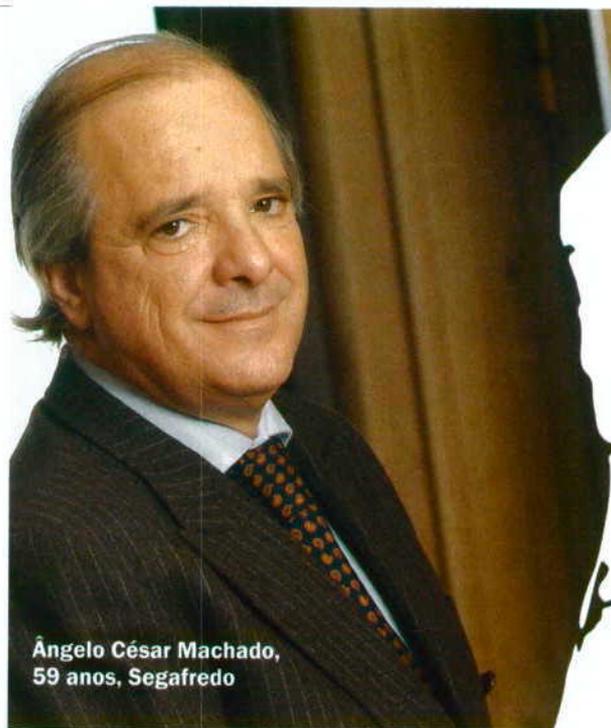


GESTÃO

Provavelmente os líderes das maiores gigantes mundiais da energia não saberão onde fica a Praça Duque de Saldanha, em Lisboa, e muito menos o Edifício Monumental. Mas certamente conhecem António Bernardo, gestor de 47 anos, que a partir daí comanda a Roland Berger, onde entrou há 18 anos, após passar pela União Europeia e pelo banco de investimento JP Morgan. Este engenheiro civil que se formou em Gestão na Universidade Católica de Leuven, Bélgica, e na californiana Stanford University, passa 60% do tempo em Lisboa. Munique, Madrid, Milão e São Paulo estão entre as suas rotas mais habituais, até porque tem a cargo directo os mercados de Portugal, Espanha, Itália, Brasil, África e América Latina, além do pelouro do *marketing* corporativo, a nível global.

A meta comercial da Roland Berger é trabalhar com mais 10% das 500 maiores empresas europeias, totalizando metade desses colossos, e mais 5%-10% das 1000 maiores do mundo, perfazendo um total de 35%-40% das mesmas. Isto até 2009, antes de terminar o mandato de António Bernardo, estipulado para 2010.

A norte de Portugal, no Edifício Bristol, na Avenida da Boavista, Porto, está outra poderosa cadeira: a de Ângelo César Machado, vice-presidente da Segafredo Zanetti. Este gestor de 59 anos é o número dois de Massimo Zanetti, que, há 35 anos, em Bolonha fundou a Segafredo Zanetti. Foi há mais de 20 anos que conheceu este italiano representante de uma família ligada ao café há três gerações. A empatia deu-se quando tentava diversificar o negócio da RAR, onde, entrou em 1975, recém-licenciado em Direito, como responsável do gabinete jurídico e dos recursos humanos, e onde, aos 32 anos, se tornou administrador, a par de José Santos, seu amigo e actual professor no Insead. Em 1984, Zanetti desafia Ângelo César Machado, que entretanto tinha saído da RAR para a administração da Iberomol-



Ângelo César Machado,
59 anos, Segafredo

ÂNGELO MACHADO SEGAFREDO ZANETTI

- Com assento no Porto, é número dois do italiano Massimo Zanetti, na Segafredo.
- Este grupo é constituído por 37 empresas e factura 880 milhões de euros, provindos de 100 mercados diferentes.
- No ano passado comprou a operação americana da Sara Lee por 60,4 milhões de euros.

