



...**MARCOS BARBOZA**

Presidente da HSM Educação

### **“Somos uma rede de conhecimento e não uma escola de negócios”**

O executivo, que assumiu a presidência da HSM Educação em janeiro deste ano, após passar 16 anos no Grupo RBS, afirma que o objetivo da empresa não é abrir mais uma escola de negócios, mas sim um modelo aberto de ensino, colaborativo com foco em criar uma rede global de conhecimento. À frente de investimentos de R\$ 50 milhões, Barboza tem como desafio provar que o país é capaz de oferecer uma educação executiva de qualidade. E que isso não é só privilégio de poucas capitais, como São Paulo. “O executivo pode ter alcance a uma educação global, mas com perspectiva local, seja em São Paulo ou Aracaju.”

#### **A HSM foi lançada em 2011.**

#### **Qual o seu balanço desse primeiro ano de atividades?**

Foi um ano de desenvolvimento e fundamentação de nossa proposta. Fizemos parcerias com 12 universidades em vários locais do país, que a partir de abril vão oferecer nossos cursos. Preparamos o lançamento da editora HSM, que vai lançar seu primeiro livro (em papel e em formato e-book em janeiro). Também já começamos as primeiras turmas e fechamos parcerias para cursos customizados com empresas como Volkswagen e Banco do Brasil.

#### **Há muitas críticas em relação aos cursos de MBA brasileiros, que vem sendo considerados commodities. Qual o diferencial do curso da HSM?**

MBA na Europa e Estados Unidos é outra coisa. Eles pedem dedicação exclusiva, um ano e meio de estudos e aprofundamento. E de fato, até mesmo por exigências do Ministério da Educação, os cursos brasileiros são engessados de uma forma, com a carga horária por exemplo, que passam a ideia de commodity. Os cursos do país são muito parecidos. Todos vendem a tradição da escola, mas com um produto muito semelhante. Mas nossa proposta é outra. Nosso MBA tem como foco a educação executiva de classe mundial, mas no Brasil.

#### **Muitas universidades de fora estão vindo buscar alunos no Brasil. Qual a estratégia da HSM para competir com estas instituições?**

Se um executivo busca experiência internacional, tem tempo e condições de pagar cerca de US\$ 200 mil por um curso, digo que ele deve ir. Eu fiz isso, estudei em Harvard e foi muito interessante. Mas não acredito que o antigo modelo de ensino anglo-saxão seja hoje o mais adequado para as necessidades dos executivos de hoje. Como também não são adequados os cursos só de abrangência nacional. O ideal é encontrar um mix entre ensino global com visão local brasileira.

#### **A HSM tem como sócia a RBS, de mídia. Por que uma empresa de mídia se interessa em investir em educação?**

A educação pouco avançou na década passada, o que não aconteceu em outras áreas, como as empresas de mídia por exemplo. E não é à toa que várias empresas dessa área estão se voltando para a educação. Ambas tem a mesma essência: geração, desenvolvimento e aplicação de informações. E caminham juntas.