

07-10-2022



Foto: Getúlio

ou “corporate solutions”, e uma área de consultoria aplicacional e estudos institucionais.

Internacionalização

Há mais de 20 anos que o Iscte Executive Education vem cimentando relações com o Brasil, mas o grande salto dá-se agora. A parceria com o Latin American Institute of Business é, nas palavras de José Crespo de Carvalho, uma grande parceira: “Queremos apostar nela muitas fichas; tem um aliciente – confiamos plenamente nas pessoas com quem estamos a trabalhar”.

O responsável do Iscte Executive Education destaca o facto de portugueses e brasileiros serem povos irmãos, falarem a mesma língua e partilharem raízes históricas e culturais. Portugal também representa uma porta de entrada na Europa, na medida em que “os nossos diplomas e os nossos certificados são aceites em toda a União Europeia”, o que é um “plus” no vasto leque de atractivos. “É como se estivéssemos a trocar as caravelas por aviões”, sublinha.

Apenas uma nuvem cinzenta paira no ar: a questão do alojamento, que atinge todo o país e em particular a capital. José Crespo de Carvalho revela preocupação: “Em Lisboa não só os preços subiram, como, crescendo a procura, há menos quartos para alugar. Temos que saber viver com isto. Mas não é simples.”

No outro lado do Atlântico, a Escola de executivos do ISCTE tem também laços estreitos com a Fundação Getúlio Vargas, instituição especializada na formação de pessoal qualificado para a administração pública e privada do Brasil, e a Universidade de São Paulo, maior instituição de ensino superior e investigação do país com cerca de cem mil alunos.

Ao Brasil junta-se no mapa mundi do Iscte Executive Education a China. Ambos são países grandes e populosos. A dimensão humana é, aliás, factor chave na estratégia. “Estamos a tentar trabalhar mercados que sejam emergentes, mas que tenham muitas pessoas”, revela José Crespo de Carvalho, adiantando exemplos: Índia, Egito, Turquia.

Apesar disso, a Escola dedica uma atenção muito particular a todos os países lusófonos, independentemente da sua dimensão. “A lusofonia faz parte da nossa identidade; jamais poderemos e queremos sair dos nossos mercados irmãos. Uma vez melhor e outras pior mas sabemos quem são os nossos irmãos”, afirma.

José Crespo de Carvalho diz com todas as letras que a internacionalização é “absolutamente crítica” para o Iscte Executive Education. “Temos uma enorme, enormíssima ambição”, salienta, defendendo que não é apenas a “sua” Escola que se destaca no panorama nacional. No geral, Portugal tem ótimas instituições e é, embora não se fale disso, já um exportador de ensino superior. “O mercado português é muito pequeno, o mundo está lá fora”, conclui. E a porta já está aberta. ■

INTERNACIONALIZAÇÃO

Formação executiva do ISCTE expande-se com Brasil

José Crespo de Carvalho, presidente do Iscte Executive Education, diz ao JE que o Brasil é fundamental na estratégia da Escola. Uma parceria recente com o LAIOB impulsiona esta dinâmica e vai aumentar de forma significativa o número de alunos brasileiros que recebe.

ALMERINDA ROMEIRA
aromeira@medianove.com

O Brasil, maior e mais populoso país do mundo lusófono, ocupa um lugar chave no mapa de internacionalização do Iscte Executive Education. É a par da China o mercado que mais alunos fornece à Escola de formação de executivos do ISCTE-IUL. E o número promete continuar a crescer a bom ritmo. “A muito curto prazo poderemos estar a receber 500 a 600 alunos brasileiros por ano”, revela José Crespo de Carvalho, presidente do Iscte Executive Education, ao Jornal Económico.

Na base desta expressiva estimativa está a mais recente parceria estabelecida entre a Escola portuguesa e o LAIOB – Latin American Institute of Business, instituição de referência no mercado brasileiro, com a qual tem uma parceria única e exclusiva para o mercado português.

“Houve um primeiro contacto, a que se seguiu um namoro, até que resolvemos desenhar o primeiro programa e fazê-lo acontecer; pelo caminho tivemos de jantar umas vezes”, conta ao Jornal Económico José Crespo de Carvalho.

O acordo foi estabelecido em 2021 e o primeiro programa pós-piloto começou a ser lecionado no passado mês de setembro, envolvendo uma centena de formandos brasileiros. Os grupos são heterogéneos e provenientes de várias indústrias e sectores de atividade. Têm origem em diferentes pontos do Brasil, mas sobretudo no sul e em Santa Catarina.

O programa está focado na Gestão de Projetos e Soft Skills e na segunda fase será adicionado a este programa um outro de Management e Soft Skills. Destina-se a executivos que estão no mercado de trabalho, managers e quadros de empresas que querem ter experiência internacional. É eminentemente prático. “Mistura conceitos

em aula, visitas a empresas e programa cultural”, adianta José Crespo de Carvalho.

Uma segunda edição do programa — o acordo prevê a realização de duas por ano — repetir-se-á em abril/maio de 2023.

No conjunto, explica: “Estaremos a falar de 200 novos formandos (no limite 400, se conseguirmos fazer duas ofertas diferenciadas por ano) no que é apenas o começo de uma dinâmica que nos vai trazer o mercado brasileiro para Lisboa e para a Escola”.

O Iscte Executive Education é o veículo dentro do universo ISCTE – IUL, que faz a formação de executivos e tem no seu portfólio os MBA’s, os Executive Masters, os Mestrados de carácter aplicado (profissionais), as pós-graduações, os programas “Advanced” ou “Applied” e os programas de curta duração a que chamamos “Boost”, todos estes na área de “open enrollment”. A oferta inclui também formação à medida para empresas,

Há mais de 20 anos que o Iscte Executive Education vem cimentando relações com o Brasil. LAIOB, Fundação Getúlio Vargas e Universidade de São Paulo são os parceiros