

Management

Brain
snacks

A economia do conhecimento

E se o conhecimento fosse um activo de uma empresa? Esta é a teoria de Thomas Stewart, que defende a ideia de empresas voltadas para o conhecimento. Segundo o livro "Gestão do Conhecimento", Stewart distingue algumas características destas organizações: primeiro, os seus activos são intangíveis, ao contrário dos activos físicos; segundo,

o conhecimento aumenta quando partilhado e a sua fonte nunca se esgota, pois o ser humano tem uma capacidade infinita para o criar. Deste modo, nas organizações de conhecimento, os fluxos de conhecimento são mais importantes do que os financeiros e os colaboradores deixam de representar custos, para passar a criadores de receitas.

Compreender e avaliar os investidores (...) deve ser uma competência interna na qual as empresas possam investir.

Mark Scott, director do Ashbrige Management Center, in DE/FT.

» Breves

PRÉMIO
COLT distinguida
pela excelência de
serviço a clientes

A COLT Telecom Group foi premiada pela quarta vez consecutiva com o "World Communication Award for Best Customer Care", que distingue empresas pela sua excelência de serviços a clientes. A sexta edição dos prémios World Communication Award registou 123 participações de 56 empresas de telecomunicações a nível global, e incluiu a categoria de "Best Customer Care", aberta a operadores fixos e móveis, em que participaram empresas como a M1 ou Vanco.

ESTUDO
Americanos querem
empregadores solidários
e responsáveis

Um novo estudo da Deloitte o envolvimento das empresas com a comunidade indica que 72% de norte-americanos empregados consideram que escolheriam trabalhar para empresas que apoiem acções de solidariedade. A pesquisa aponta que, quando os americanos têm de decidir entre dois empregos com a mesma localização, responsabilidades, ordenado e benefícios, o compromisso da empresa para com a comunidade é um factor importante de decisão para a maioria.

EXECUTIVE SEARCH
Receitas de
"headhunters" sobem
14% no 2º trimestre

As receitas das empresas de "executive search" aumentaram 14% do primeiro para o segundo trimestre de 2004. Esta é a principal conclusão do relatório "AESC State of the Executive Search Industry", da Associação dos Consultores de Executive Search (AESC), que analisou a actividade de mais de 1200 consultoras. Outra conclusão do relatório é que houve um crescimento na contratação de executivos desde o primeiro trimestre deste ano, um aumento de 495 mil postos de trabalho nos Estados Unidos desde Maio.

» Consultora de "marketing" e publicidade quer aumentar qualidade do ensino

Neurónio Criativo
lança projecto para as
escolas portuguesas

ANDRÉ PINTO info@mediafin.pt

PIP - Pais Inteiramente Presentes e Professores Inteiramente Presentes. Este é o nome do projecto que a Neurónio Criativo desenvolveu para escolas, com o objectivo de criar uma cultura académica de troca de informação entre alunos, pais e professores. Hugo Monteiro, director-geral da consultora de "marketing" e publicidade e criador do projecto, explica: a junção entre educação e novas tecnologias é "imbatível". É mesmo "um dos negócios mais lucrativos do futuro".

As escolas que quiseram estar presentes no projecto não tiveram, até 15 de Outubro, de realizar qualquer investimento inicial. Depois disso, está prevista a aplicação de entre três e quatro mil euros. Hugo Monteiro diz que "sabemos que estamos a entrar num mercado 'virgem' e as perspectivas de mercado são enormes".

O intercâmbio de informação que a consultora pretende criar permitirá "estabe-

lecer uma relação quase diária entre a instituição e o educador", diz Hugo Monteiro. Que acrescenta pretender "dotar as instituições das melhores ferramentas de trabalho e alargar o seu leque de serviços, dado que a educação é um dos problemas estruturais do país".

A Neurónio Criativo surgiu através de investimentos da ISA, Investimentos Imobiliários e da Farol do Oriente, tendo sido criada em 2003. Actualmente, cerca de 80% da actividade da empresa está canalizada no projecto PIP. A Neurónio Criativo estabeleceu uma parceria com a Multipage, que lhe assegura o funcionamento do portal (www.pip.com.pt), que será o eixo do PIP. "A vantagem do portal é o facto de pais, alunos e professores poderem ter acesso a informação a partir de qualquer ponto que possua Internet, não sendo necessária a deslocação à instituição de ensino".

Negócio para as instituições. O projecto está feito para que as instituições aderentes sejam

também parceiras de negócio. "Não faz sentido que os nossos associados não tenham também lucros efectivos". O valor mensal do serviço será de quinze euros para os aderentes, dos quais três serão para a instituição de ensino. Ou seja, "se 20% da facturação acabar por ser canalizado para os próprios colégios, estes acabam por alargar os seus serviços e ainda ter um retorno", explica Hugo Monteiro. Também para os pais aderentes poderá ser lucrativo. "Ao investir 150 euros anuais neste serviço, o pai acaba por se aperceber que fez um negócio, porque se fizer uma viagem, adquirir livros escolares e seguros, terá sempre um desconto, devido às parcerias que temos com algumas empresas", refere o responsável.

