

## EDITORIAL

Estamos disponibilizando em nosso sítio mais um número da revista, sempre desejando aos nossos leitores internautas uma fecunda e proveitosa leitura. Os cinco artigos não apresentam qualquer esforço de alinhamento editorial, mas foram brotando do processo de redação, ou seja, das submissões, avaliações e editoração.

O artigo sobre seleção de cursos de educação executiva é tema de grande interesse. Isto porque na maioria das grandes e prestigiosas escolas de Administração de empresas a educação executiva passou a receber mais atenção, medida por docentes e pessoal administrativo envolvidos, do que os cursos de bacharelado, mestrado acadêmico e doutorado. Se formos verificar quanto da receita de escolas como Harvard, New York University, Columbia e Berkeley, apenas para citar algumas, provém de cursos regulares e qual a percentagem que vem de cursos de educação executiva, não nos surpreenderá que a maior parte da receita tem origem nesta última.

Esta é a situação que hoje começamos a ter no país, não só para algumas escolas privadas, mas até mesmo para faculdades e programas inseridos em universidades públicas. O artigo se propõe a analisar a questão da perspectiva do profissional que deve decidir entre várias ofertas provenientes de diversas instituições. Alguns fatos certamente são mais importantes para determinar a decisão de matricular-se em uma instituição e não nas demais que aparecem como concorrentes. O mundo da educação em Administração é atualmente em grande medida um negócio e como tal é tratado pelas instituições de ensino superior e pelo mercado. Não nos admira, portanto, que alunos tenham se transformado em clientes, cursos e conhecimentos, em mercadorias, e professores e coordenadores sejam avaliados pelos mesmos critérios que adotamos ao entrarmos em um *shopping center*. Não estamos aqui para julgar ou valorar, mas sendo apenas factuais.

A maioria dos cursos oferecidos em programas de educação executiva é formada por commodities porque seu conteúdo tende a repetir-se indefinidamente, quase sempre reproduzindo a "sabedoria convencional" sobre os assuntos versados na maioria das instituições. O que pode levar à escolha de uma instituição ou de um programa são fatores como "grifes", conteúdos, "qualidade" dos professores e coisas bastante interessantes como qualidade das instalações físicas, incluindo salas de aula, sanitários, ar condicionado, qualidade das refeições e dos *coffee breaks*. Àqueles que buscam diferenciação ou adição e geração de valor ao cliente, o caminho a seguir é fugir da vala comum das *commodities*. A tarefa não é fácil. Pode compensar, mas tem custos elevados e os benefícios podem incluir várias coisas, como escapar de uma competição entre commodities que se faz quase que exclusivamente em termos de preços.

Há outros dois artigos que podem ser colocados, embora meio frouxamente, ao lado do que trata de seleção de cursos de educação executiva: aquele sobre a emersão do mercado de *fitness* e o relativo ao valor em serviços educacionais. Este se ocupa especificamente do que deve ser feito pelas instituições para poder gerar ou adicionar valor a uma clientela formada por alunos. Na verdade, há hoje uma clara tendência a estender aos alunos de cursos regulares o mesmo tratamento que teve origem na educação executiva, ou seja, são também tratados como clientes em uma dinâmica na qual as instituições de ensino surgem como prestadoras de serviços.

No quarto artigo, a aprendizagem organizacional é abordada como possível instrumento de competitividade na gestão estratégica de um negócio e os autores escolheram como campo para verificação a indústria eletro-eletrônica em nosso país. Afirmar que aprendizagem é instrumento de competitividade e que leva à criação de vantagens competitivas sustentáveis passou quase à categoria de truísmo. São coisas que se repetem como se verdades fossem, sem que comprovações tenham sido efetuadas com o rigor necessário. O artigo mostra que a afirmação, embora não possa ser desmentida, demanda pelo menos algumas cautelas e qualificações. Para que a aprendizagem chegue a produzir os efeitos que lhe são frequentemente atribuídos, uma série de passos têm que ser percorridos em uma cadeia mais complexa.

Resta mencionar o artigo sobre metodologias de planejamento estratégico e de gestão utilizadas para condução de ações em algumas prefeituras de municípios no Estado de Santa Catarina. O *mainstream* sobre desenvolvimento local ainda é fortemente carregado pela predominância de uma abordagem técnica, pesadamente econômica e que acaba prestigiando atores como tecnoburocratas e a máquina

estatal, com inserções, igualmente tecnocráticas, de organizações e agências internacionais. Ausentes desse cenário estão os que são objetos do desenvolvimento, a saber, as populações dos locais a serem desenvolvidos. O artigo nos mostra que ouvi-los não só é interessante como também é uma alternativa ao *mainstream*, além de ser absolutamente necessário. O "saber local" é visto como imprescindível para que se possa obter resultados. Isto, se não elimina o papel de uma tecnoburocracia e dos políticos eleitos ocupantes de cargos executivos, pelo menos leva a que sejam revistas suas posições e papéis no processo de formulação de políticas públicas voltadas ao desenvolvimento.

Afinal, para quem começou este texto afirmando que não houve intento editorial para direcionar o material que está sendo *uploaded*, até que ele parece razoavelmente organizado. Mas o que se buscou aqui foi aguçar a curiosidade dos leitores, se já não estivesse suficientemente aguçada, para uma proveitosa leitura dos artigos.

**Carlos Osmar Bertero**  
**Diretor e Editor**

