

Article Name: **“Maryfe Gonzalez: Dreams don’t come true. Dreams are worked, are planned...and then they materialize”**

Publication: **Ejecutiva Magazine (Women's executive magazine)**

Date: **Febrero 2023**

Author: **Miami Editorial - Eduardo A. Hapke**

“Ejecutiva” Magazine is a Spanish language business and lifestyle magazine that primarily targets women in the professional and executive world. The magazine covers a wide range of topics, including business, leadership, entrepreneurship, career development, finance, health, and lifestyle. It aims to provide valuable insights, advice, and inspiration to women who are in leadership positions or aspire to advance their careers.

<https://www.ejecutivamagazine.com/maryfe-gonzalez-los-suenos-no-se-cumplen-los-suenos-se-trabajan-se-planifican-y-entonces-se-materializan/>

Empresas

Maryfé González: “los sueños no se cumplen. Los sueños se trabajan, se planifican ... y entonces se materializan”



Maryfé González trabaja el marketing desde los 19 años, es una emprendedora incansable desde que creó su primera empresa en España hace más de 20 años. Su experiencia la ha convertido en una experta consultora de marketing y trabaja en la actualidad para varias empresas españolas y americanas. Además de pertenecer a prestigiosas organizaciones, ha recibido diferentes galardones por su labor (entre ellas las llaves de la Ciudad de Miami). Ejecutiva Magazine dialogó con Maryfé González.

Ejecutiva Magazine: ¿Te fue difícil ser exitosa en un ambiente en donde los hombres llevan la delantera?

Maryfé González: Sinceramente no. A lo largo de mi carrera he compartido trabajo con mujeres y hombres muy profesionales y nunca me sentí discriminada o menospreciada por ser mujer, siempre me he sentido valorada por mi trabajo. Creo que cuando pones en valor tus capacidades y los hechos lo corroboran, con eficacia en los resultados, premios, agradecimientos, ... la evidencia te abre el camino al éxito sin importar el género.

EM: ¿Cuáles son los pasos fundamentales a seguir para que un negocio sea exitoso, cuáles son tus recomendaciones?

MG: Mi experiencia profesional me ha demostrado que no existe una fórmula magistral, pero hay algunos ingredientes indispensables para que un negocio sea exitoso como: el esfuerzo, la dedicación, la planificación y organización, una gota de osadía, ... también creo que es importante enfocarse en los objetivos, trabajar para alcanzar las metas y visualizar el éxito.

EM: ¿Por qué hay empresas que son exitosas en sus países y fracasan en los Estados Unidos?

MG: La respuesta es simple, porque se confían; incluso, me atrevería a afirmar que esto sucede en el 90% de los casos. Creo que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano; y tratan de replicar un modelo de éxito obtenido en mercados mucho más pequeños y generalistas. El mercado americano tiende a la especialización; algo lógico si tenemos en cuenta el tamaño del mismo, un mercado tan grande que es inabarcable a nivel global para muchas compañías, ya que no pueden dar cobertura a sus necesidades productivas. Hay que analizar bien el mercado y hacer una buena estrategia adaptada al nuevo escenario en base a las características de la empresa.

EM: ¿Por qué crees que Miami es la ciudad ideal para aquellos que vienen de Europa y América Latina?

MG: Miami, es también conocida como “Puerta de las Américas”. Las excelentes conexiones aéreas y marítimas de Miami con los principales mercados del mundo, la convierten en una perfecta opción para las empresas que desean internacionalizarse. Desde esta ubicación estratégica tenemos acceso a un mercado de más de 300 millones de

clientes potenciales. Miami es el mestizaje: tiene la efectividad del sistema americano y la creatividad del hispano parlante.

EM: ¿Todas las empresas tienen que hacer marketing, relaciones públicas y publicidad?

MG: ¡Rotundamente sí! El secreto está en utilizar adecuadamente un mix de estas 3 herramientas adaptado a las necesidades, presupuesto y objetivos de la marca, que nos permita desarrollar una estrategia eficaz de éxito. Aunque cada empresa necesita un plan estratégico específico a medida de sus características, identidad, fortalezas y debilidades; indiscutiblemente, el marketing, la publicidad y las relaciones públicas son necesarias para dar a conocer cualquier compañía y ayudarla a penetrar más rápidamente en el mercado.

EM: Con tu experiencia, qué le dirías a aquellas mujeres emprendedoras que quieren abrir su propio negocio en Estados Unidos?

MG: Estados Unidos es un gran país, lleno de oportunidades, donde se valora la cultura del esfuerzo y la superación. ¡El famoso “sueño americano” existe! Pero yo creo que los sueños no se cumplen, que los sueños se trabajan, se maduran, se planifican, se les dedica tiempo, ... y entonces se materializan. Animo a todas mujeres a que trabajen sus sueños en este país o en cualquier otro lugar, para que se conviertan en una realidad. ¡“Querer” es “poder”!



Maryfé González

Recomendaciones para emprendedores

1. Viaja a USA para conocer el mercado e identificar sus clientes y tu competencia.
2. Emigra de una forma legal que te permita una estabilidad laboral y mental para hacer crecer tu negocio.
3. Busca un mentor o consultor que te guíe y minimice tus errores de novato en un país desconocido.
4. Enfócate en las fortalezas y minimiza las debilidades. Argumenta bien que es lo que ofreces al mercado americano y trabaja en esa dirección.
5. Planifica la estrategia en escalera y comienza a subir peldaños.
6. Nunca te rindas, el esfuerzo tiene siempre su recompensa.
7. Crea un equipo “vitamina” con ganas e ilusiones por conquistar un nuevo mercado.
8. Recuerda: “el fracaso es no intentarlo”.
9. Convierte los errores en aprendizajes y mejora continua.
10. Atrévete!! el mundo es de los valientes.

Article Name: "Maryfe Gonzalez: Dreams don't come true. Dreams are worked, are planned...and then they materialize"

Publication: Ejecutiva Magazine (Women's executive magazine)

Date: Febrero 2023

Author: Miami Editorial - Eduardo A. Hapke

"Ejecutiva" Magazine is a Spanish language business and lifestyle magazine that primarily targets women in the professional and executive world. The magazine covers a wide range of topics, including business, leadership, entrepreneurship, career development, finance, health, and lifestyle. It aims to provide valuable insights, advice, and inspiration to women who are in leadership positions or aspire to advance their careers.

<https://www.ejecutivamagazine.com/maryfe-gonzalez-los-suenos-no-se-cumplen-los-suenos-se-trabajan-se-planifican-y-entonces-se-materializan/>

