

ARISTAS

LUZ ARTIFICIAL Y RÍTMOS BIOLÓGICOS

¿CÓMO AFECTA LA ILUMINACIÓN MODERNA A NUESTRA SALUD?



ECONOMÍA
INGRESOS PASIVOS
EN REVISIÓN:
¿SIGUEN SIENDO UNA
ESTRATEGIA VIABLE?
Pág. 2

PERSPECTIVAS
EL REGRESO DE LO
TANGIBLE: POR QUÉ
LO FÍSICO VUELVE A
COBRAR VALOR EN LA
ERA DIGITAL
Pág. 4

**NECESIDADES Y
SOLUCIONES**
EMPRENDER SIN
LOCAL NI INVENTARIO:
POR QUÉ EL
DROPSHIPPING SIGUE
ATRAYENDO A NUEVAS
GENERACIONES
Pág. 6



EDITORIAL

La segunda edición de ARISTAS 2026 explora una realidad que define nuestro tiempo: la manera en que las personas están replanteando su relación con el dinero, el consumo, el trabajo y el bienestar en un entorno cada vez más digitalizado y dinámico.

En la sección **Economía**, analizamos si los ingresos pasivos continúan siendo una estrategia viable en 2026. Lo que durante años fue presentado como el modelo ideal de libertad financiera hoy enfrenta nuevos desafíos relacionados con saturación de mercados, cambios tecnológicos y mayor competencia. La conversación evoluciona hacia modelos más sostenibles, diversificados y realistas.

En **Perspectivas**, abordamos el regreso de lo tangible en plena era digital. En medio de pantallas, automatización y consumo inmediato, muchas personas están redescubriendo el valor emocional y sensorial de los objetos físicos, las experiencias presenciales y los espacios que generan conexión auténtica. Más que una tendencia nostálgica, este fenómeno parece responder a una necesidad humana de permanencia y equilibrio.

La sección **Necesidades y Soluciones** nos lleva al crecimiento del dropshipping y de los modelos de emprendimiento digital sin local ni inventario. Para nuevas generaciones, estas plataformas representan una oportunidad de flexibilidad e independencia, aunque también plantean retos importantes relacionados con sostenibilidad, diferenciación y profesionalización.

En **¿Sabía Usted?**, exploramos cómo la iluminación moderna y la exposición constante a pantallas están impactando nuestros ritmos biológicos. La ciencia continúa revelando la importancia del sueño, la luz natural y los ciclos circadianos en la salud integral, recordándonos que el bienestar también depende de factores invisibles presentes en nuestra rutina diaria.

Finalmente, el testimonio de esta edición refleja cómo la planificación financiera de largo plazo puede convertirse en una herramienta de tranquilidad y autonomía. A través del plan **AXYS**, observamos cómo el ahorro disciplinado, la constancia y una estrategia de retiro estructurada permiten construir una etapa de vida con mayor flexibilidad, estabilidad y libertad de decisión. Porque más allá de retirarse, el verdadero objetivo es conservar la capacidad de elegir cómo vivir el tiempo propio.

Esperamos que esta edición le resulte interesante, informativa y enriquecedora. Si desea compartirnos su opinión, sugerencias o experiencias, puede escribirnos a:

aristas@statetrustlife.com

¡Esperamos que disfrute su lectura!

CONTENIDO

2 **ECONOMÍA**

INGRESOS PASIVOS EN REVISIÓN: ¿SIGUEN SIENDO UNA ESTRATEGIA VIABLE?

4 **PERSPECTIVAS**

EL REGRESO DE LO TANGIBLE: POR QUÉ LO FÍSICO VUELVE A COBRAR VALOR EN LA ERA DIGITAL

6 **NECESIDADES Y SOLUCIONES**

EMPRENDER SIN LOCAL NI INVENTARIO: POR QUÉ EL DROPSHIPPING SIGUE ATRAYENDO A NUEVAS GENERACIONES

8 **¿SABÍA USTED?**

LUZ ARTIFICIAL Y RITMOS BIOLÓGICOS: CÓMO AFECTA LA ILUMINACIÓN MODERNA A NUESTRA SALUD

10 **TESTIMONIO**

PRODUCTO AXYS

CONTÁCTENOS

SERVICIO AL CLIENTE:

servicios@statetrustlife.com
cambios@statetrustlife.com
internet@statetrustlife.com
rendimientos@statetrustlife.com

EMPLEOS:

empleos@statetrustlife.com

GERENCIA:

gerencia@statetrustlife.com

BENEFICIOS Y SINIESTROS:

beneficios@statetrustlife.com
siniestros@statetrustlife.com

COBRANZAS:

cobranzas@statetrustlife.com

INGRESOS PASIVOS EN REVISIÓN: ¿SIGUEN SIENDO UNA ESTRATEGIA VIABLE?

