



# De tendero local a negociante internacional; la estrategia de éxito y supervivencia de la empresa



**Miguel Ángel Martín Martín**

**Salón mi Empresa 22 de febrero 2017**

# De tendero local a negociante internacional; la estrategia de éxito y supervivencia de la empresa

1. Definiciones y conceptos
2. Cómo piensa un tendero local
3. Cómo piensa un negociante internacional
4. Cómo actúa un tendero local cuando sale al exterior
5. Cómo actúa un negociante internacional cuando sale al exterior
6. ¿Por qué hay que pensar globalmente
7. Si ellos han podido ¿por qué tú no?



# De tendero local a negociante internacional; la estrategia de éxito y supervivencia de la empresa

Según la RAE un tendero/a es:

- “Dueño o dependiente de una tienda, especialmente de comestibles. “

Según la RAE despachar es:

- 1. tr. Abreviar y concluir un negocio u otra cosa.
- 2. tr. Resolver o tratar un asunto o negocio.
- 5. tr. Vender un género o una mercancía.
- 6. tr. Dicho de un tendero o de un dependiente: Atender a un cliente.

Negociante/ta para la RAE:

- 1. adj. Que negocia.
- 2. m. y f. Persona que negocia géneros comerciales.



# ¿Cómo piensa un tendero local?

Piensa con unas “fronteras de calles”. Su límite de negocio tiene fronteras (Pasada esa calle a la gente les coge lejos mi local).

Cree que toda su clientela es muy homogénea (segmentación muy identificada).

La confianza es importante para hacer que los clientes entren en su tienda por lo necesita saberse el nombre de todos sus clientes, le son fieles y sabe hacerles sentir importantes. (Le encanta que le conozcan por su nombre y no por el nombre de la tienda).

Piensa que un cliente habitual es más importante que uno nuevo.

El cliente se debe adaptar a mis horarios, a mis condiciones de cobro, a las esperas..., etc.

Exige ayudas de las diferentes Administraciones, porque para eso paga impuestos

Quiere aparcamientos accesibles y medios de transporte con paradas en su tienda



# ¿Cómo piensa un negociante internacional?

Que su negocio no tiene fronteras. No tiene límites

Sabe que sus clientes son muy heterogéneos con perfiles diferentes.

Sabe que la confianza es importante pero no sabe ni pronunciar bien sus nombres por lo que procura; que todos los clientes sí sepan como se llama su negocio, su marca.

Piensa que todos los clientes son importantes; los habituales y los nuevos

Sabe que debe adaptarse a las condiciones de los clientes y no al revés. Él sabe que tiene que tener capacidad de adaptación.

Sabe que no puede depender de las “ayudas oficiales” para sacar adelante su negocio. Los tiempos de los clientes no son los plazos de la Administración.



# ¿Cómo actúa un tendero local cuando sale fuera?

Cree que como su producto/servicio no hay nada mejor aunque nunca lo haya “confrontado” en el mercado

Cree que si el posible cliente prueba o usa su producto le comprará inmediatamente

El cliente internacional, al igual que con el local, deberá adaptarse a sus requisitos (“primero paga y después te mando la mercancía”).

La confianza se gana diciendo que eres español y que tu empresa es muy importante en tu mercado local

Como las agendas comerciales las ha hecho la Administración y las empresas importadores han mostrado interés en sus productos eso quiere decir, que les va a hacer un favor por venderles.

Quiere que vayan a verlo al hotel porque él no está para desplazarse por una ciudad que no conoce.



# ¿Cómo actúa un negociante internacional cuando sale fuera?

Sabe que como sus productos y sus servicios hay muchos en el mercado

Sabe que los clientes no le están esperando con las manos abiertas. Ni tan siquiera quieren que se les envíe muestras

Necesita saber si puede adaptarse a las normas de compras de la empresa importadora.

Tiene una imagen de España poco que ver con la realidad, llena de tópicos y de desconfianza.

Necesita dar respuesta a la pregunta ¿por qué van a querer recibirme? ¿Por qué van a dejar de trabajar por tener una reunión conmigo?

Sabe que necesita tener que pasar días en el país para visitar al mayor número posible de clientes



## ¿Por qué hay pensar globalmente?

Porque la realidad del mundo es global y si no se piensa globalmente no se observa la realidad correctamente.

Porque ampliará las posibilidades de supervivencia de la empresa, del negocio o del triunfo de la idea.

Porque eliminará debilidades al ser conocedor de las tendencias futuras del mercado y no “salir” con fecha de caducidad. Sabrá cuándo dejarán los clientes de entrar a la tienda, al negocio.

Porque permite aprender del mercado internacional.

Porque permite a la empresa crear una mejor imagen y prestigio.



# ¿Cómo se pasa de tendero local a negociante internacional?

## 1.- Informándose

- De que vender a los países de la UE no es exportar. Se llama Comercio intracomunitario. Que nuestro país no es España sino la Unión Europea de 28 provincias
- Las Instituciones nacionales y autonómicas en materia de comercio exterior
- Las actividades y acciones programadas en materia de comercio exterior por asociaciones sectoriales o económicas
- La formación complementaria necesaria para poder operar internacionalmente.



