



CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL ALAVANCA PARA A COMPETITIVIDADE, EXPORTAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO

>POR ANTÓNIO MANUEL BRITO, CONSULTOR INTERNACIONAL EM MARKETING E GESTÃO DE FEIRAS E EVENTOS

“Aprender até morrer” e o “saber não ocupa lugar”, dois sábios provérbios de origem popular, são na realidade representativos da necessidade de o ser humano estar constantemente actualizado com novos conhecimentos e preparado para as mudanças.

O fenómeno da globalização e os novos desafios que hoje se apresentam às empresas, requerem o constante conhecimento das novas tendências que decorrem deste contexto, de forma a

que estas se adaptem em tempo útil às realidades, desenvolvendo estratégias eficazes de internacionalização.

O estar atento, o compreender as cul-

turas e tradições, o desenvolver estratégias de negociação, o entender os mercados em que se pretende actuar, são factores fundamentais para ter sucesso nos negócios além-fronteiras.



que reconheçam que não sei”, não contribuem para melhorar a nossa performance e marcar a diferença, pois deste modo estagnamos no tempo e seremos sem dúvida ultrapassados por quem, com inteligente humildade, reconhece que devemos “aprender até morrer”.

Sem dúvida que o maior capital de uma empresa está nos seus recursos humanos, e que o investir no conhecimento constitui o melhor contributo que uma empresa pode dar para maximizar e rentabilizar os seus recursos, trazer novos conhecimentos, promover ideias, potenciar a inovação, e por isso, para a empresa, a capacitação é não só uma acto de liderança, como a melhor aposta na competitividade.

Por outro lado, a capacitação empresarial permite ainda obter uma mais-valia de grande importância: o relacionamento, a possibilidade de incrementar o *networking*, gerar novos contactos, estabelecer parcerias e novos negócios. Todos sabemos quanto custa conseguir um novo parceiro / cliente e quanto, nesse sentido, temos que investir em

“Investir e estar presente em acções de capacitação empresarial é fundamental não só porque permite elevar o *networking* com os seus parceiros mas também porque permite obter novos conhecimentos e mudar atitudes.”

tempo e dinheiro. Então porque não investir em eventos de relacionamento e capacitação quando podemos com eles obter o melhor dos dois mundos? Mas claro, não basta estar no evento, é preciso saber estar!

A necessidade de conhecimento e de estar atento às oportunidades são elementos fundamentais na vida de uma empresa, principalmente se esta tem projectos de expansão. E, nesta medida, conhecer os mercados e a sua forma de negociar, torna-se crucial

para se poder gerar negócios de longo prazo, assumindo especial relevo neste processo a comunicação intercultural. Não basta conhecer a língua, é necessário conhecer a cultura e respeitar a tradição dos povos, recordando que a comunicação não verbal corresponde a quase 60 por cento num processo de comunicação interpessoal. Negociar com um japonês é diferente de comunicar com um chinês.

No Brasil, por vezes, nós portugueses, caímos na tentação de acreditar que a língua é por definição a mesma, mas em rigor esta convicção não corresponde em nada à realidade: as mentalidades, ou modos de pensar e sentir, as formas de comunicação e a própria percepção do tempo são necessariamente diferentes, dada a sua evolução histórica e social específica, nas culturas do hemisfério sul.

Estes são apenas alguns dos aspectos que devemos ter em atenção num processo de internacionalização e que requerem conhecimento e aprendizagem constantes, sendo fundamental ter abertura de espírito para respeitar as diferenças e entender a diversidade.

Por outro lado, para estarmos preparados para enfrentar um mundo competitivo e concorrencial não basta ter um bom produto/serviço, é preciso saber posicionar-se no mercado e mostrar as vantagens competitivas e diferenciadoras do nosso produto/serviço. É necessário estarmos atentos à mudança, adaptar-nos às novas realidades, adquirir novas valências, e isso só é possível se tivermos a noção de que aprender e conhecer são activos fundamentais e que constituem o melhor investimento que se pode fazer em nós próprios e nos recursos humanos das empresas, principalmente aquelas que apostam na expansão, exportação e internacionalização.

Por último, gostaria de recordar Alvin Toffler que dizia: *“os iletrados do Séc. XXI não são aqueles que não sabem ler nem escrever, mas sim aqueles que hoje não têm capacidade para aprender, desaprender e voltar a aprender”*. ■

abrito@newevents.com.pt

Nesse sentido, os empresários devem adoptar modelos de educação contínua e investir na capacitação, pois o mundo muda todos os dias, os ciclos de produtos cada vez são menores e a adequação das estratégias tem tendência a mudar constantemente.

Investir e estar presente em acções de capacitação empresarial é fundamental não só porque permite elevar o *networking* com os seus parceiros, mas também porque permite obter novos conhecimentos e mudar atitudes.

Na minha experiência profissional, como formador, assisti à manifestação de atitudes que em nada contribuem para a evolução da pessoa humana, pois o desenvolvimento desta depende da sua capacidade contínua de aprendizagem e sobretudo de “querer saber” para “saber fazer”.

Atitudes como “não participo porque já sei” ou “não participo porque não quero