Durante años, los llamados “ingresos pasivos” se presentaron como una de las grandes promesas de la libertad financiera. La idea de recibir dinero de forma recurrente, sin depender por completo de un empleo tradicional, conquistó a profesionales, emprendedores e inversionistas que buscaban más estabilidad, flexibilidad y autonomía económica.

Sin embargo, en 2026 el panorama es más exigente. Los ingresos pasivos no han desaparecido, pero ya no pueden entenderse como una vía rápida para ganar dinero sin esfuerzo. Muchos modelos que antes parecían simples y altamente rentables hoy enfrentan más competencia, mayores costos, cambios tecnológicos, regulaciones más estrictas y consumidores más selectivos.

El atractivo de ganar sin depender del tiempo

El mayor atractivo de los ingresos pasivos siempre ha sido separar el ingreso del tiempo trabajado. Para muchas personas, generar dinero mientras una inversión, una propiedad, un negocio digital o una plataforma siguen funcionando representa una oportunidad para construir seguridad financiera.

Durante la última década, la expansión de plataformas digitales facilitó el acceso a inversiones, comercio electrónico, creación de contenido, marketing de afiliados y modelos automatizados de negocio. Parecía posible construir varias fuentes de ingreso desde una laptop, con estructuras pequeñas y costos relativamente bajos.

Pero a medida que estas oportunidades se popularizaron, también se volvieron más competitivas.

El cambio del entorno económico

Uno de los principales cambios viene del contexto económico global. Después de años de tasas de interés bajas, el dinero se volvió más

costoso, afectando a quienes dependían de préstamos para comprar propiedades, ampliar negocios o financiar proyectos digitales.

En sectores como bienes raíces, especialmente en alquileres temporales, la rentabilidad dejó de ser automática. Hoy los propietarios enfrentan mayores gastos de mantenimiento, más competencia, regulaciones urbanas y clientes más sensibles al precio. La oportunidad sigue existiendo, pero exige mejor análisis, ubicación estratégica y una gestión más profesional.

La saturación digital

Algo similar ocurrió en el ecosistema digital. Durante años, vender cursos online, crear tiendas virtuales, monetizar canales de YouTube, lanzar newsletters o utilizar marketing de afiliados parecía una oportunidad accesible.

Ahora el mercado está mucho más saturado. Captar atención online cuesta más, los algoritmos cambian constantemente y los consumidores son más selectivos. De acuerdo con Deloitte, la industria de medios digitales enfrenta una audiencia cada vez más fragmentada, donde las empresas buscan aumentar la retención, el tiempo de interacción y la monetización dentro de sus propios ecosistemas.

Esto demuestra que internet ya no premia simplemente estar presente. Hoy exige valor, diferenciación, constancia y una propuesta clara.

Lo pasivo casi nunca es completamente pasivo

Una de las principales lecciones de 2026 es que la mayoría de los ingresos pasivos son, en realidad, semi-pasivos. Una propiedad necesita mantenimiento. Una tienda online requiere atención al cliente, campañas y actualización de productos. Un canal de contenido demanda planificación, producción y constancia. Incluso un portafolio de inversión necesita revisión estratégica.

Esto no significa que el modelo no funcione. Significa que debe entenderse mejor. La frase “ganar dinero mientras duermes” puede ser atractiva, pero normalmente es el resultado de una estructura bien construida, no de una promesa inmediata.

Inversiones: estabilidad antes que promesas rápidas

En el área financiera, las estrategias más sólidas vuelven a centrarse en fundamentos tradicionales: diversificación, largo plazo y control del riesgo. Fondos indexados, bonos, acciones con dividendos y portafolios equilibrados siguen siendo alternativas relevantes para quienes buscan ingresos complementarios sostenibles.

Hay empresas que incluyen entre sus recursos temas como mercados, alternativas, renta fija, portafolios y principios de inversión a largo plazo, lo que refuerza la importancia de una visión estructurada y no especulativa.

La clave está en construir patrimonio con paciencia, evitando decisiones basadas únicamente en tendencias o rendimientos extraordinarios.

Activos digitales y contenido: oportunidades con más cautela

Los activos digitales, como criptomonedas, staking y plataformas descentralizadas, siguen siendo parte de la conversación sobre ingresos pasivos. Sin embargo, la volatilidad y el avance de la regulación han llevado a muchos inversionistas a evaluar mejor la relación entre riesgo y retorno.