EMBAIXADORES DE PORTUGAL

A partir de Portugal ou espalhados pelo mundo, gestores portugueses dirigem gigantes companhias mundiais, como líderes, números dois ou responsáveis regionais

Texto **Marisa Moura**



António Bernardo,
47 anos, Roland Berger

ANTÓNIO BERNARDO ROLAND BERGER

- Com assento em Lisboa, é número dois da consultora que tem sede em Munique, ao lado do alemão Burkhard Schwenker, que é o CEO.
- A Roland Berger gera receitas de 550 milhões de euros e tem mais de 1700 colaboradores em 33 países.
- Assiste a 30% das 1000 maiores empresas mundiais.

des – para iniciar, com José Santos, a internacionalização da Segafredo. Convite aceite. Durante cinco anos trabalhou entre a Marinha Grande (pois manteve-se na Ibermoldes aí sediada) e Bolonha, e em qualquer outra parte do mundo onde tivesse de estender a Segrafredo, que se posiciona como a maior empresa privada de cafés do mundo, com um modelo de negócio único que contempla toda a cadeia de produção, desde a cultura do café às máquinas que o preparam.

Em 2006 as vendas cresceram 42% face a 2005, ano em que adquiriu a Sara Lee, nos Estados Unidos, mercado que agora pesa 40% do negócio. No café expresso, a empresa de aroma luso-italiano lidera na República Checa e na Áustria, com posições confortáveis também na Alemanha e na Austrália. Para reforçar quota está a abrir um *coffe shop* por semana, prevendo fechar este ano com cerca de 700 unidades, e exportar para a Europa a marca americana Chock full o’Nuts. Após uma “internacionalização muito rápida”, agora a prioridade é crescer organicamente.

VIANA-BAPTISTA, TELEFÓNICA

No mais perfeito estilo McKinsey, uma das grandes “escolas” de gestão onde chegou a ser *partner* principal, António Pedro Viana-Baptista, 49 anos, personifica a excelência. É outro “embaixador” de Portugal. Formado em Economia, metódico e obcecado pela rentabilização do tempo, é objectivo na forma agir e comunicar. É o responsável máximo pela Telefónica Espanha, empresa que reúne a maior fatia (38%, ou seja 21,1 mil milhões de euros) das receitas da Telefónica, SA, que no ano passado ascenderam aos 53 mil milhões de euros, valor 41,5% superior ao de 2005, impulsionado pela aquisição da britânica O2.

O reservado gestor de olhos azuis é um elemento chave no colosso das telecomunicações que, com 203 milhões de clientes, é a terceira maior companhia do mundo, por clientes, e a primeira fora da China. E prepara uma oferta pública de aquisição (OPA) sobre a Itália Telecom.

No organograma alinha com Peter Erskine, presidente da Telefónica O2 Europa, José Maria Alvarez Pallete, Telefónica Latino-américa, e Santiago Fernández, Valbueña, líder das finanças e desenvolvimento corporativo. Mas, na prática, e por liderar o maior mercado, é o braço direito do número um da Telefónica, César Alierta.

O filho de José Viana Baptista – gestor de várias empresas públicas que foi ministro de Francisco Sá Carneiro e de Francisco Pinto Balsemão – entrou na Telefónica, em 1998, pela mão do anterior presidente, Juan Villalonga, seu companheiro na McKinsey. Na bagagem levava um distinto currículo académico, construído na Católica e no Insead, e a experiência nessa consultora – onde trabalhou em operações pesadas como a reorganização do ex-Banco Fonsecas & Burnay, do qual veio a ser administrador, e as fusões que deram origem ao BPI, onde também foi administrador, entre 1991 e 1998, até entrar na Telefónica.

Já foi CEO da Telefónica Internacional e *chairman* da Telefónica Móviles, empresa extinta no ano passado no decurso da reorganização que arrumou as divisões por áreas geográficas em detrimento da anterior estrutura assente em áreas de negócio.

CARLOS TAVARES, NISSAN

Em Tóquio, bem distante do país onde nasceu está Carlos Tavares, 48 anos, um dos vice-presidentes da Nissan Motor Company, que inclui a Renault e que em 2006 atingiu receitas líquidas de 70,7 mil milhões de euros, senta-se numa das cadeiras mais cobiçadas do planeta.