Mercado receptivo. "Tivemos uma apreciação geral positiva, temos a percepção de que o mercado está receptivo". Os alunos "gostaram do projecto. Eles sabem que se tiverem um maior acompanhamento, por parte dos pais, vão melhorar, e ao terem melhores condições de ensino, vão chegar ao mercado de trabalho com melhor preparação". Segundo o ges-

A essência dos "Pais Inteiramente Presentes"

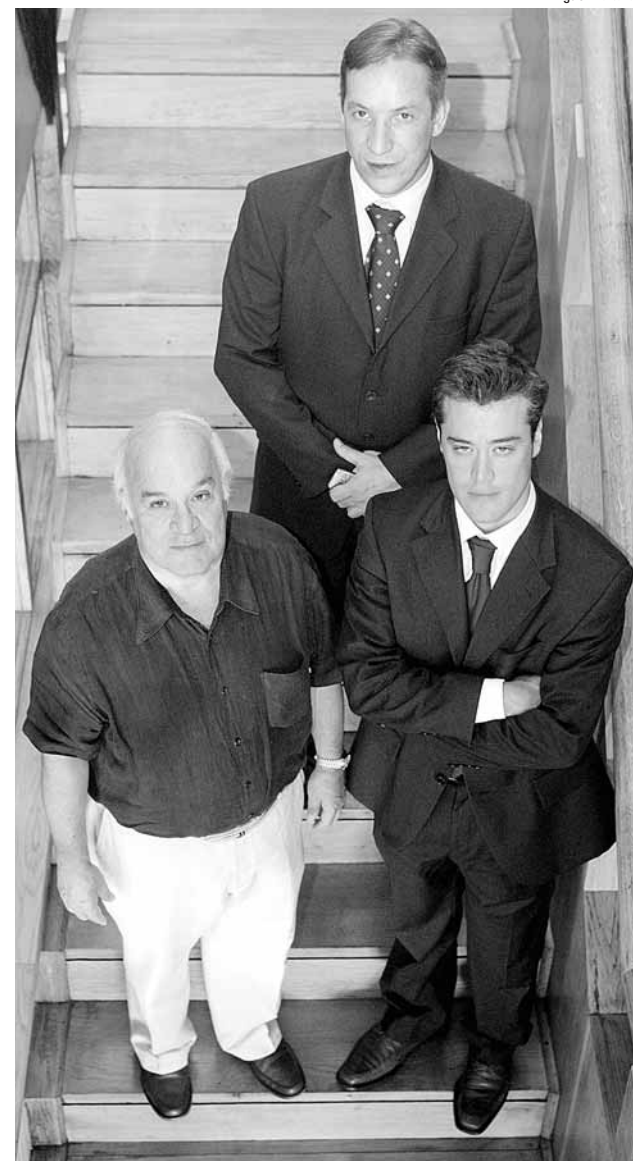
O SERVIÇO Pais Inteiramente Presentes é a essência do projecto, que será centrado no aluno - o principal interveniente. Ele consiste numa plataforma de troca de informação, trabalhos, experiências, informações de carácter geral e pedagógico - avaliações, observações do professor, relatórios de psicologia - entre alunos, pais, professores e instituições de ensino. Ou seja, "o pai poderá ter informações completas sobre o

seu educando, enquanto o aluno poderá publicar os seus trabalhos e ter acesso à sua página pessoal", refere Hugo Monteiro.

O PIP recuperará também um tema que desapareceu das escolas, o "quadro de honra", com os melhores alunos. "Este sistema vai compensar quem tem qualidade. Deve ser gerado, entre os alunos, um clima de companheirismo, de ajuda e não de competição,

que acaba por destruir todo o ambiente académico", considera o gestor. Que acrescenta: "O PIP pretende apostar na qualidade. Nos países mais desenvolvidos, os bons alunos são, desde cedo, acompanhados por determinadas empresas, que lhes concedem bolsas para a universidade. Pretendemos fazer isto".

Numa segunda fase, este produto pretende entrar na sala de aula. "Não faz sentido



Neurónio Criativo Uma "start up" que aposta no ensino e nas tecnologias.

tor "ainda não existem contratos assinados, mas já temos cartas de intenções dos maiores colégios nacionais, que demonstraram intenção em estar presentes no projecto". O público-alvo é o aluno que vai desde o ensino primário até ao secundário. "É aí que se constroem os métodos de trabalho, os interesses", explica o director-geral da Neurónio Criativo. Nesta fase inicial, a plataforma do projecto incidirá no ensino privado. Mas quando o PIP tiver uma dimensão suficiente, "a missão é que seja também fornecido às instituições de ensino do Estado, mas gratuitamente".

existir uma metodologia obsoleta, já que a atenção do educando não será a 100%. Queremos dinamizar a apresentação da aula, através do incentivo às novas tecnologias e aos novos meios audiovisuais para apoio pedagógico", explica Hugo Monteiro.

O Professores Inteiramente Presentes será gratuito para os docentes das instituições aderentes. O objectivo é "reforçar os conhecimentos do profes-

sor, na área interdisciplinar e da docência. Estes terão a possibilidade de colocarem e pesquisarem informação vocacionada para a sua área de trabalho, assim como uma secção de selecção e recrutamento, entre outras coisas", revela o gestor. Tal como os alunos, também os docentes que mais se destacam serão colocados no "quadro de honra", como reconhecimento do trabalho desenvolvido.

Miguel Baltazar