



► 3 Febrero, 2015

Capgemini: “Hay que apostar por gente flexible”

PAULO MORGADO Consejero delegado de Capgemini España, con unos 4.000 empleados.

N. Serrano. Madrid

Si se topa con un portugués de mirada directa, que habla con la misma fluidez de gestión que de medidas contra la corrupción y seguidor *amateur* del Real Madrid –sus verdaderos colores son los del Sporting de Lisboa– puede que esté frente al CEO de Capgemini España, y que en ese momento, Paulo Morgado (Lisboa, 1963) esté haciendo *networking*. “En Portugal tenía uno fortísimo, y aquí he de rehacerlo. Es necesario conocer gente y eso lleva tiempo”.

Morgado ejerce este cargo desde el verano –antes fue consejero delegado de la firma en Portugal– y además de CEO, ha asumido el liderazgo de la división de Ventas. “El número 1 debe ser el principal vendedor de una empresa”.

Ponemos a prueba su talento como vendedor preguntándole por qué él es un buen líder: “Por la capacidad de estar muy enfocado en resultados y saber el impacto de tus decisiones en el futuro. Además, un directivo ha de estar muy involucrado con los clientes y ser próximo”.

“En Portugal se piensa mucho antes de decidir, mientras que en España sois más prácticos. En ese aspecto, sois los americanos de Europa”

El ejecutivo condujo por primera vez el coche de su padre a los 9 años. Como buen piloto, asume el reto de hacer cambios rápidos en la parte comercial de una compañía que “goza de una excelente reputación de cara a los clientes”, pero que también tiene sus sombras: “Tenemos que modernizarnos, a veces somos un poco burocráticos. Me gustan las empresas preparadas para cambiar con el ritmo que marca la situación”, dice. Un modelo de gestión donde no hay hueco para la figura del capataz.

El portugués reconoce la dificultad de manejar la parte de Recursos Humanos. “Hay que ser selectivos y apostar por gente con nivel de flexibilidad y polivalencia alto. Como un atleta de alta competición que trabaja cada uno de sus músculos. Un empleado que no busque actualizarse no puede



Paulo Morgado reconoce que uno de sus retos es hacer cambios rápidos en la parte comercial.

ser competitivo durante mucho tiempo”. Junto a este equipo de *atletas*, Morgado lucha por mantener su posición frente a la competencia. “Los hay muy actualizados, pero otros se han quedado en el siglo pasado, con poco valor añadido para dar soluciones a sus clientes”.

Ejecutar

El directivo reconoce tener más ADN español que portugués en la toma de decisiones: “En Portugal se piensa muchísimo antes de decidir, mientras que en España sois más prácticos. En ese aspecto, sois los americanos de Europa. A mí lo que me gusta es ejecutar”.

Paulo Morgado no ha encontrado muchas más diferencias de gestión en un lado y otro de la Península Ibérica. “Las cuentas de resultados son iguales en todas partes y yo manejo las empresas con

los resultados en mente”.

Un perfil analítico sin presencia en Twitter (sí en LinkedIn y Facebook) que es consciente de que la información es imposible de controlar con el auge de las redes sociales: “Es como volver a la época de los pueblos donde todo el mundo conocía la vida de los otros”.

Capgemini, con presencia en 40 países, y aproximadamente 4.000 trabajadores en España, apuesta por nuestro

“Algunos competidores se han quedado en el siglo pasado, con poco valor añadido para dar soluciones a sus clientes”

Morgado también es el líder del área de Ventas: “El número 1 debe ser el principal vendedor de la empresa”

mercado, que se caracteriza, en palabras de Morgado, por “tener unos precios muy competitivos y requerir de gente muy innovadora”.

Escritor

El directivo es una persona mediática en Portugal, donde ha publicado varios libros de distintas materias y ha sido un ávido luchador contra la corrupción. Como experto en la materia, ¿cómo ve la situación en España? : “Se están tomando medidas drásticas para combatirla y desde fuera eso se valora”, responde.

Morgado, con un abanico de inquietudes tan rico como su currículo, ha llegado a España con hambre de nuevos clientes. Cortar el hielo con una buena conversación no le resultará complicado: “Tienes que ser una persona interesante para ser recibido por un líder”.

J.M. Cadenas