Pelos vitais pelouros que tem em mãos – planeamento de produtos, *design* e *marketing* –, destaca-se entre os sete executivos do *board* que reportam ao presidente Carlos Ghosn, estrela analisada como caso de estudo em catedrais académicas da gestão como o Insead por ter salvo a Nissan da

falência e a ter tornado na construtora automóvel mais rentável do mundo, apesar de ter recentemente sofrido as primeiras quebras nos lucros.

O português que saiu de Portugal aos 17 anos para estudar em França foi pescado para este universo através da Renault, em 1981, recém-formado pela École Centrale de Paris. E já não saiu mais da empresa, nem regressou ao país natal onde estudou no Liceu Francês Charles Lepierre.

ZAGALO DE LIMA, XEROX

Pelo contrário, Armando Zagalo de Lima não perde nenhuma oportunidade de promover Portugal. É presidente da Xerox Europa (que gera 34% do negócio global da companhia) desde 2004 e *corporate senior vice-president* da Xerox desde o ano passado. Entre as cerca de 150 viagens que realiza anualmente e as estadas na base europeia, em Uxbridge, Londres, faz inúmeros discursos. Gosta de os começar dizendo que é português.

Na vertigem das tarefas diárias, é preciso alguma dose de persistência para não esquecer o berço. Mas perseverança é coisa que não falta a este engenheiro electrotécnico que quis ser corredor de automóveis, e que está há 24 anos na Xerox. A sua fórmula para o êxito reside na “capacidade de definir um plano e executá-lo com energia e entusiasmo até à sua realização”.

É com esta assertividade que terá de resolver o seu próximo desafio como gestor: elevar as vendas garantindo o sucesso da transição da Xerox, de uma empre-

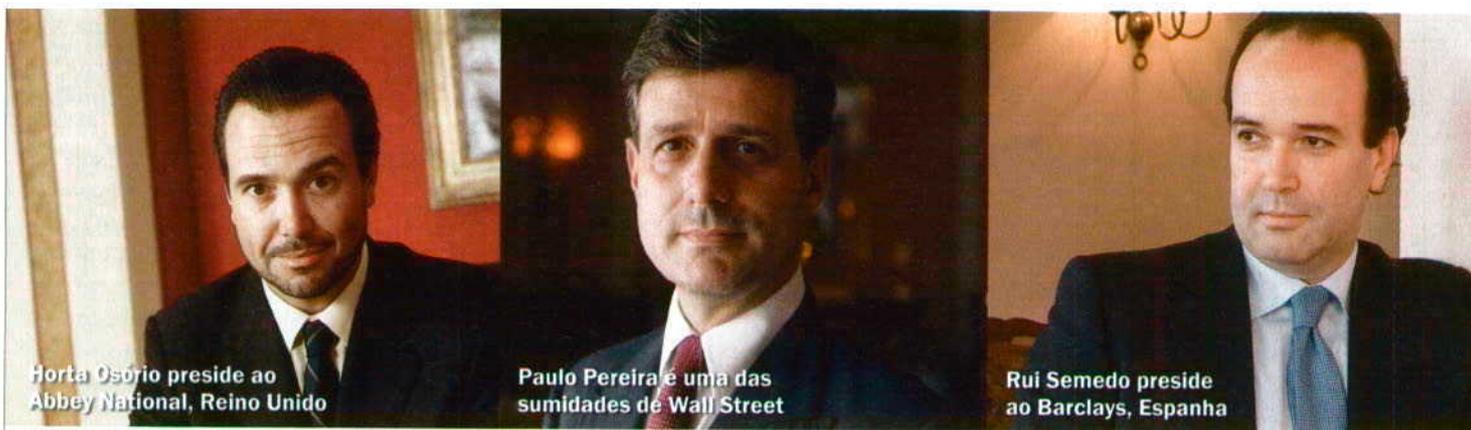


Viana-Baptista, número dois de Alierta, Telefónica Espanha



Carlos Tavares, número dois de Ghosn, Nissan Japão

Só a Telefónica Espanha, de Viana-Baptista, e a Nissan, de Carlos Tavares, totalizam receitas de 92 mil milhões de euros, mais 7 mil milhões do que a soma do *ranking* EXAME 500 Maiores & Melhores, portuguesas