El contenido digital también continúa siendo una fuente válida de ingresos recurrentes, pero requiere mayor profesionalización. YouTube, podcasts, blogs especializados, newsletters y membresías pueden generar ingresos, siempre que exista una comunidad activa, credibilidad y valor sostenido.

Bienes raíces: oportunidad con mayor análisis

Los bienes raíces siguen siendo una herramienta importante para construir patrimonio, especialmente en América Latina. No obstante, comprar una propiedad para rentarla ya no garantiza ganancias inmediatas.

McKinsey destaca que el sector inmobiliario viene de una etapa de estabilización y avanza hacia una fase de aceleración selectiva, donde la tecnología, los nuevos modelos operativos y la selección estratégica del mercado tendrán más peso. Por eso, quienes deseen invertir en inmuebles deben analizar ubicación, demanda, costos, regulaciones y capacidad de administración antes de tomar una decisión.

Los ingresos pasivos siguen siendo posibles, pero ya no funcionan como un atajo. Funcionan como una estrategia. Quienes combinen educación financiera, paciencia, diversificación y adaptación tendrán más probabilidades de convertirlos en una fuente real de crecimiento patrimonial.

Fuentes:
BlackRock Investment Institute. Investment Outlook / Global Insights.
Deloitte Insights. 2026 Digital Media Trends.
Vanguard. Investor Resources & Education.
Morningstar. 2025 Investment Outlook.
McKinsey & Company. Real Estate Insights.
Statista. Digital Economy / Creator Economy Data.
Forbes. Passive Income and Investing Trends.



EL REGRESO DE LO TANGIBLE: POR QUÉ LO FÍSICO VUELVE A COBRAR VALOR EN LA ERA DIGITAL



Durante años, la transformación digital pareció avanzar en una sola dirección: menos papel, menos objetos físicos y más experiencias mediadas por pantallas. Las compras migraron al comercio electrónico, las fotografías se almacenaron en la nube y la música dejó de ocupar espacio en estanterías para convertirse en archivos digitales disponibles desde cualquier dispositivo.

Sin embargo, en 2026 comienza a tomar fuerza una tendencia que revela un cambio importante en el comportamiento del consumidor: el regreso de lo tangible. En medio de una vida cada vez más conectada, muchas personas están redescubriendo el valor emocional, sensorial y simbólico de los objetos físicos y las experiencias presenciales. No se trata de rechazar la tecnología, sino de buscar equilibrio frente a la saturación digital.

El cansancio de vivir entre pantallas

La digitalización facilitó procesos, redujo distancias y permitió acceder a contenidos de manera inmediata. Pero también trajo consigo una sensación de agotamiento. Notificaciones, reuniones virtuales, redes sociales, compras online y entretenimiento bajo demanda han convertido la pantalla en el centro de muchas rutinas.

Ante ese exceso, lo físico vuelve a destacar porque ofrece algo que el entorno digital no siempre logra replicar: presencia, textura, permanencia y memoria emocional. Un libro impreso, una fotografía revelada, una agenda escrita a mano o un disco de vinilo generan una relación más personal con el objeto.

Este interés por lo analógico se conecta con una búsqueda más amplia de bienestar. El Global Wellness Summit identificó para 2025 una tendencia hacia el "analog wellness", asociada a desconectarse y recuperar experiencias previas a la hiperconectividad digital.

La experiencia vale más que el objeto

El regreso de lo tangible no significa que las personas compren objetos físicos solo por necesidad. Cada vez más, lo importante es la experiencia que rodea esa compra.

Comprar un libro en una librería independiente, elegir un vinilo, visitar una tienda conceptual o tomar café en un espacio diseñado para permanecer se convierte en parte del valor. El consumidor no busca únicamente adquirir un producto; busca sentir, explorar y conectar.

Esta visión también está transformando el comercio. Las tiendas físicas ya no pueden competir solo por conveniencia, porque en ese terreno el comercio electrónico suele ser más rápido. Su ventaja está en ofrecer experiencias memorables, atención humana, ambientes cuidados y contacto directo con la marca.

McKinsey mantiene una línea activa de análisis sobre retail y consumo, destacando cómo las empresas del sector deben responder a consumidores más intencionales, especialmente en mercados dinámicos como América Latina.

Objetos con memoria y valor emocional

En una economía dominada por archivos digitales, suscripciones y contenidos efímeros, los objetos físicos adquieren un significado especial. Representan permanencia en un mundo donde casi todo puede borrarse, reemplazarse o perderse entre miles de archivos.

