nevera para mantener líquidos en la consola central, su virtud más notable es ser un todoterreno competente, lo que lo convierte en una excelente opción para consumidores adinerados interesados en las aventuras o temerosos de la llegada del apocalipsis zombi.

Nosotros no encajamos en ninguna de estas categorías, pero tuvimos la oportunidad

de pasar toda una semana probando el Lexus LX 700h Luxury 2026, y estas son nuestras impresiones.

¿CÓMO SE VE DESDE AFUERA?

La sutilidad no forma parte del lenguaje de diseño del Lexus LX; más bien, diría que, con su aspecto imponente, logra intimidar a quienes no lo miren con afecto. La gigante parrilla frontal en forma de reloj de arena es un testimonio de su espíritu desafiante.

Si bien el frente podría parecer exagerado para algunos, desde el frente y hasta la cola, el LX modera hábilmente su silueta, con una línea de techo elegante y pasos de rueda de 22 pulgadas o 56 centímetros que destacan los laterales de manera sutil.

La versión híbrida LX 700h mantiene la silueta audaz y esculpida de la cuarta generación del LX, pero añade un marcado carácter híbrido

y una iluminación refinada que le imprimen un aspecto más contemporáneo.

¿Y POR DENTRO?

Como SUV de tamaño completo, el LX puede equiparse con tres filas de asientos, pero recomendamos esta opción solo si hay niños pequeños en la familia que necesiten viajar en la tercera fila, pues el espacio es muy reducido y resulta casi imposible acomodar a un adulto.

Sin embargo, la comodidad y el espacio de los asientos de las dos primeras filas son estupendos, y vienen con tapicería de cuero estándar, así como los asientos delanteros con calefacción y ventilación, y agregan calefacción a los de la segunda fila. Las opciones disponibles incluyen tapicería de cuero semi-anilina, masaje en los asientos delanteros y ventilación y masaje en los asientos de la segunda fila, una comodidad poco común

en otros modelos.

La calidad de los materiales es alta e incluye cuero semi-anilina o cuero real de distintos colores, o acabados en madera de poro abierto, pero, por alguna razón, a pesar del innegable lujo presente, el LX carece de lo que algunos llaman “el Wow factor”, que es esa expresión extendida de admiración que utilizamos para sintetizar el asombro ante algo sobradamente llamativo.

¿CÓMO SE CONDUCE?

El año pasado Lexus introdujo un sistema de propulsión híbrido para su modelo insignia, el LX, una decisión que esperábamos, pues el fabricante sigue acumulando éxitos en este terreno y, en la actualidad, ya casi nadie se atreve a reprocharle su lentitud para incorporarse a la avalancha de los autos eléctricos.

El Lexus LX 700h 2026 representa la primera versión híbrida del SUV de

tamaño completo y combina ahora su tradicional y reconocida durabilidad de la carrocería sobre chasis de la plataforma GA-F con un tren motriz electrificado diseñado tanto para un alto rendimiento como para la confiabilidad fuera de carretera, con un estimado de consumo de 20 millas por galón en manejo combinado, equivalente a 11,76 litros por cada 100 km.

El motor de ocho cilindros en V ha sido sustituido por un V6 biturbo de 3.4L con asistencia híbrida que produce 457 caballos de potencia y 583 libras-pie de torque. Gracias al par instantáneo de los componentes eléctricos y a los turbocargadores que se activan con rapidez, el LX 700h acelera con fuerza, una sensación muy agradable cuando nos encontramos tras el volante de un vehículo de grandes dimensiones como este.

Este modelo introduce varios “primeros” de ingeniería para la marca, entre

ellos una bandeja de batería impermeable y un sistema híbrido único que mantiene un motor de arranque y un alternador tradicionales para una operación redundante en entornos remotos.

En la carretera, el Lexus LX 700h destaca por su tremenda comodidad, con un enfoque en el aislamiento y la tranquilidad dentro del vehículo. La suspensión variable adaptativa estándar utiliza amortiguadores controlados electrónicamente que pueden suavizarse o endurecerse según el modo de conducción y las condiciones de la carretera, lo que acentúa su concepción para el confort, no para la deportividad.

Me atrevería a llevar cualquier acabado del 2026 LX 700h fuera de la carretera en terrenos escabrosos, pero sobre todo con el nuevo nivel de equipamiento Overtrail, orientado al off-road, que eleva al máximo la leyenda del LX como un SUV listo para los mayores desafíos.



Dices que **nunca** los dejarías comer dulces en el desayuno.

Que **nunca** se quedarían despiertos después de la hora de acostarse.

Que **nunca** cederías a un capricho.