Horta Osório preside ao Abbey National, Reino Unido

Paulo Pereira é uma das sumidades de Wall Street

Rui Semedo preside ao Barclays, Espanha

Paulo Pereira é sócio de Joseph Perella (ex-CEO Morgan Stanley) e Peter Weinberg, (ex-CEO Goldman Sachs), após 20 anos na Morgan Stanley onde assistiu uma das mais mediáticas OPA de sempre

→ sa posicionada como fornecedora de tecnologias para fornecedora de serviços. Nada que o assuste, afinal, como se orgulha, já conseguiu a proeza de aumentar a rentabilidade da Xerox em 500 milhões de dólares (aproximadamente 367 milhões de euros, ao câmbio actual), entre 2000 e 2003, através da racionalização das linhas de negócio, reestruturação e redefinição estratégica da empresa.

JOSÉ DUARTE, SAP

Semelhante percurso tem tido José Duarte, que nunca mais parou de subir desde que, há 16 anos, entrou na Sigil, empresa a partir da qual nasceu a SAP Portugal. Muita paixão (e competência, claro) catapultou-o para um dos cargos mais altos desta multinacional alemã que é a maior companhia de *software* de gestão do mundo, e a terceira, no global do *software*, atrás da Microsoft e da Oracle. José Duarte, 39 anos, é desde o início deste ano o presidente da SAP para a América Latina, região que vale 8% dos 9,4 mil milhões de receitas totais da companhia. O estudante a quem só bastava passar de ano, é agora responsável directo por 1300 pessoas que desencadeiam um negócio de 752 milhões de euros, na região “com o nível de crescimento mais acelerado de todas as operações da SAP”, segundo o gestor, agora residente em Miami, na Florida, onde passa 30%-40% do tempo.

O gestor que começou pela Fima e pela Andersen, conquistou a confiança do CEO da SAP, o alemão Henning Kagermann, dando nas vistas em Espanha onde, há 11

anos, comandou o *turnaround* da filial e mais recentemente, ao colocar sobre rodas a operação francesa, como *managing director south west europe*. Tinha em mãos as operações da Península Ibérica, Itália e França – e através desta última, Marrocos, Argélia e Tunísia. A operação gaulesa “estava há vários anos com uma *performance* abaixo do esperado, mas em 2005 ultrapassou todos os resultados a que nos tínhamos proposto”, explica José Duarte.

Agora, há cinco meses, na América Latina trabalha para duplicar o volume de negócios desta região onde reina a desorganização, mas também muita a criatividade.

HORTA OSÓRIO, SANTANDER

Ao topo do mundo, num universo igualmente polvilhado pelo sotaque hispânico, chegou também António Horta Osório, 43 anos. O mais jovem banqueiro português, reconhecido por ter transformado o Totta no banco mais eficiente de Portugal, tem voado dentro do gigante grupo Santander, do espanhol Emilio Botín.

Em Setembro do ano passado assumiu as rédeas do Abbey National, sexto maior banco do Reino Unido e segundo maior em crédito hipotecário, adquirido pelo Santander em finais de 2004, altura em que lá pôs o primeiro pé, como administrador não executivo.

Agora é o presidente executivo de uma instituição que, sozinha, tem quase tantos activos (301 mil milhões de euros) como todo sistema nacional e que é sete vezes maior do que a operação do Totta em Portugal, onde se mantém como presidente do con-

selho de administração, acima do agora presidente executivo Nuno Amado.

De porte fleumático, britânico, e tez latina, Horta Osório tem um exímio percurso académico e profissional. Em 1987, ano da sua formatura, foi o melhor aluno de Gestão da Universidade Católica e em 1991 ascendeu novamente ao mais alto lugar do pódio, mas desta vez num campeonato ainda mais elitista. Destacou-se entre os mais de 250 alunos de vários países que, nesse, ano tiraram um MBA no Insead, a melhor escola de Gestão europeia, que o premiou com o Troféu Henry Ford II, e onde é presidente do conselho português. Não satisfeito, há quatro anos, este empenhado gestor, voltou à escola para reforçar conhecimentos na americana Harvard Business School.