Por eso, formatos como vinilos, cámaras instantáneas, álbumes impresos, diarios personales, papelería de calidad y productos artesanales están ganando atractivo entre consumidores jóvenes. No es solo nostalgia. Es una forma de materializar recuerdos y darles un espacio visible en la vida cotidiana.

El consumidor actual no necesariamente quiere menos tecnología quiere experiencias que se sientan más reales.

Lo analógico como pausa

Otra razón detrás de esta tendencia es la necesidad de desacelerar. Actividades como escribir a mano, escuchar un disco completo, preparar café de forma manual, pintar o revelar fotografías obligan a detenerse.

Frente al consumo rápido y fragmentado de las plataformas digitales, lo analógico propone atención sostenida. Es una invitación a estar presente. Para muchas personas, estos rituales se convierten en pequeñas pausas de bienestar dentro de rutinas cargadas de estímulos.

Este cambio coincide con una mayor prioridad por el bienestar emocional. McKinsey señala que millennials y centennials están impulsando nuevas formas de consumo vinculadas al bienestar, la salud, el descanso, la apariencia y la atención plena.

El nuevo lujo: autenticidad y presencia

En mercados premium, lo tangible también gana fuerza por su relación con la exclusividad. Productos hechos a mano, ediciones limitadas, piezas de colección y experiencias personalizadas ofrecen algo difícil de replicar digitalmente: autenticidad.

El lujo contemporáneo ya no se define solo por el precio. También se asocia con historia, proceso, diseño, cercanía y sensación de unicidad. En ese contexto, una pieza física bien elaborada puede tener más valor emocional que una experiencia digital inmediata pero pasajera.

Una tendencia que combina tecnología y humanidad

El regreso de lo tangible no significa volver al pasado. La tecnología seguirá siendo esencial en la vida diaria, el comercio, el entretenimiento y la comunicación. La diferencia es que los consumidores están aprendiendo a combinar eficiencia digital con experiencias físicas más humanas.

En 2026, el verdadero valor está en el equilibrio. Las marcas que logren integrar conveniencia tecnológica con espacios, productos y rituales memorables tendrán una ventaja clara. Porque, en una época donde casi todo es inmediato, lo que se puede tocar, conservar y recordar vuelve a convertirse en un poderoso diferenciador.

Fuentes:

Ernst & Young. EY Future Consumer Index: https://www.ey.com/en_gl/consumer-products-retail/future-consumer-index
 McKinsey & Company. Retail Insights: <https://www.mckinsey.com/industries/retail>
 McKinsey & Company. The Future of Wellness Trends Survey 2025: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/future-of-wellness-trends>
 Global Wellness Summit. The Future of Wellness 2025 Trends: <https://www.globalwellnesssummit.com/press/press-releases/global-wellness-summit-releases-10-wellness-trends-for-2025/>



EMPRENDER SIN LOCAL NI INVENTARIO: POR QUÉ EL DROPSHIPPING SIGUE ATRAYENDO A NUEVAS GENERACIONES

Durante años, emprender significaba asumir grandes costos desde el primer día: alquilar un local, comprar inventario, contratar personal y cubrir gastos operativos antes de generar ventas. Para muchos jóvenes, estudiantes o profesionales con ingresos limitados, ese modelo representaba una barrera difícil de superar.



En 2026, el comercio digital cambió parte de esa realidad. Hoy es posible vender productos en línea sin tener una tienda física ni almacenar mercancía propia. Ese es precisamente el atractivo del dropshipping, un modelo que permite al vendedor ofrecer productos en una tienda online mientras un proveedor externo gestiona el inventario y el envío al cliente.

Un modelo atractivo por su bajo costo inicial

El principal beneficio del dropshipping es que reduce las barreras de entrada al emprendimiento. A diferencia de un negocio tradicional, no exige invertir grandes sumas en inventario, almacenes o infraestructura física.

Esto lo convierte en una alternativa atractiva para quienes desean iniciar un proyecto comercial con recursos limitados. El emprendedor puede concentrarse en crear una tienda, seleccionar productos, desarrollar una marca y atraer clientes mediante canales digitales.

Shopify mantiene una amplia línea de contenidos sobre comercio electrónico, tendencias de venta online y estrategias para negocios digitales, lo que confirma el crecimiento constante de modelos comerciales más flexibles y apoyados en plataformas tecnológicas.

La búsqueda de independencia laboral

Más allá del dinero, el dropshipping conecta con una aspiración muy presente en las nuevas generaciones: tener mayor autonomía. Muchos jóvenes buscan alternativas al empleo tradicional, con modelos que les permitan administrar su tiempo, trabajar desde cualquier lugar y construir ingresos adicionales.

