

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL



CONTACTO COM O EXTERIOR

PAULO MORGADO
PRESIDENTE DA CAP GEMINI

DEIXOU LEIRIA AOS 18 ANOS PARA SEGUIR UM PERCURSO QUE PASSOU POR LISBOA E DEPOIS PELA BÉLGICA. PAULO MORGADO ASSUME HOJE OS DESTINOS DA CAP GEMINI PORTUGUESA E É UM DEFENSOR DA ÉTICA NOS NEGÓCIOS, TENDO PUBLICADO ALGUNS LIVROS NESTA ÁREA. ACREDITA NO TRABALHO COMO FORMA DE ATINGIR RESULTADOS, «SEM SUBTERFÚGIOS». A LEIRIA FALTA «UMA ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO», AFIRMA.

UM OLHAR PARA LEIRIA

NÃO TENHO A CIDADE DE LEIRIA COMO UMA REFERÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO, APENAS AO NÍVEL DO COMÉRCIO E SERVIÇOS. NÃO VEJO NENHUMA ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO. PODIA SÊ-LO NO ENSINO, ATÉ A NÍVEL INTERNACIONAL. DO IPL OUÇO FALAR QUANDO VOU A LEIRIA. ERA SUPOSTO TER CRIADO ALGUMA DIFERENCIAÇÃO. NÃO ME PARECE QUE SEJA REFERÊNCIA, E SE É, FALTA TRABALHO DE MARKETING.

LEIRIA É BOA PARA PASSAR FÉRIAS EM SÃO PEDRO, COMER, VISITAR OS AMIGOS E POUCO MAIS, INFELIZMENTE... IR À FEIRA DE MAIO, SENTIR TODO AQUELE AMBIENTE QUE ME TRANSPORTA À MINHA JUVENTUDE. ■

Quais os factores de sucesso da internacionalização?

Conhecer muito bem os mercados, as preferências dos consumidores e os canais de distribuição. Não há vantagem em internacionalizar com um produto indiferenciado, que fica nas mãos dos grossistas. É importante criar marcas, encontrar nichos de mercado. Por exemplo, ao produzir moldes para a indústria automóvel, as empresas colocam-se num patamar de especialização elevado, e alavancam no poder das marcas automóveis.

E de insucesso?

Assumir uma postura de subcontratado, sem qualquer domínio sobre o consumidor e os canais de distribuição. É uma questão de posicionamento ao longo da cadeia de valor. É preciso apostar na proximidade ao consumidor final.

E os maiores desafios na área da consultoria na área informática?

O investimento em consultoria vai continuar, porque a banca e a administração pública precisam de se modernizar. As consultoras que colocam muito peso no preço, nem sempre com mão-de-obra qualificada, têm os dias contados, porque vão ser eliminadas por países como a Índia, onde as pessoas são mais competentes, baratas e produtivas. A consultoria move-se numa linguagem internacional, logo é um serviço exportável.

Que serviços pode Portugal exportar?

Neste sector, o das TI, Portugal deve apostar

sobretudo na produção de software e menos nos serviços, uma vez que nestes não possui especiais vantagens competitivas, a menos que se exporte para países menos desenvolvidos. Em outras áreas, pode exportar turismo de qualidade e concentrar esforços em indústrias de elevado VAB.

Isso significa que temos boa formação?

Portugal apostou pouco na formação das pessoas. Os últimos anos são os primeiros de maturidade pós ditadura, depois da anarquia do investimento em infra-estruturas e equipamentos. O problema resolve-se com bons professores, que inculcam disciplina. É preciso interiorizar disciplina, e a ideia de que é preciso trabalhar para ter as coisas.

O que é mais importante nos recursos humanos?

A Capgemini tem um conjunto de sete valores - honestidade, espírito de equipa, empreendedorismo, confiança, liberdade modéstia e *fun* - que procura cumprir ao máximo dentro da organização. A principal escassez não é de competências, mas de pessoas que se rejam por estes valores, devido à geração que cresceu no facilitismo.

Como são vistos os portugueses no estrangeiro?

Quando não somos conhecidos pelo que fazemos, temos de nos esforçar um bocadinho mais. Há um certo a priori no mundo dos negócios, porque partem do princípio que estão mais avançados a nível de ensino. Mas quando o português se destaca, passa a ser respeitado. Faltam-nos mais pessoas que se queiram destacar a nível internacional. A Capgemini Portugal, por exemplo, passou a ser uma referência no Grupo, em termos de rentabilidade e cumprimento de regras.

Qual o perfil do líder que internacionaliza?

Bom domínio de línguas, boa formação técnica e empresarial. Ter integrado uma multinacional numa fase jovem pode ser importante, para começar a perceber as regras. É fundamental viajar, estudar ou trabalhar no exterior, contactar com a realidade internacional.

E de um bom líder?