Descendente de uma família ligada ao Direito, o seu avô, seu homónimo, foi o advogado que defendeu o Banco de Portugal no megacaso da falsificação de notas por Alves dos Reis. Estreou-se cedo na alta finança. Primeiro entrou para o Citibank, em Portugal, onde ascendeu a vice-presidente responsável pela área de mercado de capitais e depois, com apenas 26 anos, para a Goldman Sachs International, em Nova Iorque e Londres, responsável pela área de *corporate finance* de Portugal.

Mais tarde, há dez anos, entrava no universo hispânico do Santander, voando para o Brasil onde se tornou presidente de directoria e, posteriormente, presidente do conselho de administração, com uma *performance* que lhe valeu o grau de comendador da Ordem Nacional do Cruzeiro do Sul, atribuído pelo governo brasileiro em Outubro de 1998. No mesmo ano o rei de Espanha já o tinha premiado com semelhante condecoração oferecendo-lhe a comenda da Orden del Mérito Civil.

Agora, no Reino Unido, este “embaixador” luso (que, ironia das ironias, tem reais funções diplomáticas, pois é cônsul honorário de Singapura em Portugal), tem um grande desafio em mãos: transformar o Abbey National num banco completo, alargando a sua actividade nas áreas do retalho e da banca de investimento.

Uma das metas estabelecidas é a duplicação da quota na gestão de fundos de pensões para um volume anual de prémios de 3 mil milhões de euros. Para já, o seu primeiro acto oficial foi vender à Resolution a área de seguros de vida do Abbey, o que rendeu um interessante encaixe de 5,2 mil milhões de euros.

RUI SEMEDO, BARCLAYS

Outro salto na banca – o mais recente de todos – é o de Rui Semedo, 49 anos. No passado dia 1 de Maio, em Espanha, tornou-se administrador-delegado do Barclays Bank e CEO da divisão de retalho e banca comercial para aquele mercado. A promoção ocorre após ter provado de que é capaz ao seu superior, Leo Salom, CEO do Barclays Global para a Europa Ocidental. Em menos de quatro anos, Rui Semedo assegurou um crescimento do Barclays em Portugal, de 43 para as actuais 130 agências, reorientado a operação de um banco de investimento para a banca de retalho. Os lucros de 2005 (últimos dados disponíveis) cresceram 45% para 14 milhões de euros e o crédito concedido passou de 300 milhões, em finais de 2003, quando assumiu a presidência, para 1,7 mil milhões de euros, em 2005.

A entrada de Rui Semedo no Barclays deu-se após uma carreira de 18 anos no BCP, onde foi administrador executivo do Expresso Atlântico e ganhou calo internacional, principalmente nas funções de CEO do Banco Comercial de Macau e de director-geral global da área de *private banking*. “Os quatro anos na Ásia ajudaram-me a construir uma visão do mundo, a perceber quão diversa é a realidade e especialmente a ter a noção de como a cultura influencia a gestão”, afirma Rui Semedo.

Este economista pós-graduado pela norte-americana Wharton Business School, comanda agora uma operação com cinco vezes mais agências do que as portuguesas. Em Espanha gere 500 agências, contra 130 portuguesas; 500 mil clientes, contra 100 mil portuguesas; e 3500 colaboradores, contra 1200 portuguesas. Sen-

do o Barclays um dos principais favoritos compradores do ABN, a promoção de Rui Semedo ganha ainda maior relevância na cena internacional.

PAULO PEREIRA, PERELLA

É também no sector financeiro que brilha outro gestor português: Paulo Pereira, 44 anos. Após 20 anos na Morgan Stanley, onde liderou a área de fusões e aquisições na Europa e Ásia, juntou-se, no ano passado a duas sumidades da alta finança: Joseph Perella, *ex-vice-chairman* da Morgan Stanley, e Peter Weinberg, *ex-CEO* da Goldman Sachs International.

