

Article Name: "Everything an entrepreneur needs to know to settle in the United States with Miami as a port of entry"

Publication: Diario Correo de Punta del Este (Daily Mail of Punta del Este)

Date: October 26, 2022

Author: Editorial – Alejandra Gallardo

"Diario Correo de Punta del Este" it is a Spanish language newspaper printed and also with digital versión online. This Uruguayan newspaper has 30 years of history reporting on international news and is a reference. They have a portfolio of subscribers, to whom the newspaper is delivered door to door and is for sale in kiosks in Punta del Este.

Correo de Punta del Este 9

Miércoles 26 de octubre de 2022

Correo de Punta del Este 7

ENTREVISTAMOS A UNA EXPERTA EN MARKETING QUE PRESTA SUS SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RELOCACIÓN A EMPRESAS QUE DECIDEN EMPRENDER O INTERNACIONALIZARSE EN EL PAÍS DEL NORTE

TODO LO QUE DEBE SABER UN EMPRENDEDOR PARA INSTALARSE EN ESTADOS UNIDOS CON MIAMI COMO PUERTO DE ENTRADA

"Creo que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano", explica Maryfé González

Una mujer emprendedora: Maryfé González, nacida en España y amante de la cultura americana, tiene el expertise del nuevo y viejo mundo en sus bolsillos y eso la ha ayudado a tener una carrera de éxitos a ambos lados del océano. En España, además de haber trabajado en multinacionales, es jurado en los Premios a la Eficacia Publicitaria y pertenece a diversos comités de expertos. En Estados Unidos, fue galardonada por el Alcalde de Miami, con las Llaves de la Ciudad, por su éxito como Consultora contribuyendo al crecimiento económico y de empleo de la Ciudad.



RECONOCIMIENTO. Maryfé fue galardonada por el alcalde de Miami, con las "Llaves de la ciudad", por su éxito como consultora.

¿Por qué internacionalizarse en USA?

- Siempre me gustó la cultura americana, sobre todo su cultura del esfuerzo = éxito, una cultura empresarial que empuja a las empresas a crecer como no he visto en ningún otro país del mundo.

¿Y por qué la ciudad de Miami?

- Por el clima - se rie y nos aclara - Miami es el meñate que dice mi compatriota Nacho Cano (cantante del grupo Mecano). Tiene la efectividad del sistema americano y la creatividad del hispano parlante. Además de ser un hub perfecto entre Europa, América y Latam. Miami es una ciudad amigable y un excelente punto de partida. Lo recomiendo a todos los emprendedores y empresas que desean internacionalizarse

porque las sinergias con nuestros países de origen nos dan impulso y nos hace los comienzos más fáciles, además de por otras ventajas que ofrece el estado de la Florida.

¿Cuál es el éxito de sus servicios de consultoría?

- Para mí el secreto es la experiencia: la experiencia de llevar muchos años trabajando en la industria del marketing y la publicidad en ambos continentes, y la experiencia de haber sido emprendedora, sobre todo este último punto me ayuda a empatizar mucho con el cliente, porque conozco las fases y etapas por las que va a tener que pasar, eso me permite anticiparme: darle el asesoramiento y el acompañamiento necesario para que se sientan seguros, avancen y puedan concentrarse en el negocio y afrontarlo con éxito.

¿Qué es lo que NO deben hacer las empresas que se internacionalizan?

- Creo que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano; y que

marcado, basándose en sus fortalezas empresariales y no tanto en lo que hace la competencia o las tendencias de una determinada industria, porque nos aparta de nuestra verdadera fuerza, del core de nuestra empresa, es decir, de lo que verdaderamente sabes hacer con éxito.

<http://www.livingmiami.us/>
+13052445543
maria@livingmiami.us

DIEZ TIPS PARA UN EMPRENDEDOR

- 1.- Viaja a USA para conocer el mercado e identificar sus clientes
- 2.- Emigra de una forma legal que te permita una estabilidad laboral y mental para hacer crecer tu negocio
- 3.- Enfócate en tus fortalezas y minimiza tus debilidades. Argumenta bien que es lo que ofreces al mercado americano y trabaja en esa dirección
- 4.- Planifica tu estrategia en escalera y comienza a subir peldaños
- 5.- Nunca te rindas, el esfuerzo tiene siempre su recompensa
- 6.- Busca un mentor o consultor que te guíe y minimice tus errores de novato en un país desconocido
- 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



ULBRIKA
PINTURAS

0800 8330
www.ulbrika.com.uy

"Diario Correo de Punta del Este" it is a Spanish language newspaper printed and also with digital versión online. This Uruguayan newspaper has 30 years of history reporting on international news and is a reference. They have a portfolio of subscribers, to whom the newspaper is delivered door to door and is for sale in kiosks in Punta del Este.

