TEMA DE CAPA

TEXTO Bruno Farias
FOTOS Sara Matos

"NÃO POSSO DIZER QUE AS MINHAS ROSAS ESTIVERAM SEMPRE BONITAS. TAMBÉM TIVERAM OS SEUS ESPINHOS. MAS SEMPRE TIVE FORÇA PARA ARREDONDÁ-LOS"

Há mais de 20 anos ao leme da Casa Ermelinda Freitas, Leonor Freitas é mais do que um nome no vasto universo vitivinícola nacional. É um símbolo vivo do empreendedorismo, do trabalho e da crença. Palavras que "troca por miúdos" e, igual a si mesma, define este percurso resumindo-o numa única: amor. Juntando a isso uma sempre necessária pitada de intuição, conseguiu passar uma empresa focada na venda a granel para uma marca embaixadora de uma região, com presença internacional em 33 países, ao mesmo tempo que passou a trabalhar duas novas regiões: Minho e Douro. Com diversos sonhos por concretizar, a sócia-gerente da Casa Ermelinda Freitas aponta ao futuro, analisa o mundo do vinho do passado e presente, recorda algumas etapas do caminho feito e como sempre encontrou forças para dar continuidade à 4.ª geração de mulheres à frente desta casa, num contexto muito distinto do presentemente vivido. De "menina da cidade" a "senhora do Castelão de Palmela", uma entrevista de legado de um exemplo de vida.

Grande Consumo - É conhecida como a "senhora do Castelão de Palmela" e a obra feita é evidente. 23 anos passaram desde o final da década de 90, quando decidiu passar da venda de vinho a granel para o vinho engarrafado, colocando a Casa Ermelinda Freitas entre os cinco maiores produtores da região. Que balanço pode fazer deste percurso? Arrepende-se alguma vez da decisão tomada?

Leonor Freitas – *Foi um percurso que não esperava, não estava programado na minha vida. Nasci e aqui estive até aos meus 10 anos, quando Fernando Pó não tinha luz elétrica, nem estradas de alcatrão. Estudei e fiz a quarta classe à luz de um candeeiro de petróleo. Aos 10 anos saí daqui, continuei a estudar e ingressei no mercado de trabalho. Durante largos anos, trabalhei no Ministério da Saúde e nem me passava pela cabeça regressar a Fernando Pó para assumir o negócio do vinho. Mas o meu pai faleceu e vim por amor. Esta é a palavra que marca a minha vida e, penso, a razão do meu*

“NESTES ANOS TODOS, NUNCA ME ARREPENDI DA DECISÃO TOMADA. FOI UMA LUTA TÃO GRANDE, MAS, AO MESMO TEMPO, UM PRAZER IMENSO DE CONCRETIZAR, DE REALIZAR, DE CRIAR POSTOS DE TRABALHO, DE DAR CONTINUIDADE AO AMOR À TERRA QUE A FAMÍLIA ME TINHA PASSADO”

sucesso. Não sabia se ia dar certo, ou não, mas não tive coragem de vender o negócio que era dos meus pais. Na altura, havia uma grande diferenciação de papéis entre homens e mulheres. A minha mãe, por exemplo, nunca tinha entrado num banco. Era uma mulher com muita garra e que, muitas vezes, estava por detrás dos negócios que eram feitos pelo meu pai, mas que não podia aparecer, porque, como se dizia na altura, "parecia mal". E ela própria tinha isso assimilado. Hoje, digo que, em boa hora, tomei a decisão de vir para Fernando Pó. E decidi-o no próprio dia em que o meu pai faleceu. Ao pensar no destino que deveria dar ao negócio - tínhamos 60 hectares de vinha, de duas castas, Castelão e Fernão Pires, vendíamos tudo a granel -, equacionando a sua venda, arrepiava-me. Este arrepio foi decisivo na minha vida.
Decidi, então, ver o que era capaz de fazer. Tinha o apoio do meu marido, que na altura era engenheiro mecânico. A ideia era vivermos do salário dele, enquanto eu via o que conseguia fazer deste negócio. No início, um dos meus primeiros objetivos era que o que vendíamos a granel passássemos a vender engarrafado. Felizmente, correu tudo bem. Foi uma motivação, um natural desenrolar das coisas e, tenho que dizê-lo, ao mesmo tempo, uma estrelinha da sorte.

