Executive DIGEST

01-05-2022

ESPECIAL

MBA, PÓS-GRADUAÇÕES & FORMAÇÃO DE EXECUTIVOS

ISCTE EXECUTIVE EDUCATION

A SAUDÁVEL AMBIÇÃO DE CRESCER SEMPRE

Manter a oferta nacional e sobretudo apostar no internacional. Em entrevista à Executive Digest, José Crespo Carvalho, presidente do Iscte Executive Education, analisa o contexto actual e revela os planos da instituição para o futuro.

O ISCTE EXECUTIVE EDUCATION ESTÁ NUMA ROTA DE INTERNACIONALIZAÇÃO SEM RETORNO PELO QUE IMPORTA TUDO O QUE SE PASSA NO MUNDO E NÃO APENAS O QUE SE PASSA EM PORTUGAL

Após a pandemia surgiu o conflito na Ucrânia. Que efeitos tem esta nova situação nas vossas actividades? E nos vossos planos para 2022?

A guerra na Ucrânia é um conflito mais convencional e que pressiona, para além de tudo o que de negativo sabemos em termos de mortes e sofrimento, em termos inflacionistas. Pelo menos, já tinha tido oportunidade de o viver. Sabemos que Portugal é um país exposto ao exterior e também sabemos que há indústrias e sectores, que passam bem em inflação. Casos da banca ou das energéticas. E o que se verificou no passado, o imobiliário como safe heaven.

Há, porém, sectores que sofrem bastante mais como o de fast moving consumer goods, vestuário e calçado, turismo e restauração e, também e infelizmente, a educação. Se Portugal está mais amadurecido quanto à educação veremos. Ainda recentemente, na convenção da sua empresa para

Executive DIGEST

01-05-2022

DIFERENCIAÇÃO

A CAPACIDADE DE FAZER DIFERENÇAS TEM-SE FEITO SENTIR PORQUE A INSTITUIÇÃO ESTÁ DO LADO DE QUEM QUER SABER FAZER E SABER USAR FERRAMENTAS E INSTRUMENTOS, E CRESCER COM ISSO

iscte – Executive Education

» José Crespo Carvalho, presidente do Iscte Executive Education

shareholders (2022), perguntavam a Warren Buffet o que fazer quando há inflação. E o que respondeu é simples e entra pelos olhos adentro de todos: «Investe em ti próprio, qualifica-te, procura ser o melhor naquilo que fazes porque as tuas competências não há inflação que as seja capaz de levar.»

Isto é um grito e um alerta fundamental para todos nós, nas áreas da educação. Veremos como se comporta hoje o mercado português – se continua a considerar, mal, a formação um custo ou se percebeu a sua importância e a considera já um investimento. É sabido, porém, que o Iscte Executive Education está numa rota de internacionalização sem retorno pelo que nos importa tudo o que se passa no mundo e não apenas o que se passa em Portugal. E o mundo, com a guerra na Ucrânia, está tudo menos homogéneo.

Dito isto, os nossos planos para 2022, como passavam essencialmente pela internacionalização (e não era para a zona onde existe guerra) continuam a ser, com algumas adaptações, essencialmente os mesmos. China, Índia, Egipto, Turquia, Brasil, EUA, Angola, Moçambique, Cabo Verde, entre outros, continuam no nosso mapa mental e nos nossos planos.

Quais os lançamentos previstos para Setembro deste ano?

Manter a oferta nacional e sobretudo apostar no internacional sempre. A China é um mercado que nos cativa muitíssimo e onde temos longa tradição. A Índia igualmente. O Brasil está a tornar-se também um caso sério em números via parceria que fizemos com a Laiob, a FGV e a USP. E por aí fora. Mas os lançamentos serão essencialmente nos mercados internacionais.

Consideram que há um claro pendor para prepararem os líderes e gestores com o objectivo de tomarem decisões com uma componente, sobretudo ética?

Claro que sim. A ética é fundamental na vida e não apenas nos negócios. Não passamos sem ela embora muitas vezes não apareça estruturada enquanto unidade curricular de um ou outro curso. A ética é transversal a tudo.