Esta visión encaja con el avance de la economía digital y los pequeños negocios online. El Foro Económico Mundial ha destacado la importancia de ayudar a las pequeñas empresas a participar en la economía digital y acceder a herramientas de formación, tecnología y crecimiento.

Por eso, el dropshipping no solo debe verse como una tendencia comercial, sino como parte de un cambio cultural: una generación que desea emprender con estructuras más ligeras, menos dependencia física y mayor flexibilidad.

Redes sociales: impulso y riesgo

El auge del dropshipping también está ligado a redes sociales como TikTok, Instagram y YouTube. En estas plataformas se popularizaron historias de emprendedores que construyen negocios desde una laptop, con poca inversión inicial y alcance internacional.

Ese contenido impulsó el interés por el modelo, pero también creó expectativas poco realistas. Abrir una tienda online es relativamente fácil; vender de forma rentable es mucho más difícil.

En 2026, el mercado está más competido. Muchos emprendedores venden productos similares, lo que reduce márgenes y obliga a invertir más en publicidad, contenido y diferenciación. Además, el crecimiento de la publicidad digital y del comercio en redes sociales ha hecho que captar atención sea cada vez más costoso y estratégico.

El consumidor digital es más exigente

El dropshipping ya no puede depender solo de productos llamativos y precios bajos. El consumidor actual espera información clara, tiempos de entrega razonables, atención rápida y una experiencia de compra confiable.

Los negocios que fallan en estos puntos pierden credibilidad rápidamente. Comentarios negativos, retrasos o productos de baja calidad pueden afectar la reputación de una tienda desde sus primeras ventas. Por eso, el modelo más sostenible no es el improvisado, sino el que trabaja con proveedores confiables, nichos bien definidos y una propuesta de marca clara. En otras palabras, el dropshipping exitoso se parece cada vez más a un negocio profesional de comercio electrónico.

Diferenciarse es la clave

La gran oportunidad ya no está en vender cualquier producto de moda, sino en construir una marca que conecte con una necesidad específica. Belleza, tecnología, bienestar, hogar, mascotas o accesorios pueden ser categorías atractivas, siempre que exista una estrategia detrás.

McKinsey señala que el futuro del comercio electrónico está relacionado con mejores experiencias, modelos omnicanal, automatización y mayor capacidad para responder a consumidores más informados.

Esto significa que el emprendedor debe pensar más allá de la venta inmediata. Necesita crear confianza, ofrecer buen servicio, medir resultados y construir relaciones duraderas con sus clientes.

América Latina: una oportunidad en crecimiento

En América Latina, el dropshipping sigue despertando interés porque responde a una realidad concreta: muchas personas buscan ingresos complementarios y negocios de bajo costo inicial. Además, el comercio electrónico regional continúa expandiéndose. EMARKETER proyectó que el retail ecommerce en América Latina crecería 12.2% en 2025, hasta alcanzar US\$191.25 mil millones, superando el ritmo global.

Este crecimiento crea oportunidades, pero también exige preparación. La facilidad para empezar no elimina la necesidad de aprender sobre marketing, servicio al cliente, logística, finanzas y análisis de datos.

El dropshipping sigue siendo atractivo en 2026, pero ya no debe venderse como una fórmula de riqueza rápida. Su verdadero valor está en permitir que más personas entren al mundo del emprendimiento digital con menos barreras iniciales. El éxito dependerá de la disciplina, la elección correcta de productos, la calidad del proveedor, la construcción de marca y la capacidad de adaptarse a un mercado cambiante.

Fuentes:
 Shopify. Industry Insights and Ecommerce Trends: <https://www.shopify.com/enterprise/blog/topics/industry-insights-and-trends>
 McKinsey & Company. NeXT Commerce: Future of e-Commerce: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/whats-next-in-ecommerce>
 EMARKETER. Latin America Ecommerce Forecast 2025: <https://www.emarketer.com/content/latin-america-ecommerce-forecast-2025-growth-outlook-argentina-brazil-mexico>
 World Economic Forum. How to help small businesses thrive in the digital economy: <https://www.weforum.org/stories/2025/01/digital-economy-small-businesses/>



LUZ ARTIFICIAL Y RITMOS BIOLÓGICOS: CÓMO AFECTA LA ILUMINACIÓN MODERNA A NUESTRA SALUD

Durante miles de años, el cuerpo humano organizó sus ciclos de actividad y descanso siguiendo una señal básica: la luz natural. La salida del sol indicaba el momento de despertar, moverse y mantenerse alerta; la oscuridad de la noche preparaba al organismo para descansar.

