

VIENE DE LA 3A  
**INMIGRACIÓN**

de las instalaciones de USCIS”, dijo la dependencia, al exhortar a los inmigrantes a cancelar sus citas si se sienten enfermos.

**CAMBIOS EN LAS CEREMONIAS DE NATURALIZACIÓN POR COVID-19**

Para los inmigrantes, obtener la ciudadanía estadounidense es la cumbre de un proceso migratorio largo y engorroso, que les confiere nuevos derechos y privilegios.

Una vez que USCIS aprueba la Solicitud de Naturalización, coordina la cita para hacer el Juramento de Lealtad o juramento a la bandera en una ceremonia pública, que a partir de ahora estará limitada solamente al candidato de naturalización (sin invitados) y a las personas que brindan asistencia a quienes tengan alguna discapacidad, informó la agencia.

USCIS informó que enviará los avisos para reprogramar las ceremonias que se cancelaron, aunque

anticipó que estas “pueden ser más cortas para limitar la exposición a los asistentes”.

“En lugar de reproducir vídeos en las ceremonias de naturalización, se les darán folletos a los participantes con información y enlaces que los dirigirán a los vídeos en el sitio web de USCIS”, indicó la agencia federal, al aclarar que todas las porciones del acto requeridas por ley se llevarán a cabo.

**CITAS Y ENTREVISTAS DE INMIGRACIÓN EN USCIS**

Los solicitantes de beneficios migratorios cuyas citas y entrevistas de inmigración estaban programadas y fueron canceladas por el coronavirus, recibirán automáticamente nuevas notificaciones de citas y entrevistas, dijo la agencia en el comunicado.

Las personas que tenían otras citas deberán volver a programarlas mediante el Centro de Contacto de USCIS una vez que las



C.M. GUERRERO EL NUEVO HERALD

UNA CEREMONIA de naturalización en el Teatro Tower de La Pequeña Habana, el 2 de julio de 2015. USCIS acaba de informar que reprogramará las ceremonias que se cancelaron, y anticipó que estas “pueden ser más cortas”.

oficinas locales estén abiertas al público, estipuló la agencia sin ofrecer mayores detalles sobre cuáles citas.

“Los visitantes estarán limitados al solicitante, un representante y un familiar o persona que proporcione asistencia con acomodos por discapacidad. El solicitante debe coordinar que su intérprete esté disponible por teléfono”, indicó la agencia.

**ALGUNAS SOLICITUDES DE ASILO VUELVEN A LA NORMALIDAD EN EEUU**

Con respecto a las solicitudes de asilo, USCIS detalló que se reprogramarán “automáticamente las entrevistas” que fueron canceladas y que los solicitantes recibirán un aviso con la nueva hora, fecha y lugar.

Las entrevistas se podrán llevar a cabo a través

de video, con los solicitantes en una habitación y el funcionario a cargo en otra, a fin de cumplir las directrices de distanciamiento social.

“En el caso de las entrevistas de asilo afirmativo, los solicitantes deben traer a todos los familiares listados como dependientes en la solicitud y un intérprete, si el solicitante no habla inglés”, señalaron las autoridades.

Sin embargo, el comunicado no se refiere a las audiencias para solicitantes de asilo bajo el programa conocido como “Permanezcan en México”, cuyas audiencias fueron postergadas el pasado 24 de marzo hasta el 22 de abril, plazo que amplió luego hasta el 1 de junio.

**PAUTAS PARA ENTRAR A LAS OFICINAS DE USCIS DURANTE LA PANDEMIA DEL CORONAVIRU**

Según el comunicado de USCIS, los inmigrantes no pueden entrar a un recinto de la agencia en caso de:

- Presentar síntomas de COVID-19, como tos, fiebre o dificultades para respirar.
- Haber tenido contacto cercano en los últimos 14

días con una persona que se sabe o se sospecha ha contraído COVID-19.

● Haber sido puesto en cuarentena o aislado por un proveedor de cuidado médico o autoridad de salud pública durante los últimos 14 días.

Para las personas que sí pueden entrar:

● USCIS no se permitirá entrar a las oficinas con más de 15 minutos de anticipación a la cita o, en casos de las ceremonias para obtener la ciudadanía, 30 minutos.

● La agencia proporcionará desinfectante para las manos en los puntos de entrada.

● Las personas deben tener puestas mascarillas para entrar, si bien tendrán que removerlas para confirmar su identidad.

● La dependencia pide a peticionarios de beneficios migratorios llevar sus propios bolígrafos de tinta negra o azul.

Agencias cablegráficas de el Nuevo Herald colaboraron con esta información.

