

Internacionalització: aptitud o actitud?

No és fàcil entendre tot el que passa avui en dia al món. Jo confesso que no ho entenc. Sens dubte m'agradaria i hi poso interès, però quan un comença a pensar que entén una petita part, aquesta ja està canviant. És un món molt dinàmic. Algunes coses ens agraden i d'altres no tant, però indubtablement són realitats, i si les obviem correm el perill de quedar-nos fora, de deixar de ser competitius.

Hi ha hagut molts factors que ens han portat a aquest món globalitzat i dinàmic, entre d'altres, l'evolució de les comunicacions, la caiguda de moltes barreres aranzelàries, la baixada de preus del transport de persones i mercaderies, la mobilitat dels estudiants i professionals, i especialment, la revolució contínua d'Internet en els últims anys. Les economies són més obertes i més internacionalitzades. Per tant, les empreses i les persones que hi treballen ho han de ser també. Nosaltres busquem oportunitats a altres mercats i els competidors d'altres mercats busquen oportunitats als nostres.

El cert és que els professionals estan cada cop més preparats tècnicament per afrontar aquests reptes, tenen més coneixements multidisciplinaris, parlen més idiomes (encara que en aquest punt estem lluny del nivell mínim desitjable!), tenen un bon ús pràctic de les tecnologies... De tot això se'n diu aptitud. Però, es suficient? Crec que no. Estic convençut que no!

El món és més "petit". Tots ens movem més, ens parlem més, ens intercanviem més coses, coneixem i tractem a més persones d'altres ètnies, països, religions i cultures. No hem d'oblidar que quan ens internacionalitzem som nosaltres que anem a un altre indret al qual, en general, no ens han cridat. Això implica actitud. I en molt mercats, l'actitud és molt més important que l'aptitud.

Sense les actituds correctes, les nostres possibilitats en un món global decreixen substancialment. En voldria ressaltar tres de fonamentals. I són similars tant per als professionals com per a les empreses, donat que les estratègies de les empreses les porten a la pràctica les persones.

La primera és la mentalitat oberta. Quan anem a un país diferent som nosaltres que anem a un entorn que no és el nostre. Cal estar disposat a aprendre, a adaptar-se, a comprendre. En molts casos implica senzillesa, humilitat, intuïció i una bona dosi d'intel·ligència. I per això cal evitar prejudicis, cal tenir un obertura de ment que derivi en que ens acceptin. A partir d'aquí, les relacions seran més fluïdes, els problemes relativitzats i les relacions comercials, sens dubte, millors. En moltes cultures, especialment les orientals, les persones poden estar per sobre de qüestions més tècniques o econòmiques.

La segona es la pro-activitat. En el camí de la internacionalització cal anar a cercar les oportunitats activament, no esperar-les passivament. Ningú ens està esperant. Cal relacionar-se, viatjar, trucar, parlar, proposar, innovar... I ho hem de fer nosaltres.

Aquestes actituds quedarien diluïdes sense una tercera: la perseverança. No m'atreveixo a fer servir la paraula paciència. Les relacions es fan sense pressa, però sense pausa. La continuïtat, malgrat els resultats moltes vegades triguin en arribar, és fonamental.

A Catalunya, afortunadament, el creixement de les exportacions ha estat gran en els últims anys. És, sens dubte, un motor econòmic fonamental i prioritari, especialment en temps de crisi quan tothom busca sortides a les caigudes dels mercats locals. Sembla que el pitjor de la crisi ha passat i que els mercats locals s'aniran recuperant poc a poc, mercats que en general ens són més fàcils i propers. Seria un error deixar d'apostar pels mercats exteriors quan estem caminant

amb força. Professionals, empreses i administracions han de vetllar per aquesta continuïtat, però sempre amb mentalitat oberta, amb pro-activitat, potenciant les actituds, que són les que garanteixen el resultat a llarg termini. I això és i ha de ser un aspecte formatiu important a les universitats, i és i ha de ser un criteri de selecció a les empreses que es volen internacionalitzar.