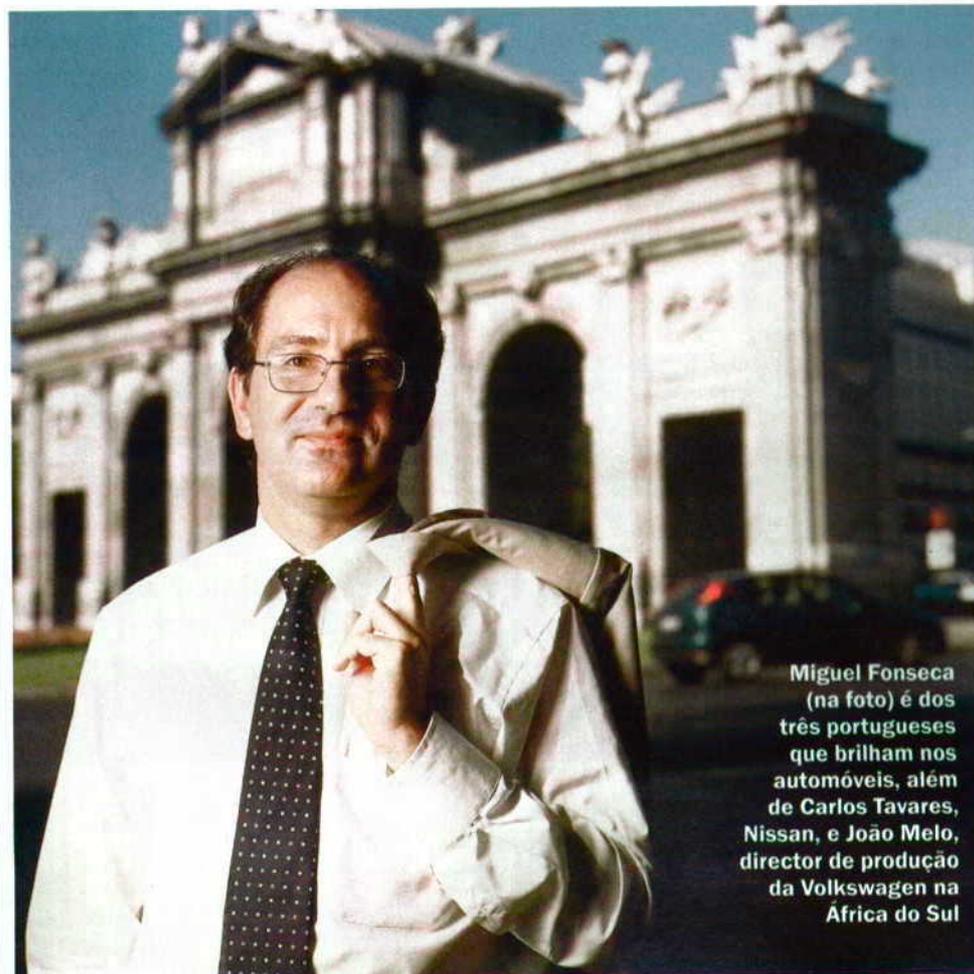
O banco-boutique de investimento chama-se Perella Weinberg Partners LP e tem bases em Nova Iorque e em Londres. Paulo Pereira é um dos 24 *partners* e tem assento na capital britânica, ocupando um dos mais

altos patamares empresariais do planeta. Paulo Pereira foi protagonista da mediática OPA hostil da Mannesmann (sua cliente) pela Vodafone, que pagou quase o dobro da oferta inicial elevando o negócio de 180 mil milhões de dólares (aproximadamente 132 milhões de euros, ao câmbio actual) à categoria de maior *takeover* de sempre, superando o recorde atingido um mês antes pela fusão da AOL com a Time Warner. No total, Paulo Pereira, formado em economia pela Católica e com um MBA do Insead, acumula no seu curriculum profissional transacções num valor superior a 450 mil milhões de euros.