Daniel Shoer Roth:  
305-376-2167,  
@DanielShoerRoth

VIENE DE LA 3A  
**PRESTAMOS**

entre sus requisitos que los negocios que lo reciban utilicen una fracción del dinero para pagar a sus empleados y otros gastos necesarios para seguir operando. A su vez una de las ventajas del préstamo es que no es necesario devolverlo y se convierte entonces en una subvención.

Dos semanas después de haber solicitado el PPP, López recibió para su negocio la suma de \$333,600, y como estipula el préstamo, no tendrá que devolverlo que destine a pagar a sus 10 empleados, ni tampoco los \$7,600 mensuales que le cuesta el alquiler del local ni otros gastos derivados del pago de servicios públicos durante tres meses.

El resto del dinero del préstamo que emplee en otros aspectos del negocio tendrá que pagarlo a un interés de 2.75 en un plazo de 30 años.

Para López el préstamo ha sido la oportunidad de mantenerse a flote en tiempos muy difíciles.

“Estamos abiertos desde el 21 de mayo, tomando todas las medidas para la seguridad de los pacientes, que ya están educados porque vienen todos con máscara”, dijo el empresario, que sumó un salón de operaciones al que ya tenía desde antes de la crisis del coronavirus.

**PRÉSTAMOS, LA SALVACIÓN DEL EMPLEO EN FLORIDA**

Para la Florida, que ocupa el tercer lugar a nivel nacional en solicitudes de desempleo después de Nueva York y California, la entrega de préstamos a los negocios será fundamental para la recuperación de la economía.

El 28 de mayo, la Administración de Pequeños Negocios (SBA) y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos anunciaron que destinaron \$1,000 millones para el Paycheck Protection Program (PPP), para entregar en la segunda ronda del estímulo federal.

Una noticia que será muy bien recibida por miles de negocios que solicitaron el PPP y otros préstamos y no han obtenido financiación para sobrevivir en el presente panorama económico.

“El PPP ha ayudado a más de 50 millones de trabajadores estadounidenses a mantenerse conectados con sus trabajos y a más de 4 millones de pequeñas empresas a obtener la ayuda que tanto necesitan”, dijo el secretario del Tesoro Steven T. Mnuchin en el parte de prensa emitido el jueves por el Departamento del Tesoro.

Al mismo tiempo estos fondos significarán la diferencia entre mantenerse a flote o tener que cerrar sus

puertas para aquellos negocios que ya llevan dos meses enfrentando pérdidas.

Un informe de la Cámara de Comercio de Estados Unidos sobre el impacto del coronavirus en los pequeños negocios, realizado a principios de abril, indicó que uno de cada cuatro negocios había cerrado temporalmente y aquellos que se mantenían operando consideraban que un 43 por ciento de estos negocios cerrará permanente en menos de seis meses.

Gilberto Suárez, dueño de la pizzería Cono Pizza en el suroeste de Miami, fue uno de los empresarios que tuvo que despedir a más de la mitad de su plantilla para poder sobrevivir solo con las órdenes de entrega a domicilio y take out.

A mediados de abril, Suárez dijo a el Nuevo Herald que no había obtenido respuesta a su solicitud de dos préstamos, el PPP y el Préstamo por Desastre Económico (Economic Injury Disaster Loan, EIDL), de la SBA.

Hoy Suárez es otro de los empresarios del sur de la Florida que pudo volver a reintegrar al trabajo a sus 11 empleados y planea sumar dos o tres más en el futuro en dependencia de cómo marcha la economía, gracias a que le otorgaron los préstamos.

“La recuperación va a ser un proceso lento. No es que se abren los restaurantes y ya se van a llenar. La gente tiene que sentir confianza”, dijo Suárez, que ya recortó el precio de la pizza familiar y ofrece además una botella de soda sin costo para que sus clientes puedan tener un almuerzo completo.

Suárez recibió \$187,500 de la SBA con el Préstamo por Desastre Económico,

en unos términos excelentes, que le permiten no pagar nada el primer año, y a partir del segundo año comenzar a pagar lo que debe a un interés de 3.4 por ciento.

Uno de los requisitos, puntualiza el empresario, es que no se use el dinero para nada personal, porque el préstamo está basado en una situación de desastre que afectó al negocio.

También recibió \$10,000 del PPP para pagar a los empleados, dijo el empresario, que ahora tiene cómo pagar los salarios, pero enfrenta el desabastecimiento de insumos para una faceta clave en su negocio.

“Todos los materiales para usar en los deliveries, como portavasos, absorbentes, las cajas de pizza están faltando”, comentó, indicando que el aumento en los precios de la carne también impacta a los restaurantes.