Nasceu líder, ou não. Tem capacidade para enfrentar poderes instalados, porque as corporações têm muita força e são o principal obstáculo à mudança. ■



DO DIREITO À GESTÃO

SAIU DE LEIRIA EM 1981. TINHA 18 ANOS E RUMOU A LISBOA PARA ESTUDAR DIREITO NA UNIVERSIDADE CATÓLICA. A PRIMEIRA EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL FOI NA ROLAND BERGER, ONDE PERMANECIU DOIS ANOS. SEGUIU-SE A BÉLGICA, DE ONDE SAIRIA COM UM MESTRADO EM FINANÇAS, E COM A CONCRETIZAÇÃO DE DOIS ASPECTOS QUE CONSIDERA FUNDAMENTAIS: VIVÊNCIA INTERNACIONAL E ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONAL.

DE REGRESSO A PORTUGAL, INTEGRA A ÁREA DE FUSÕES E AQUISIÇÕES DO BANCO FINANTIA, ONDE PERMANECE DOIS ANOS, ATÉ OCUPAR O CARGO DE DIRECTOR-GERAL DA VIDAGO. EM 1998 VOLTA À ROLAND BERGER, E EM 2001 INTEGRA A CAPGEMINI.

EM 2003, A EMPRESA ENFRENTAVA ALGUMAS DIFICULDADES E PAULO MORGADO DEPAROU-SE COM O DESAFIO DE INVERTER A SITUAÇÃO, O QUE VIRIA A CONSEGUIR, ATRAVÉS DE REDUÇÕES DE PESSOAL E DE UMA MAIOR ESFORÇO COMERCIAL. A FILIAL PORTUGUESA - QUE HOJE FACTURA 29 MILHÕES E EMPREGA 370 PESSOAS - VIRIA A TRANSFORMAR-SE NUMA DAS MAIS RENTÁVEIS DE UM GRUPO INTERNACIONAL QUE FACTURA 7,7 MIL MILHÕES DE EUROS E EMPREGA 75 MIL PESSOAS. ENQUANTO PESSOA E PROFISSIONAL, PAULO MORGADO RECONHECE TER RECEBIDO INFLUÊNCIAS DAS PESSOAS COM QUEM TRABALHOU, SOBRETUDO O ENGENHEIRO ANTÓNIO BERNARDO, QUE PRESIDE À ROLAND BERGER PORTUGUESA. A PASSAGEM POR AQUELA EMPRESA, NA ALTURA DO SEU SURGIMENTO EM PORTUGAL, VALEU-LHE A EXPERIÊNCIA DE COMO CRIAR UMA EMPRESA DO NADA. RECONHECE AINDA O CUNHO DO AVÓ, PORQUE «NÃO FAZIA SÓ NEGÓCIOS, FAZIA NEGÓCIOS COM ÉTICA E CRIAVA RELAÇÕES DE GRANDE CONFIANÇA», EXPLICA. E, TAMBÉM, DO PAI, QUE SEMPRE DEFENDEU QUE AS PESSOAS DEVEM SER AS MELHORES NAQUILO QUE FAZEM.

DEFENSOR DA ÉTICA NOS NEGÓCIOS

COMO LEMA DE VIDA, ACREDITA NO TRABALHO COMO FORMA DE CONSEGUIR ALCANÇAR ALGUMA COISA E «SEM SUBTERFÚGIOS». É UM DEFENSOR DA ÉTICA NOS NEGÓCIOS E PUBLICOU RECENTEMENTE «CONTOS DE COLARINHO BRANCO», UMA VIAGEM AO MUNDO CLANDESTINO DO CRIME ECONÓMICO, QUE INTEGRA 28 CONTOS, QUE ENFATIZAM OS GOLPES CLÁSSICOS QUE CONDUZEM AO DINHEIRO FÁCIL.

CONSIDERA QUE A RESPONSABILIDADE SOCIAL É HOJE VALORIZADA DO PONTO DE VISTA DOS MERCADOS, SOBRETUDO PARA ATRAIR IDE, «MUITAS VEZES AFASTADO PELA FALTA DE CELERIDADE NA JUSTIÇA E PELOS FAVORITISMOS», EXPLICA.

OS TEMPOS LIVRES SÃO PASSADOS COM A FAMÍLIA, A ANDAR DE BICICLETA E A ESCREVER, UMA ACÇÃO DE CRIAÇÃO QUE DÁ PRAZER E O RETIRA DO AMBIENTE NORMAL. O PRÓXIMO LIVRO SERÁ SOBRE CORRUPÇÃO. ■

Verão 2007 até 4 de setembro

Isla Mágica Sevilla **10** ANOS

Preço por família **75€** (2 adultos e 1 criança)

VIAGENS **El Corte Inglés**

Entrada 1 dia a Isla Mágica + 1 noite de Hotel 3*/4*. * Criança até 12 anos inclusive. Solicite preços para estadias em hotel 5*. Não inclui despesas de reserva: 3,00 €. Consulte condições.

Informações e Reservas em Leiria: **244 845 140**
Rua Machado Santos n.º 31 P/C

Verano de la Provincia de Sevilla

PUB