ANTÓNIO BORGES, GS

Na Católica, Paulo Pereira foi aluno de António Borges, outro ilustre embaixador de Portugal que se tornou conhecido do →

Miguel Fonseca deve ter-se cruzado com Horta Osório no aeroporto em Setembro passado, quando ambos rumaram a Londres. Depois de Espanha, assume a Toyota UK, maior filial europeia



Miguel Fonseca (na foto) é dos três portugueses que brilham nos automóveis, além de Carlos Tavares, Nissan, e João Melo, director de produção da Volkswagen na África do Sul

→ grande público, em 2005, quando apresentou uma moção de censura no congresso do PSD. Este potencial futuro líder social-democrata, licenciado em Economia, pela Universidade Técnica de Lisboa, e com um mestrado e um doutoramento pela Stanford University, tem sido docente em várias instituições, das quais o expoente máximo foi o Insead, onde foi reitor entre 1993 e 2000, altura em que integrou os quadros da Goldman Sachs Internacional (GS) onde actualmente figura na ilustre lista de cerca de 1500 *managing directors* internacionais que reportam ao líder máximo, Lloyd Blankfein.

Este especialista em fusões e aquisições e em liderança – que já foi vice-governador do Banco de Portugal, consultor do US Electric Power Research Institute, do US Treasury Department e da OCDE – é um dos elementos estratégicos da Goldman Sachs, que em 2006 teve receitas de 27,7 mil milhões de euros, provenientes dos 50 escritórios em 20 países, geridos por um grupo de profissionais de 150 nacionalidades que falam 87 línguas.

MIGUEL FONSECA, TOYOTA

Nos automóveis, além de Carlos Tavares, destaca-se, noutra marca japonesa, Miguel Fonseca, 46 anos. Após cinco anos na vice-presidência da Toyota Espanha, assumiu em Setembro de 2006 a presidência da Toyota UK, cujas receitas de 2 mil milhões de euros a transformam na maior operação europeia da construtora e sétima mundial. Sob sua batuta tem 350 pessoas que produzem anualmente e 140 mil veículos.

Não é a primeira vez que este engenheiro mecânico formado pelo Instituto Técnico de Lisboa opera no Reino Unido. Quando trabalhava para Ford, onde entrou, em Portugal, no início da década de 90, chegou a fazer investigação naquele país. E na mesma companhia passou por Espanha, pelo departamento de *marketing*. Estreou-se nestas lides em 1986, em Lisboa, como director de formação de vendas na Citroën, onde mais tarde se tornaria responsável pelas relações externas. Antes de assumir, em Março de 2001, a Toyota Espanha, passou pela FIAT.

O segredo do sucesso, para si, está na partilha clara de informação e objectivos, pois só assim cada gota tem noção da sua importância no oceano. Parte sempre para uma missão com o princípio de que toda a gente tem potencial, desde que devidamente motivada – o que se faz pelo reconhecimento, na opinião deste gestor que, tão depressa, não pensa regressar a Portugal.

É com essa máxima de gestão que está a trabalhar por alcançar os objectivos traçados para o Reino Unido. Pretende aumentar a quota de mercado de 5,5% que encontrou, através de manobras de perícia dificultadas pela actual conjuntura em que a subida das taxas de juro conduzem a uma baixa de consumo, também no Reino Unido.

JOÃO PAULO GIRBAL, MICROSOFT

O ano 2006 ficará também na história de João Paulo Girbal, 45 anos. Deixou a direcção-geral da Microsoft Portugal para se tornar director global de desenvolvimento de novos negócios da divisão de comuni-

cações móveis da Microsoft Corporation, no epicentro da companhia, em Redmond, Seattle. É responsável por alianças estratégicas na área da mobilidade e pela definição de recomendações financeiras. E é assessor directo de Pieter Knnok, vice-presidente mundial para esta área.

Nos cinco de liderança em Portugal acumulou uma invejável lista de prémios, algo que não imaginava quando integrou a Microsoft, em 1994, como responsável comercial de grandes clientes, após passar pela NCR, pela Informix e pela Digital. Ascendeu a líder máximo quando o fundador daquela filial, Rodrigo Costa, saiu para liderar o Brasil, e um ano depois dirigir-se ao éden onde agora está Girbal. Costa saiu para a administração da PT, com direito a uma festa de despedida que incluiu discurso do ilustre presidente, Steve Ballmer.