Sin embargo, la vida moderna cambió esa relación. En 2026, millones de personas pasan gran parte del día expuestas a pantallas, bombillas LED, luces de oficina, celulares, televisores y ambientes iluminados hasta altas horas. Esta comodidad ha mejorado la productividad y la conectividad, pero también ha abierto una pregunta importante para la salud: ¿qué ocurre cuando el cuerpo deja de distinguir claramente entre el día y la noche?

El reloj interno del cuerpo

El organismo humano funciona con ritmos biológicos conocidos como ritmos circadianos. Estos ciclos regulan procesos esenciales como el sueño, la temperatura corporal, la producción hormonal, el apetito, el metabolismo y el nivel de energía.

La luz es una de las señales más importantes para sincronizar ese reloj interno. Durante el día, la exposición a luz natural favorece el estado de alerta. Por la noche, la reducción de luz ayuda a que el cuerpo produzca melatonina, una hormona clave para iniciar el descanso.

El problema aparece cuando la iluminación artificial, especialmente durante la noche, interfiere con esa señal natural.

Pantallas, luz azul y sueño

Uno de los mayores cambios de la vida moderna es la exposición prolongada a pantallas. Computadoras, teléfonos móviles y televisores emiten luz azul, un tipo de luz que puede mantener al cerebro en estado de alerta.

Harvard Health explica que la luz azul puede suprimir la melatonina y modificar los ritmos circadianos con más fuerza que otros tipos de luz. Esto significa que usar pantallas antes de dormir puede retrasar la sensación de sueño y afectar la calidad del descanso.

No se trata únicamente de dormir menos horas. Muchas personas duermen aparentemente lo suficiente, pero despiertan con cansancio, falta de concentración o sensación de no haber descansado profundamente.

Dormir no siempre significa descansar

La calidad del sueño depende de varios factores: duración, profundidad, regularidad y ambiente. La Sleep Foundation señala que la luz es uno de los factores externos más importantes para el sueño, porque influye en el ritmo circadiano, la producción de melatonina y los ciclos de descanso.

Por eso, un dormitorio con demasiada luz, el uso del celular en la cama o la exposición a iluminación intensa antes de dormir pueden afectar el descanso, incluso si la persona logra quedarse dormida.

Esta alteración puede sentirse al día siguiente en forma de fatiga, irritabilidad, menor rendimiento mental y dificultad para mantener energía estable.

El impacto va más allá del sueño

La luz artificial nocturna no solo afecta el descanso. También puede influir en otros procesos del cuerpo. La investigación científica ha relacionado la alteración de los ritmos circadianos con cambios en metabolismo, regulación hormonal y salud general.

Un reporte sobre salud circadiana publicado en la base de datos de los Institutos Nacionales de Salud de Estados Unidos destaca que la exposición constante a luz puede alterar ritmos biológicos, melatonina y procesos metabólicos en estudios experimentales.

Esto no significa que la luz artificial sea “mala” por sí misma. El verdadero riesgo está en el uso excesivo o en el momento inadecuado, especialmente durante la noche.

La paradoja de las ciudades modernas

Las ciudades están diseñadas para funcionar casi sin pausa. Oficinas iluminadas, calles con luces intensas, comercios abiertos hasta tarde y dispositivos siempre disponibles hacen que la noche pierda parte de su función natural.

La tecnología permite trabajar, comprar, estudiar y entretenerse a cualquier hora. Pero el cuerpo humano continúa respondiendo a señales biológicas antiguas. Esa desconexión entre entorno moderno y ritmo natural puede afectar el bienestar diario.

Cómo recuperar el equilibrio

La solución no es eliminar la tecnología, sino usarla con más conciencia. Pequeños cambios pueden ayudar a proteger el reloj biológico: exponerse a luz natural en la mañana, reducir pantallas antes de dormir, usar luces cálidas durante la noche y mantener el dormitorio oscuro.

También ayuda establecer horarios regulares de sueño, evitar revisar el celular en la cama y crear una rutina nocturna más tranquila. La National Sleep Foundation recomienda aprovechar la luz brillante

durante el día y reducir la exposición a luz intensa en la noche para favorecer el ciclo natural de sueño y vigilia.