Que **nunca** los dejarías pasar demasiado tiempo frente a una pantalla.

Dices que **nunca los
dejarías en el auto.**

Los "nunca" a veces suceden.

No dejes que te suceda a ti.

La temperatura de los niños sube entre tres y cinco veces más rápido que la de los adultos. Los autos estacionados se calientan rápidamente y pueden ser mortales para los niños.



Prevenga Muertes
en Autos Calientes



NHTSA

UNA VEZ QUE TE ESTACIONES, PARA. MIRA. CIERRA.

TECNOLOGIA

Nueva aplicación ayudará a vendedores ambulantes de Nueva York a encontrar lugares autorizados para trabajar

Por Impacto Latino

Los vendedores ambulantes de la ciudad de Nueva York contarán próximamente con una nueva herramienta tecnológica diseñada para facilitar su trabajo diario y ayudarles a cumplir con las regulaciones municipales. Se trata de una aplicación móvil oficial que permitirá consultar, mediante un mapa interactivo, los espacios donde es posible vender legalmente, tomando en cuenta las restricciones de ubicación y horarios establecidas por la ciudad.

La iniciativa forma parte de una amplia reforma al sistema de venta ambulante, considerada por las autoridades como el cambio más importante en este sector en varias décadas. El objetivo es reducir la confusión que enfren-

tan miles de comerciantes al intentar interpretar normas administradas por diferentes agencias municipales y ofrecerles información clara desde sus teléfonos celulares.

El proyecto fue presentado por el Departamento de Servicios para Pequeños Negocios (SBS, por sus siglas en inglés), que impulsa un programa de modernización enfocado en brindar mayor apoyo a los cerca de 23,000 vendedores ambulantes que desarrollan sus actividades en los cinco condados.

UN MAPA PARA EVITAR MULTAS

La nueva plataforma mostrará, de manera sencilla y en varios idiomas, las áreas donde los vendedores pueden instalar sus puestos sin incurrir en las normas municipales. La herramien-

ta también permitirá enviar comentarios, reportar problemas y comunicarse directamente con las autoridades, facilitando un diálogo que hasta ahora resultaba complicado para muchos trabajadores.

Según las autoridades, la intención es que los comerciantes dediquen menos tiempo a interpretar reglamentos y más tiempo a desarrollar sus negocios.

La tecnología será desarrollada por la empresa Live XYZ, especializada en plataformas cartográficas, que adaptará su experiencia para crear un sistema pensado específicamente para las necesidades de los vendedores ambulantes.

Capacitación y orientación La aplicación estará acompañada por una campaña educativa liderada por el Street Vendor Project, organización que ofrecerá materiales in-

formativos y talleres en distintos idiomas para explicar los cambios recientes en la legislación, el proceso de obtención de licencias y aspectos relacionados con mercadeo, alfabetización digital y acceso a financiamiento.

Además, quienes todavía no cuentan con una licencia podrán participar en sesiones informativas sobre otras oportunidades comerciales, como concesiones, servicios de catering y contratos con agencias públicas y mercados privados.

Una reforma esperada durante décadas

El lanzamiento de la aplicación coincide con el inicio de la emisión de nuevas licencias para vendedores ambulantes, luego de que el Concejo Municipal aprobara una reforma que eliminó las restricciones que durante décadas limitaron el número de

permisos disponibles.

Durante años, esa escasez favoreció la aparición de un mercado informal en el que algunas licencias llegaron a venderse por decenas de miles de dólares, dificultando que nuevos emprendedores pudieran trabajar legalmente.

La reforma contempla la entrega gradual de miles de nuevos permisos durante los próximos años, con el propósito de ampliar las oportunidades para quienes dependen de la venta ambulante como principal fuente de ingresos.

OPTIMISMO, PERO TAMBIÉN CAUTELA

Aunque muchos comerciantes consideran positiva la creación de herramientas tecnológicas y el aumento de licencias, algunos señalan que el verdadero desafío

será cómo se aplicarán las nuevas reglas en las calles.

Vendedores consultados afirman que todavía enfrentan decomisos, operativos y dificultades para trabajar, mientras que propietarios de comercios establecidos expresan preocupación por mantener un equilibrio entre el apoyo al emprendimiento y el orden en el espacio público.

Para la ciudad, la nueva aplicación representa un paso importante hacia una regulación más transparente y accesible. Sin embargo, será la experiencia cotidiana de miles de vendedores la que determinará si esta modernización logra traducirse en menos conflictos, mayor seguridad jurídica y mejores oportunidades para uno de los sectores más representativos de la economía informal de Nueva York.



