

Escola de Gestão do Porto lança 2ª edição do PAEX

“O networking é uma das formas mais avançadas para se inovar e crescer”

A 2ª edição do Programa PAEX – Parceiros para a Excelência arranca durante o mês de Abril. Como explica o professor da Escola de Gestão do Porto Carlos Brito, este é um programa que conjuga três vertentes: consultoria, formação e networking: “Isto significa que, pelo seu carácter inovador, encerra em si mesmo um cariz empreendedor”. Em entrevista à “Vida Económica”, Carlos Brito salienta que “trabalhar em rede apostando no networking é uma das formas mais avançadas para se inovar e crescer”.

Vida Económica – Em 2008, a EGP-UPBS faz uma parceira com uma escola de negócios brasileira para a realização do Programa PAEX. Que factores estiveram na origem da escolha desta escola?

Carlos Brito – Um dos objectivos estratégicos da EGP-UPBS passa pelo estabelecimento de parcerias internacionais. A escola de negócios brasileira a que se refere é a Fundação Dom Cabral (FDC), com sede em Belo Horizonte. Devo começar por realçar que, segundo o mais recente ranking do Financial Times, a FDC é a 13ª melhor business school do mundo. O que é que ganhamos com essa parceria? Em primeiro lugar, estamos associados a uma escola de grande prestígio internacional. Depois, a FDC tem uma enorme experiência na formação de executivos que nos pode ser útil. E, finalmente,

tem uma grande projecção na América Latina, o que para nós é interessante. Em suma, há entre a EGP-UPBS e a FDC sinergias óbvias que dão particular interesse à parceria. Neste contexto, o PAEX - Parceiros para a Excelência é um programa que tangibiliza de modo perfeito aquilo que as duas escolas pretendem.

VE – Podemos por isso falar de um programa empreendedor?

CB – Sem dúvida. O PAEX não é um simples curso de formação. É muito mais do que isso. É um programa que conjuga três vertentes: consultoria, formação e networking. Isto significa que, pelo seu carácter inovador, encerra em si mesmo um cariz empreendedor. A este respeito devo dizer que em Portugal não há nada que se assemelhe ao PAEX. É, de facto, um programa único.

VE – Quais os “inputs” que o PAEX trouxe para as boas práticas de gestão desenvolvidas actualmente pelas empresas?

CB –Dirigido a empresas de média dimensão que queiram crescer de forma sustentável, o programa procura responder a três grandes objectivos. Em primeiro lugar, dotar as empresas participantes das competências estratégicas e funcionais (ao nível das finanças, do marketing, dos processos, das pessoas, das operações e da logística) que lhes assegurem um posicionamento competitivo. Depois, desenvolver sistemas de controlo de gestão que permitam um adequado acompanhamento da performance e dos resultados. E, em terceiro lugar, proporcionar um ambiente favorável ao networking e intercâmbio de ideias e experiências.

VE – Este é um programa diferente e de dimensão internacional. Pode-nos explicar um pouco as vertentes do programa e como elas se relacionam entre

si?

CB – O PAEX tem três vertentes: consultoria, formação e networking. Na vertente consultoria damos um apoio às empresas participantes quer no âmbito da consultoria estratégica – o que passa pela definição do plano de negócios e implementação do balanced scorecard – quer mais a nível operacional – o que se traduz num apoio no âmbito das finanças, marketing, operações, recursos humanos, etc. Tudo isto depende das necessidades específicas de cada empresa. A vertente formação inclui um curso geral de gestão de cerca de 100 horas dirigida a três a cinco participantes por empresa. Além disso, há um ciclo de seminários de gestão avançada. Finalmente, na vertente networking inclui-se toda a rede de contactos potenciada pelo PAEX não só a nível interno mas externo.

VE - O PAEX é um programa que se destina a empresas de média dimensão. Qual é a proposta de valor que tem para oferecer aos potenciais aderentes?

CB –A proposta de valor assenta fundamentalmente no desenvolvimento de competências. Aquilo que pretendemos é ajudar as empresas participantes a desenvolver competências, de modo a torná-las mais dotadas para enfrentarem os desafios do mundo actual.

VE – A EGP-UPBS tem alguma oferta para empresas de dimensão mais reduzida?

CB –O PAEX dirige-se prioritariamente a empresas com uma facturação anual entre os 10 e os 50 milhões de euros. Para empresas de menor dimensão temos um portefólio de programas que incluem acções de formação que vão desde um dia até cursos anuais.

VE – Vivemos actualmente numa crise que afecta globalmente todas as empresas. Que benefícios podem esperar os clientes do Programa PAEX?

CB – Gostaria de destacar os seguintes: melhoria nos resultados económico-financeiros; redefinição da estratégia de gestão da empresa com base

num modelo integrado; definição de indicadores de performance e desenvolvimento do balanced scorecard; acompanhamento periódico de metas; redesenho dos processos críticos com maior impacto nos resultados; redefinição da estratégia de marketing; e, por último, ampliação dos horizontes a partir do contacto com as melhores práticas de gestão.

VE – Numa cultura empresarial onde ainda predomina o lema “o segredo é a alma do negócio”, como foi encarado um dos vectores fundamentais do PAEX que é o networking e benchmarking?

CB – Tem razão quanto ao lema. No entanto, devo esclarecer que é nas empresas com práticas de gestão mais atrasadas que se verifica essa cultura. Nas que estão mais avançadas – ou que estão abertas à introdução de práticas de gestão mais sofisticadas – reconhece-se que uma parte significativa da inovação pode resultar dos contactos estabelecidos com outras organizações: clientes, fornecedores, universidades e até mesmo concorrentes. Por isso, e em suma, trabalhar em rede apostando no networking é uma das formas mais avançadas para se inovar e crescer.

VE – Qual tem sido a adesão/interacção das empresas na Rede Internacional?

CB –Aquilo que designamos por Rede PAEX engloba cerca de 320 empresas espalhadas por vários países: Portugal, Brasil, Argentina, Chile e, em breve, os EUA. No total, essas empresas empregam cerca de 65 mil colaboradores e facturam anualmente qualquer coisa como 3,5 mil milhões de euros.

VE – Está em fase de lançamento a segunda Edição do PAEX. Qual tem sido o feedback das empresas que participaram na primeira Edição?

CB –Excelente. As empresas que já participam no PAEX reconhecem que o programa lhes traz mais-valias óbvias em termos de práticas de gestão avançadas.

VE – Qual a data prevista para arran-



Data: 09.04.2010

Titulo: "O networking é uma das formas mais avançadas para se inovar e crescer"

Pub: **VidaEconómica**

Tipo: Jornal Especializado Semanal

Secção: Nacional

Pág: 35


clipping
consultores

que da segunda edição?

CB –Prevê-se que a 2ª edição arranque no mês de Abril. Estamos neste momento a fazer todos os esforços a nível de comercialização e marketing para que isso aconteça.



Ver versão integral:

<http://ve-empreender.blogspot.com>

“Aquilo que pretendemos é ajudar as empresas participantes a desenvolver competências de modo a torná-las mais dotadas para enfrentarem os desafios do mundo actual”.



“Um dos objectivos estratégicos da EGP-UPBS passa pelo estabelecimento de parcerias internacionais”, refere o professor da instituição, Carlos Brito.

Área: 915cm²/ 90%

Tiragem: 21.400

FOTO

Cores: 4 Cores

ID: 3119913