**EL DIFÍCIL REGRESO A LA NUEVA NORMALIDAD**

Para López, retomar el nivel de ganancias que tenía L.G. Diagnostic and Cosmetic Center va a ser una empresa a largo plazo, por eso celebra que los términos del contrato que recibió para el PPP puedan cambiar en dependencia del tiempo que tome recuperarse la economía.

“Lo más difícil va a ser llegar a la normalidad, que la consulta esté llena como siempre, que la afluencia de público sea la normal”, dijo López.

El empresario de 59 años estima que su negocio está funcionando a un 40 por ciento de su capacidad comparando con la misma temporada del año anterior. Pero está optimista porque ya están recibiendo llamadas para hacer citas

futuras, una tendencia que espera vaya en aumento a medida que se refuerce la confianza en la manera que están protegiendo a los pacientes.

“Siempre preguntan qué estamos haciendo para la seguridad”, dijo López, explicando que todos sus empleados llevan guantes y doble máscaras –los nasobucos y la careta transparente.

Además, solo se atiende por cita, y a la entrada de la clínica se le toma la temperatura a las personas, se desinfectan las manos y la suela de los zapatos, y tienen solución sanitaria en varios puntos.

“Estamos haciendo las

pruebas del coronavirus para proteger a los pacientes y a nuestro personal, sin costo extra”, añadió López.

Suárez también considera que un factor clave para la supervivencia de los restaurantes en tiempos del COVID-19 son las medidas que tomen para proteger a sus clientes y sus empleados.

“Mis empleados tienen que hacerse la prueba del COVID-19 y yo se las voy a pagar”, dijo Suárez, que además instaló divisiones entre las mesas para mantener la distancia.

Sarah Moreno:  
305-376-2217,  
@SarahMorenoENH

**CÓMO CONTACTARNOS**

Subscripciones: **1 800 843-4372**  
Anuncios clasificados **1 866 860-6000**  
Otros anuncios: **305-376-2820**  
Para la entrega de su periódico: **1 800 843-4372**

Horario de servicio será:  
Lunes a viernes: 7:00 a.m. a 3:00 p.m.  
Sábados: cerrado • domingos: 7:00 a.m. a 11:00 a.m.  
Para servicio al suscriptor [www.elnuevoherald.com/servicio](http://www.elnuevoherald.com/servicio)

**¿No le han entregado su periódico?** Si no ha recibido su diario antes de las 6 a.m. (7:30 a.m. fines de semana) en Miami-Dade o Broward, llame al 1-800-THEHERALD (1-800-843-4372) para pedir que una copia de reemplazo sea entregada al día siguiente o solicitar un crédito a su cuenta. La veracidad de la noticia es importante para nosotros. Favor de comunicarnos cualquier error, aclaración u omisión.

**DEPARTAMENTOS DE NOTICIAS:**  
Mesa de Redacción: **305-376-2285**  
Galería y entretenimiento: **305-376-2183**  
Revista Viernes: **305-376-2217**  
Deportes: **305-376-2147**  
Fotografía: **305-376-3582**  
Perspectiva/Opiniones: **305-376-2166**  
[perspectiva@elnuevoherald.com](mailto:perspectiva@elnuevoherald.com)  
General: **305-376-3535**

**EJECUTIVOS DE LA REDACCIÓN**  
Aminda Marqués González **305-376-3429** Presidente / Directora Ejecutiva [amarques@miamiherald.com](mailto:amarques@miamiherald.com)  
Nancy San Martín **305-376-4722** Subdirectora [nsanmartin@miamiherald.com](mailto:nsanmartin@miamiherald.com)  
Maru Antuñaño **305-376-2183** Editora Jefe de Producción y Secciones Especiales [mantunano@elnuevoherald.com](mailto:mantunano@elnuevoherald.com)  
Luisa Yanez **305-376-4627** Coordinadora de Opinión [lyanez@miamiherald.com](mailto:lyanez@miamiherald.com)  
Orlando Mellado **305-376-3582** Jefe de Fotografía y video [omellado@elnuevoherald.com](mailto:omellado@elnuevoherald.com)

**AUTORIZACIÓN PARA REIMPRIMIR:**  
El contenido de información que aparece en el Nuevo Herald está protegido por el Federal Copyright Act (la ley de derechos de autor). No se permiten reproducciones sin permiso por escrito. Para solicitar autorización llame a los siguientes números. Fotos y gráficas: 305-376-3582; ediciones atrasadas: 305-376-3719 o por email a: [backissues@miamiherald.com](mailto:backissues@miamiherald.com).