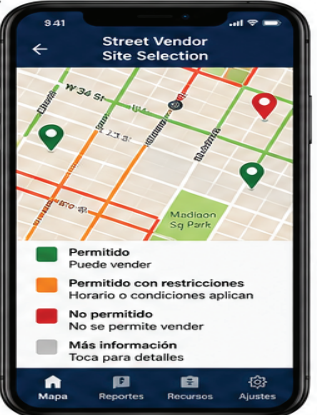
NUEVA APLICACIÓN PARA VENDEDORES AMBULANTES EN NUEVA YORK

UN MAPA INTERACTIVO PARA TRABAJAR LEGALMENTE, APOYAR A LA COMUNIDAD Y REDUCIR LA CONFUSIÓN

Por primera vez, los vendedores ambulantes de la ciudad tendrán una aplicación móvil oficial que les permitirá conocer, en tiempo real, dónde pueden vender legalmente según las restricciones de ubicación y horario. También podrán enviar comentarios y reportar problemas directamente al gobierno municipal.

¿QUÉ OFRECE LA APLICACIÓN?

- MAPA INTERACTIVO**
Muestra en tiempo real los lugares donde está permitido vender según las reglas de la ciudad.
- EN VARIOS IDIOMAS**
Disponible en múltiples idiomas para que todos los vendedores puedan entender fácilmente la información.
- REPORTES Y COMENTARIOS**
Los vendedores pueden enviar comentarios o reportar problemas directamente desde la aplicación.
- INFORMACIÓN CLARA Y ACTUALIZADA**
Ayuda a evitar multas, decomisos y confusiones sobre las normas.



FÁCIL DE USAR DESDE TU CELULAR

- Consulta lugares autorizados al instante.
- Conoce horarios permitidos.
- Recibe información oficial y actualizada.
- Comunícate con la ciudad de manera rápida y directa.

“Durante demasiado tiempo los vendedores ambulantes han tenido que atravesar un laberinto de reglas y regulaciones. Esta iniciativa les ayudará a recorrer un camino mucho más directo para hacer realidad sus negocios.”
— Kenny Minaya
Comisionado de SBS

PARTE DE UNA REFORMA HISTÓRICA

Esta aplicación se enmarca en la reforma más profunda al sistema de venta ambulante en más de 40 años.

- Se están emitiendo las primeras nuevas licencias desde que se levantó en 1979 el tope que limitaba su número.
- Ese límite alimentó durante décadas un mercado negro de permisos, en el que una licencia se revendía por decenas de miles de dólares.
- El cambio fue posible gracias a la aprobación por parte del Concejo Municipal de la Introducción 408-A.

EDUCACIÓN Y APOYO PARA LA COMUNIDAD

- CAPACITACIÓN EN VARIOS IDIOMAS**
El Street Vendor Project ofrecerá materiales educativos, visuales y talleres sobre:
 - Cambios en las leyes y licencias
 - Alfabetización digital
 - Mercadeo y ventas
 - Cumplimiento de normas
 - Acceso a financiamiento
- OPORTUNIDADES PARA TODOS**
Para quienes aún no tienen licencia:
 - 5 talleres virtuales sobre otras oportunidades comerciales.
 - Información sobre contratos de catering, concesiones y mercados.
 - Consultas individuales gratuitas.

INVERSIÓN PARA EL FUTURO

\$750,000
SBS otorgará \$750,000 a Live XYZ y al Street Vendor Project para desarrollar e implementar esta iniciativa.

LOS VENDEDORES AMBULANTES EN CIFRAS

- 23,000** vendedores ambulantes trabajan en las calles de Nueva York.
- 96%** son inmigrantes.
- 60%** son de origen hispano.
- 30%** de México y 27% de Ecuador.
- 85%** trabajan actualmente sin licencia.
- 96%** tienen en esta actividad su única fuente de ingresos para sobrevivir.

UN CAMINO MÁS JUSTO Y TRANSPARENTE
Menos confusión. Más información. Más oportunidades.

FUERTES, TRABAJADORES Y EMPRENDEDORES: NUEVA YORK ESTÁ CON USTEDES.

¿QUIERES QUE TE VEAN?



ANÚNCIATE CON NOSOTROS

IMPACTO

LATINO

www.IMPACTOLATINO.com

CONTÁCTANOS
AL TELÉFONO:
(212) 807-0400



A NUESTRO CORREO
ELECTRÓNICO:

media@impactolatino.com

NATIONAL COUNCIL
for Mental Wellbeing



Shatterproof
Stronger than addiction

ad
COUNCIL

Ale,
Superando el trastorno
por consumo de
sustancias

**“La esperanza
me permite
ser valiente.”**

**Descubre cómo recuperarse
del consumo de sustancias**

ComienzaConEsperanza.com