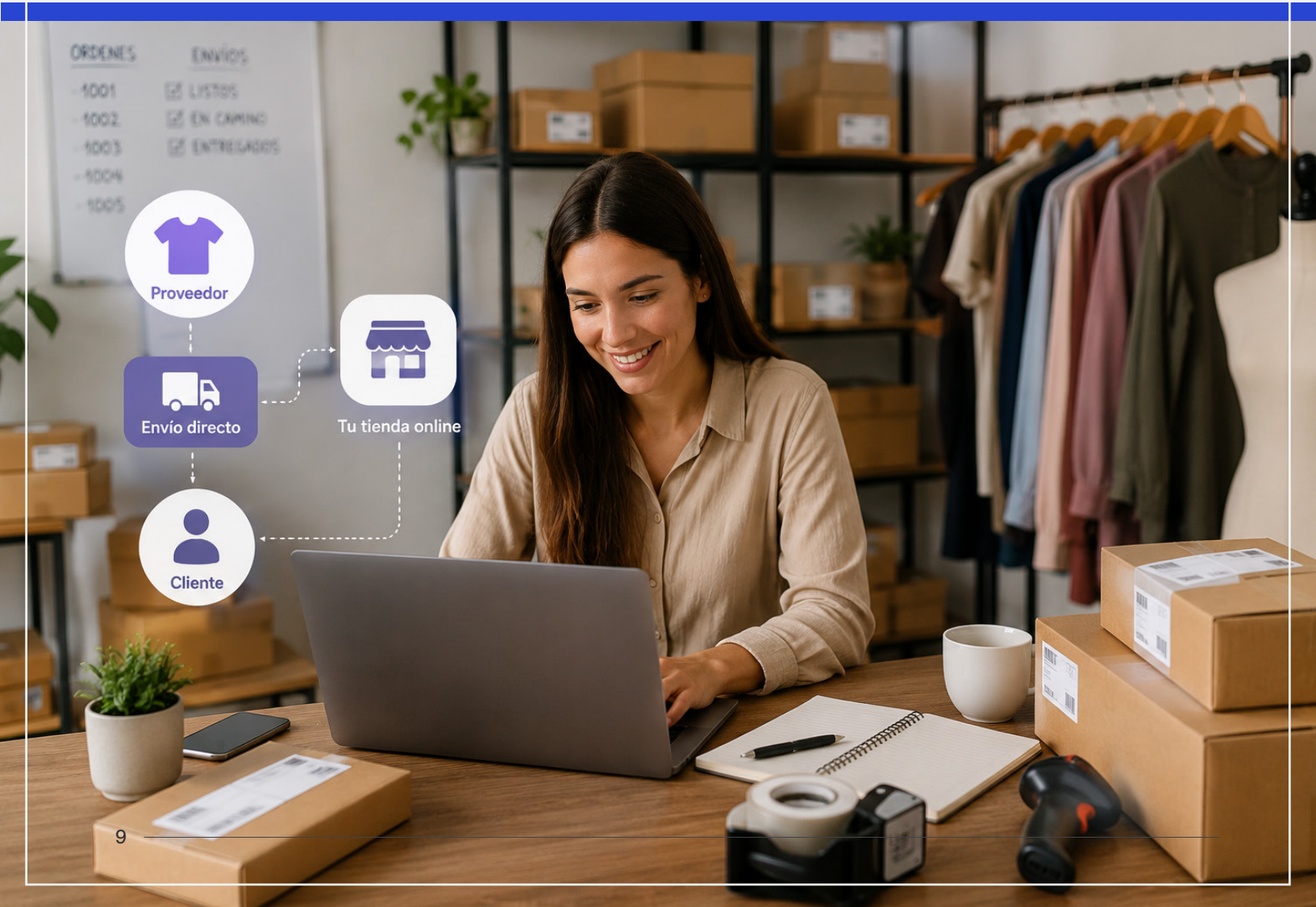
Una nueva dimensión del bienestar

En 2026, hablar de salud ya no implica solo alimentación y ejercicio. El descanso, la exposición a la luz y la calidad del entorno también forman parte del bienestar integral.

La iluminación artificial seguirá siendo indispensable, pero su uso debe adaptarse mejor a las necesidades del cuerpo. La clave está en recuperar el equilibrio: más luz natural durante el día, menos estimulación luminosa por la noche y una relación más saludable con las pantallas.

Aunque la tecnología avance rápidamente, el cuerpo humano sigue funcionando con ritmos antiguos. Respetarlos puede ser una de las decisiones más simples y efectivas para mejorar energía, descanso y calidad de vida.