**PRECIOS DE ENTREGA A DOMICILIO POR SEMANA**  
**En Miami Dade y Broward:**  
domingo a viernes = \$25/semanal; domingo \$12/ semanal,  
miércoles a domingo = \$18/semanal. No incluye impuesto.  
**Diario digital:** \$15.99 mensuales. Precio del periódico en máquinas; diario \$1.50, y domingos \$3.00. En estancillos, diario \$1.50 y domingos \$3.00 más impuestos. Ediciones Especiales \$4.99

**Epworth Village**  
RETIREMENT COMMUNITY

**Cuidado responsable y compasivo por más de 70 años**  
Venga a ver nuestra Recién Remodelada instalación.  
Mejoramos nuestra Comunidad para un buen estilo de vida.

**\*Pregunte por el mes GRATIS**  
\*Solo para nuevos clientes y hay ciertas restricciones.  
**Epworth Village ofrece:**

- Personal afectuoso, amable, atento, compasivo y dedicado.
- Actividades divertidas
- Amplios apartamentos "Estilo Hogareño" de 1 y 2 dormitorios
- Instalaciones independientes y asistidas
- Centro de Rehabilitación y Enfermería con servicio las 24 hr
- Instalación privada de 10 acres con bellas áreas verdes
- Conveniente ubicación cerca de las Autopistas 826 e I-75

Para más información y precios llame al **786.363.6948** ó **786.363.6624**  
[www.epworthvillagerc.com](http://www.epworthvillagerc.com)

Jorge L. Guerra, Jr.  
Presidente de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de MIAMI 2020

**Las Ventas Totales de Viviendas en Miami y los Precios Aumentan en el 1T 2020.**  
**El Desempeño del IT de Mercado Refleja los Sólidos Fundamentos del Mercado y la Sólida Demanda.**

Las ventas totales de viviendas y los precios del condado de Miami-Dade aumentaron año tras año en el 1T 2020, según la Asociación de Agentes Inmobiliarios de MIAMI (MIAMI) y el sistema del Servicio de Listado Múltiple (MLS).

Las ventas totales de viviendas en Miami aumentaron 6.8% año tras año, de 5,659 a 6,042. Las ventas de viviendas unifamiliares en Miami aumentaron un 7.9%, de 2,662 a 2,871. Las ventas de condominios existentes en Miami aumentaron 5.8%, de 2,997 a 3,171.

El mercado inmobiliario de Miami continuó su sólida expansión durante el primer trimestre de 2020. Los sólidos fundamentos del mercado inmobiliario del sur de la Florida en el primer trimestre ya están minimizando el impacto de COVID-19 en la actividad de ventas y la demanda. Estamos viendo que las ventas, los contratos pendientes y los listados vuelven a aumentar y esperamos que haya una demanda acumulada más adelante en el año. La demanda y la oferta insuficiente, particularmente en ciertos rangos de precios y vecindarios, continuarán generando una apreciación de los precios.

Las propiedades inmobiliarias de Miami registraron un índice de morosidad bajo, ninguna crisis de hipotecas de alto riesgo, una fuerte demanda / baja oferta, bajas tasas de interés, un fuerte crecimiento de la población, la demanda de compradores extranjeros y refugiados fiscales de estados con cargas impositivas, una alta confianza de los consumidores y un fuerte mercado laboral.

**Salto Total del Volumen de Ventas de Miami en el 1T 2020**  
El volumen monetario en dólares de viviendas unifamiliares en Miami aumentó 8.3%, de \$ 1.4 mil millones a \$ 1.6 mil millones. El volumen en dólares de condominios en Miami aumentó 4.7% a \$ 1.3 mil millones. Las ventas no incluyen el mercado multimillonario de condominios de nueva construcción de Miami.

Las ventas estándares representaron aproximadamente el 94.5% de todas las ventas residenciales cerradas en el 1T 2020 versus el 92.9% en el 1T 2019. Sólo el 5.5% de todas las ventas residenciales cerradas en Miami tuvieron dificultades en el 1T 2020, incluyendo REO (Juicios Hipotecarios) y ventas de short sale, en comparación con el 7.1% en el 1T 2019. En 2009, las ventas en dificultades representaron casi el 70 por ciento de las ventas de Miami.

Jorge L. Guerra, Jr.  
Real Estate Sales Force  
(305) 392-1497  
[j@resf.com](mailto:j@resf.com)

**South Florida Virtual OPEN HOUSE**  
Find Your Next Dream Home or Investment Property

**MIAMI REALTORS**

**SouthFloridaOpenHouseSearch.com**