<https://correopuntadeleste.com/todo-lo-que-debe-saber-un-emprendedor-para-instalarse-en-estados-unidos-con-miami-como-puerto-de-entrada/>

MIÉRCOLES 26 DE OCTUBRE DE 2022

CORREO DE PUNTA DEL ESTE

7

ENTREVISTAMOS A UNA EXPERTA EN MARKETING QUE PRESTA SUS SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y RELOCATION A EMPRESAS QUE DECIDEN EMPRENDER O INTERNACIONALIZARSE EN EL PAÍS DEL NORTE

TODO LO QUE DEBE SABER UN EMPRENDEDOR PARA INSTALARSE EN ESTADOS UNIDOS CON MIAMI COMO PUERTO DE ENTRADA

"Creo que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano", explica Maryfé González

Una mujer emprendedora: Maryfé González, nacida en España y amante de la cultura americana, tiene el expertise del nuevo y viejo mundo en sus bolsillos y eso la ha ayudado a tener una carrera de éxitos a ambos lados del océano. En España, además de haber trabajado en multinacionales, es jurado en los Premios a la Eficacia Publicitaria y pertenece a diversos comités de expertos. En Estados Unidos, fue galardonada por el Alcalde de Miami, con las Llaves de la Ciudad, por su éxito como Consultora contribuyendo al crecimiento económico y de empleo de la Ciudad.

-¿Por qué internacionalizarse en USA?

-Siempre me gustó la cultura americana, sobre todo su cultura del esfuerzo = éxito, una cultura empresarial que empuja a las empresas a crecer como no he visto en ningún otro país del mundo.

-¿Y por qué la ciudad de Miami?

-¡Por el clima! - se ríe y nos aclara.- Miami es el mestizaje como dice mi compatriota Nacho Cano (cantante del grupo Mecano). Tiene la efectividad del sistema americano



RECONOCIMIENTO. Maryfé fue galardonada por el alcalde de Miami, con las "Llaves de la ciudad", por su éxito como consultora.

y la creatividad del hispano parlante. Además de ser un hub perfecto entre Europa, América y Latam. Miami es una ciudad amigable y un excelente punto de partida. Lo recomiendo a todos los emprendedores y empresas que desean internacionalizarse

porque las sinergias con nuestros países de origen nos dan impulso y nos hace los comienzos más fáciles, además de por otras ventajas que ofrece el estado de la Florida.

-¿Cuál es el éxito de sus servicios de consultoría?

-Para mí el secreto es la experiencia: la experiencia de llevar muchos años trabajando en la industria del marketing y la publicidad en ambos continentes, y la experiencia de haber sido emprendedora, sobre todo este último punto me ayuda a empatizar mucho con el cliente, porque conozco las fases y etapas por las que va a tener que pasar, eso me permite anticiparme: darles el asesoramiento y el acompañamiento necesario para que se sientan seguros, avancen y puedan concentrarse en el negocio y afrontarlo con éxito.

-¿Qué es lo que NO deben hacer las empresas que se internacionalizan?

-Creo que el principal tropiezo de muchas empresas que se internacionalizan es el desconocimiento del mercado americano; y que

tratan de replicar el éxito obtenido en mercados mucho más pequeños y generalistas, sin hacer los ajustes necesarios al nuevo mercado. Culturalmente, en los países hispanos o europeos las empresas tratan de cubrir un espectro más amplio de bienes y/o servicios, porque se considera que eso determina el tamaño y el éxito de una compañía. Pero el mercado americano, es peculiar en ese aspecto y premia 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, porque no pueden dar cobertura a sus necesidades productivas.

-¿Cómo ayuda a las empresas a alcanzar el éxito en su internacionalización o emprendimiento?

-Mi trabajo se fundamenta en hacerles enfocarse y centrarse, para que no se pierdan en los detalles y en el inmenso mercado que se les abre. Lo más importante para que las empresas alcancen el éxito en sus inicios, es que sepan analizar las oportunidades o los nichos de mercado y enfocarse hacia el objetivo

marcado, basándose en sus fortalezas empresariales y no tanto en lo que hace la competencia o las tendencias de una determinada industria, porque nos aparta de nuestra verdadera fuerza, del core de nuestra empresa, es decir, de lo que verdaderamente sabes hacer con éxito.

DIEZ TIPS PARA UN EMPRENDEDOR

1.- Viaja a USA para conocer el mercado e identificar tus clientes

2.- Emigra de una forma legal que te permita una estabilidad laboral y mental para hacer crecer tu negocio

3.- Enfócate en tus fortalezas y minimiza tus debilidades. Argumenta bien que es lo que ofreces al mercado americano y trabaja en esa dirección

4.- Planifica tu estrategia en escalera y comienza a subir peldaños

5.- Nunca te rindas, el esfuerzo tiene siempre su recompensa

6.- Busca un mentor o consultor que te guíe y minimice tus errores de novato en un país desconocido

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.- ¡Átrévete!! el mundo es de los valientes

ULBRIKA
PINTURAS
0800 8330
www.ulbrika.com.uy