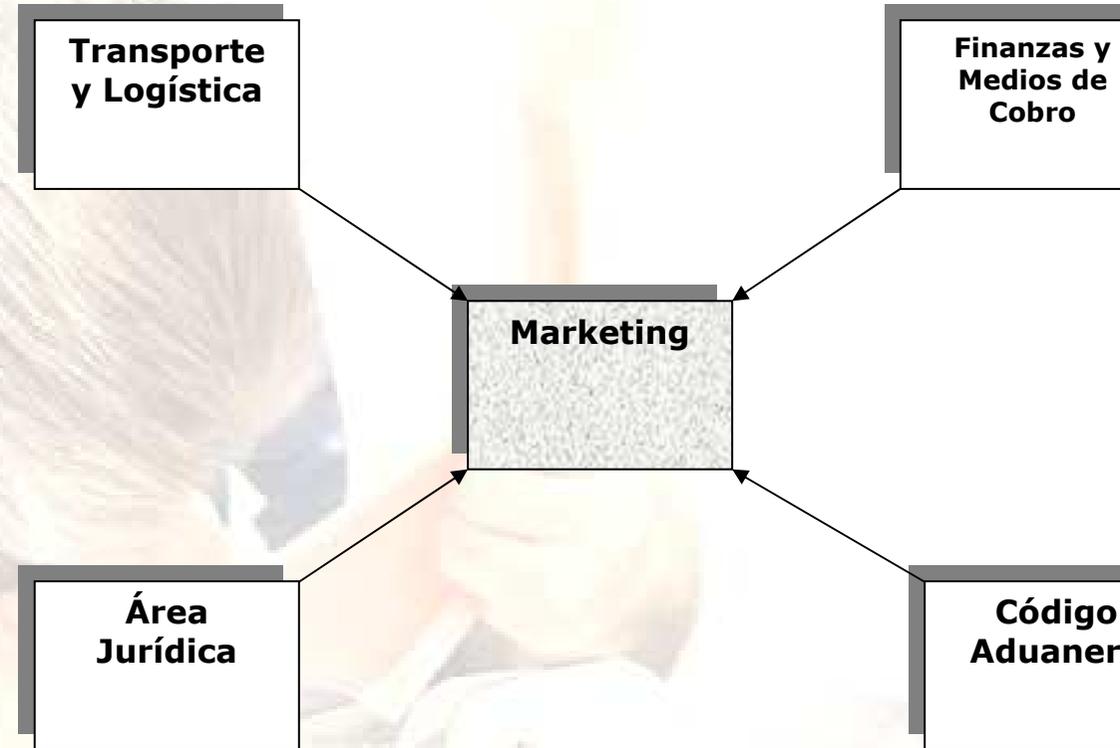
# ¿Cómo se pasa de tendero local a negociante internacional?

## - Formándose

De las 5 áreas que componen el comercio exterior:

- Marketing Internacional
- Gestión Logística
- Gestión Aduanera
- Gestión Financiera
- Gestión Jurídica

Ser emprendedor o empresario te obliga a conocer las reglas del juego de la internacionalización



# ¿Cómo se pasa de tendero local a negociante internacional?

## **Mentalizándose.**

No hay límites.

Que internacionalmente no se sale a vender mercancía, a despachar mercancía, a servir pedidos sino a hacer negocios.

El éxito está en proponer negocios y no en vender productos.

Una vez organizado el negocio, la primera acción del negocio será la venta de mis productos.

Hay que poder adaptarse a las condiciones del cliente y no al revés.

Identificarse con un modelo de emprendedor:

- Empresario: Actúa como tal y delega las labores productivas
- Trabajador: Realiza las labores productivas y delega las labores empresariales.



# ¿Cómo se pasa de tendero local a negociante internacional?

## - Mentalizarse.

La internacionalización no es un capricho. Es el fundamento de una empresa.

No es una pérdida de calidad de vida sino todo lo contrario; es dar seguridad y creer en el futuro.

El Mundo es global y el profesional debe ser global al igual que la empresa tiene que ser global.

El comercio exterior demanda vendedores y no tenderos

Tener la capacidad de respuesta a la pregunta: “¿Por qué me tiene que comprar un cliente peruano, chileno, chino, etc.?”

Piensa, vive, siente internacionalmente. Tu producto o servicio no tiene fronteras salvo las de tu mente



# ¿Cómo se pasa de tendero local a negociante internacional?

## 4.- Actuando

- Programando
- Objetivando
- Presupuestando
- Viajando
- Participando
- Asistiendo



# Cursos, Talleres y Seminarios

Marzo y Abril 2017

- **Cómo emprender internacionalmente**
- **Cómo diseñar una buena estrategia de internacionalización**
- **Cómo montar mi negocio de consultoría de comercio exterior**

Miguel Ángel Martín Martín

Consultor de Estrategias de Internacionalización, formador, conferenciante

Presidente de INFEBEX

Presidente Fundador de ACOCEX

[contacto@miguelangelmartinmartin.com](mailto:contacto@miguelangelmartinmartin.com)



**ACOC**EX  
ASOCIACIÓN  
ESPAÑOLA DE  
PROFESIONAL  
DE COMERCIO  
EXTERIOR