HÉLDER ANTUNES, CISCO

Na área das tecnologias, outro feixe aponta para Hélder Antunes, da Cisco. Trabalha em Silicon Valley, São Francisco, onde é *VPN security services group manager*, um dos três responsáveis pelo negócio de segurança de sistemas e interlocutor directo dos governos dos Estados Unidos (país que, por dia, recebe 30-35 mil ataques, sobretudo oriundos de “ciberterroristas” chineses e coreanos), Índia e Rússia, entre outros. Sob comando tem mais de 80 pessoas, numa divisão que gera 808 milhões de euros, garantindo à Cisco 65% do mercado mundial de sistemas de segurança.

Vem a Portugal algumas vezes por ano, não só para visitar a família, mas também para reunir com o governo, como foi o caso da última recente estada durante a qual concedeu esta entrevista à EXAME. Sonha criar um centro de desenvolvimento em Portugal, à semelhança do que se instalará, em Julho, para a área de vendas, e que criará 50 postos de trabalho e mais 30 no próximo ano. Tem sido a ponte do programa Contacto do ICEP, entretanto reformulado, que já levou à Cisco dezenas de engenheiros, dos quais alguns são absorvidos, como aconteceu com Paulo Magalhães que acaba de ser colocado na China. Conseguiu garantias da Agência Portuguesa de Investimento de que se retomará um programa semelhante.

Formado em Computer Science, e a tirar actualmente um MBA na Universidade de Santa Clara, Hélder Antunes, 43 anos, é um dos maiores oradores mundiais e autor de



Zagalo de Lima integra a elite máxima da Xerox

José Duarte preside a SAP América Latina

Zagalo de Lima preside a Xerox Europa, que gera 4 mil milhões de euros, e é um dos oito homens que reportam às líderes máximas: Anne Mulcahy e Ursula Burns. José Duarte gere 752 milhões



Helder Antunes, um dos peritos máximos da Cisco trabalha em Silicon Valley, nos Estados Unidos, gerindo uma unidade de negócio de 808 milhões de euros. É mais um técnico no topo, como João Paulo Girbal está na sede da Microsoft há um ano

vários artigos em matéria de segurança. Estreou-se profissionalmente, há 20 anos, na Netmanage, empresa de Silicon Valley pioneira nalguns sistemas posteriormente esmagados pela Microsoft.

JORGE SANTOS SILVA, SHELL

Noutro sector de respeito, está Jorge Santos Silva, 48 anos. É *vice president european business development* da Shell Energy Europe, braço pan-europeu da Shell's Global Gas & Power, que factura 1,9 mil milhões de euros. "O meu desafio é contribuir para que a Europa tenha mais gás, proveniente de fontes mais diversificadas, aumentando a interconectividade entre os vários mercados", explica.

Assumiu o cargo em 2005, após ter abandonado, em 2000, as funções de administrador executivo da Galp Energia e CEO da Petrogal. Voltava então à Shell, onde já presidira, em 1997, a filial portuguesa e, dois anos antes, a do Equador. Na nova fase Shell, pós-Galp, foi, em 2001, director de estratégia e portefólio da Shell International para a América Latina, com base em Lisboa. Depois, a partir de Itália e Londres,

chefiou o retalho para o Sul da Europa durante três anos, até assumir as actuais funções, a partir de Haia, na Holanda.

Nos dois últimos anos o sector energético animou ainda mais "arrastando consigo uma maior componente política", explica Santos Silva. E confessa: "Por vezes sinto-me bem no 'olho do furacão'."

JOSÉ SANTANA, TIMEX

Filiais de companhias como a Xerox, a SAP e a Cisco têm expatriado portugueses para respeitáveis cargos internacionais, além dos referidos neste artigo. Ainda assim o único caso conhecido de liderança máxima é o de José Santana, 47 anos, CEO da Timex, naturalizado americano há dois anos.

Natural de Angola, veio para Portugal aos 15 anos. Formou-se em Engenharia Mecânica no Instituto Superior Técnico, foi planeador logístico na Renault, em Setúbal, e, em 1984, entrou na Timex para dirigir a montagem de computadores para a IBM. Há 16 anos partiu para os Estados Unidos para fazer um MBA e acabou por tornar-se líder de 8 mil pessoas que geram receitas globais de 600 milhões de euros. ■