O Environmental, Social and Corporate Governance há muito que estão entre nós. Muito antes de haver uma noção mais clara do que é genericamente o ESG já nós tínhamos apostas sérias na área em vários programas e dentro de várias unidades curriculares. Fora delas, ainda agora acabámos de enviar para o mercado o livro do Iscte Executive Education que reúne 101 vozes pela Sustentabilidade (com nota introdutória de António Guterres e 101 contributos de autores de vários quadrantes e pensamentos da sociedade civil) e que vai ao encontro, para além da leccionação, das preocupações que temos a esse nível e que entroncam muito no ESG. De resto temos vários cursos com corporate governance. Vários com questões ambientais, vários com questões de Corporate Social Responsability. E vários onde estas temáticas surgem integradas. Não é novo para nós.

A intergeracionalidade que é verificada nas organizações reflecte-se na procura dos vossos programas?

Os nossos programas têm essa vertente desde sempre. Também aqui nada de novo. Várias gerações, venham de empresas ou a título individual, que conseguem

O ISCTE EXECUTIVE EDUCATION LANÇOU UM LIVRO QUE REÚNE 101 VOZES PELA SUSTENTABILIDADE E QUE VAI AO ENCONTRO DAS PREOCUPAÇÕES QUE TÊM A ESSE NÍVEL E QUE ENTRONCAM MUITO NO ESG

Executive DIGEST

01-05-2022

conviver e interagir entre si e complementar-se. Há uma questão para nós central. A idade, não sendo posto, também não deve ser secundarizada. Temos participantes de 50 e 60 anos como participantes de 20 e tais. Esse contacto e riqueza sempre tivemos. E finalmente alguém com 60 anos percebe que ainda pode e deve investir e consegue payback do investimento como alguém com 30. E ambos serão bem-vindos. E ambos se complementam. E ambos criam diversidade e contribuem para a experiência e para o impacto final.

Como tem sido a adesão por parte de formandos internacionais aos vossos programas?

Muito boa. Tivemos que repensar a oferta formativa toda para a adequar a entrega em inglês. E, com isso, podermos servir mercados nos mais diversos pontos do mundo. Também a há em português envolvendo países de expressão portuguesa. Mas o grande salto foi mesmo internacional em inglês. Como temos a saudável ambição de crescer sempre, esse crescimento tem vindo principalmente de fora. E ainda bem. Menor dependência do mercado nacional e maior capacidade de competir globalmente com outros players.

Como o ensino português, e não falo apenas do Iscte Executive Education, é bom e reconhecido, a facilidade de entrar em mercados externos com bom produto e serviço é ainda maior. Temos boa aceitação, estamos presentes nos rankings principais, temos gestão e tecnologias para oferecer e podemos chegar aos vários pontos do globo. Tanto ao nível individual como de empresas. E isso é muito bom e tem sido muito apreciado.

O Iscte Executive Education vai lançar novos programas em parceria com a Escola de Negócios ISDI e a Salesforce, na área do Marketing Digital. Qual o objectivo destes programas?

Área digital, lato senso. Não necessariamente marketing digital onde temos uma parceria com a Lisbon Digital School. Somos a única academia Sales Force certificada em Portugal. Trabalhamos com uma das principais escolas digitais da Europa, a ISDI. As formações de Tableau, Tableau CRM e Marketing Cloud vão ser críticas para nós. Haverá outras no ar mas não estamos parados. Prometemos notícias em breve.

Em que formatos estão a pensar os programas e quais são os principais factores de diferenciação dos vossos programas?

Terão sempre um factor de diferenciação como todos têm. Em experiência, modelo de ensino, aplicação prática, instrumentos e ferramentas. A nossa diferença maior, porém, sempre foi e será assente na lógica de saber fazer. É claro que temos dimensões inspiracionais. Mas, como tenho referido múltiplas vezes, não estamos no negócio de encher balões. Estamos no negócio de capacitar pessoas para saberem fazer melhor e usar os instrumentos e as ferramentas adequados para melhorarem a sua performance e os seus resultados nas empresas e organizações.

A nossa capacidade de fazer diferenças tem-se feito sentir porque estamos do lado de quem quer saber fazer e saber usar ferramentas e instrumentos e crescer com isso. O mercado remunera o conhecimento e a experiência. E é com isso que obtém payback. Toda a formação se deve pagar a ela própria. ●

A NOSSA CAPACIDADE DE FAZER DIFERENÇAS TEM-SE FEITO SENTIR PORQUE ESTAMOS DO LADO DE QUEM QUER SABER FAZER E SABER USAR FERRAMENTAS E INSTRUMENTOS E CRESCER COM ISSO