Fuentes:
 Harvard Health Publishing. Blue light has a dark side.
<https://www.health.harvard.edu/healthy-aging-and-longevity/blue-light-has-a-dark-side>
 Sleep Foundation. Light and Sleep: Effects on Sleep Quality.
<https://www.sleepfoundation.org/bedroom-environment/light-and-sleep>
 National Institutes of Health / PubMed Central. Circadian Health and Light.
<https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC6414068/>
 National Sleep Foundation. Good Light, Bad Light, and Better Sleep.
<https://www.thenef.org/good-light-bad-light-and-better-sleep/>
 American Academy of Sleep Medicine. Sleep and Circadian Health / Sleep Education.
<https://sleepeducation.org>



TESTIMONIO

Cuando Andrés Velasco* comenzó a pensar seriamente en su retiro, tenía 42 años y una carrera profesional estable en el sector corporativo en Costa Rica. Aunque sus ingresos eran sólidos y había logrado construir un patrimonio importante, entendía que depender únicamente de los sistemas tradicionales de jubilación no le ofrecía la tranquilidad que buscaba para el futuro.

La idea de mantener su calidad de vida después de retirarse comenzó a tomar mayor relevancia conforme veía cómo muchos colegas postergaban decisiones financieras importantes esperando “el momento adecuado”. Fue entonces cuando decidió buscar una alternativa que le permitiera construir un plan de retiro estructurado, flexible y alineado con sus objetivos de largo plazo.

Después de analizar distintas opciones, contrató AXYS, el plan de retiro variable multimonedado de StateTrust Life & Annuities. Lo que más le atrajo fue su flexibilidad: podía definir el monto y frecuencia de sus aportes, escoger el perfil de inversión acorde a su tolerancia al riesgo y ajustar el plan conforme evolucionaran sus necesidades financieras. Además, valoró especialmente la posibilidad de acceder a portafolios diversificados vinculados a ETF, índices y fondos mutuos internacionales.

Durante años mantuvo un ahorro disciplinado, realizando aportes periódicos y revisando junto a su asesor financiero la evolución de su estrategia. Para Andrés*, el objetivo nunca fue retirarse prematuramente, sino construir estabilidad progresiva y mantener independencia financiera en una etapa de vida donde quería tener más libertad para decidir cómo utilizar su tiempo.

Hoy, a los 61 años, su realidad es distinta a la que imaginaba dos décadas atrás. Aunque redujo considerablemente su actividad laboral, continúa involucrado en proyectos de consultoría de manera selectiva y dedica más tiempo a viajar con su esposa y compartir con su familia. Los ingresos estructurados provenientes de su planificación financiera le permiten mantener tranquilidad y flexibilidad sin depender exclusivamente de una actividad profesional intensa.

“Entendí que el retiro no se trata de dejar de trabajar, sino de tener la posibilidad de elegir”, comenta. Para él, la mayor ventaja fue haber comenzado con suficiente anticipación y mantener constancia en el tiempo.

ACERCA DEL PRODUCTO AXYS es un plan de retiro variable multimonedado diseñado para personas interesadas en construir un ahorro disciplinado con potencial de crecimiento a largo plazo. Permite escoger perfiles de inversión adaptados al nivel de tolerancia al riesgo y ofrece flexibilidad en aportes, períodos de contribución y opciones de retiro. Además, brinda acceso a portafolios diversificados compuestos por ETF, índices y fondos mutuos internacionales.

Obtenga más información sobre estos productos visitando: www.statetrustlife.com

*Estos no son los nombres reales de nuestros clientes.



CON STATETRUST LIFE, ACCEDER A LA PROTECCIÓN QUE SU FAMILIA MERECE NUNCA FUE TAN SENCILLO. EXPLORE NUESTROS PLANES Y ENCUENTRE LA SOLUCIÓN QUE SE ADAPTA A SUS NECESIDADES.



VISITE NUESTRO SITIO WEB WWW.STATESTRUSTLIFE.COM PARA COTIZAR EL PLAN QUE NECESITA



LLÁMENOS

Un agente de servicio le asistirá con lo que necesite :

LLAMAR

SOLICITE UNA LLAMADA

Y un agente le contactará para proveerle el servicio requerido .

SOLICITAR LLAMADA



ESCRÍBANOS POR CORREO ELECTRÓNICO

Escribiéndonos a servicios@statetrustlife.com usted recibirá la ayuda que necesite con nuestros productos y servicios.

Nuestro Centro Internacional de Servicios está disponible para asistirle de lunes a viernes de 9:00 AM a 6:00 PM ET .



GESTIONE INFORMACIÓN Y SERVICIOS

A través del portal del cliente, usted podrá:

Revisar balances, estados de cuenta y la estructura de la inversión .

Realizar cambios de beneficiarios, aportes y contribuciones en línea, entre otros.

PORTAL DEL CLIENTE