

**OPINIÃO****SOFIA SALGADO PINTO**

Diretora da Faculdade de Economia
e Gestão | Universidade Católica
Portuguesa

Programas mais curtos e especializados

Na formação de executivos, aconteceram algumas mudanças estruturais. Aumentou o número de escolas a fornecer este tipo de formação, como consequência da maior dinâmica da economia. Esta dinâmica conduziu a uma maior procura de programas para a atualização ou aquisição de conhecimentos em gestão.

Aconteceu uma alteração clara do motor da oferta de programas, de supply driven para demand driven. Há mais de uma década, os programas desenhados à medida das empresas eram, na sua maioria, de âmbito generalista, permitindo às escolas pensar uma oferta mais indiferenciada e dotando-se de competências mais ou menos estáveis. Competências essas que eram também a base para o desenho e oferta dos programas abertos. Este paradigma alterou-se quando as empresas passaram a solicitar programas para o desenvolvimento de conhecimentos mais específicos ou de forma integrada com competências transversais e essenciais nas dinâmicas negociais.

Os programas de formação tornaram-se mais curtos, especializados e completos nas dinâmicas, competências e conteúdos trabalhados. O experiencial ganhou importância, facilitando uma aprendizagem mais rápida e completa. As missões internacionais ou os case studies apresentados na própria empresa são agora mais solicitados e valorizados.

Aconteceu, também, a adoção de tecnologia de suporte ao ensino, aumentando a importância e exigência no contacto presencial.

Mas, aconteceu, sobretudo, a constatação de que um curso superior não é suficiente para toda a vida ativa profissional e que, em momentos e necessidades diversos, todos voltamos à "escola". ■