GC - Foram mais os bons ou os maus momentos vividos ao longo desta caminhada?
LF – *Não posso dizer que as minhas rosas estiveram sempre bonitas. Também tiveram os seus espinhos. Mas sempre tive força para arredondá-los. Também lhe digo que, independentemente do percurso feito, sempre tive a humildade de, quando a rosa está muito bonita, pensar que pode deixar de o estar. Precisa de amor, de cuidado, de luta e que nunca deixemos de ser humildes, ter consciência de que, hoje, estamos bem, mas amanhã poderemos não estar. E precisa também de respeito pelo outro e, sobretudo, por quem comigo trabalha. Nestes anos todos, nunca me arrependi da decisão tomada. Foi uma luta tão grande, mas, ao mesmo tempo, um prazer imenso de concretizar, de realizar, de criar postos de trabalho, de dar continuidade ao amor à terra que a família me tinha passado.*
Os meus pais trabalharam no campo ao lado dos funcionários. Eu também o fiz, no início, até porque o exemplo que tinha recebido era um exemplo de trabalho, mas não com aquela necessidade. Sabia, contudo, que, se queria ter sucesso, tinha de trabalhar. Fiz de tudo o que havia para fazer. Na altura, era tudo menos gestora, o que queria, era ir para a frente. Por isso, sei todos os passos que são dados numa adega ou na vinha. Foi espetacular, porque aprendi o que é sentir o trabalho.

GC - Hoje, com uma casa perfeitamente consolidada, e com diversos vinhos e marcas enraizadas nos hábitos de consumo dos portugueses, o que é que a continua a mobilizar? Que ideias ainda tem por concretizar?
LF – *Tenho tantos projetos para fazer. De facto, acordo todos os dias com a alegria de trabalhar. O confinamento foi um período muito difícil para mim. A minha filha ainda tentou que ficasse em confinada em casa, mas eu podia lá... Esqueço-me da idade que tenho. A verdade é que, enquanto tiver saúde, sobretudo, mental, quero continuar a contribuir para o desenvolvimento desta casa. Sinto-me bem a trabalhar e sinto-me bem neste mundo. É um mundo maravilhoso.*

GC - É, também, a representante da quarta geração de mulheres na liderança do que é hoje a Casa Ermelinda Freitas. É de legado que se trata este percurso feito? De criar valor, reforçar raízes e deixar obra-feita para as gerações futuras? Foi isso que aprendeu com as suas antecessoras ou foi muito mais? Afinal, falamos de uma casa que assinalou, em 2020, o seu centenário e que terá, seguramente, muitas histórias para contar...
LF – *É verdade. Foi uma pura coincidência estarem sempre mulheres à frente desta casa. O meu bisavô morreu muito cedo, o que obrigou a minha bisavó a aguentar uma casa agrícola. Deve ter sido muito difícil.*
Também não conheci o meu avô. A minha avó tinha 38 anos quando ficou viúva e ficou à frente da casa. Talvez seja por ela que eu estou aqui. Tenho muitas imagens dela, de uma mulher de trabalho, inclusivamente no campo, sem direito a fins-de-semana ou férias e que, pelo

meio, ainda tomava conta de mim. Era uma mulher forte, que encontrou no trabalho um meio para sobreviver e criar os filhos e que ainda chegou a levar o negócio para a frente com o meu pai e a minha mãe.
Depois, o meu pai também faleceu cedo, aos 59 anos. E sobrei eu, quem talvez menos esperassem que assumisse os destinos desta casa agrícola. Agora, a minha filha Joana prepara-se para representar a quinta geração.
O curioso é que, mesmo sendo historicamente uma casa de mulheres, quando assumi o negócio dos meus pais, os homens vinham ao fim-de-semana para negociar com o meu marido. E ele remetia todos para mim.
Uma das histórias mais engraçadas envolve um senhor que já vendia uvas aos meus pais e que se recusava a fazer negócios comigo. Dizia que não negociava com mulheres. Chegou ao ponto de ir ter com o capataz, que era meu primo, para não negociar comigo. Lá teve de o fazer, porque queria as uvas cortadas e somos nós próprios que vamos cortar as uvas a muitos dos nossos fornecedores.
Diria que fui testada a vários níveis. Cheguei a estar sozinha, em reuniões, no meio de homens. Era "minha senhora e meus senhores" e, quando ouvia aquilo, só me apetecia enfiar-me cadeira adentro. Tive que ter muito cuidado para ser aceite e respeitada, desde a maneira como me vestia ao modo como me comportava. Para muitos, eu era a menina da cidade e ninguém esperava que tivesse sucesso. Sabia

"TIVE QUE TER MUITO CUIDADO PARA SER ACEITE E RESPEITADA, DESDE A MANEIRA COMO ME VESTIA AO MODO COMO ME COMPORTAVA. PARA MUITOS, EU ERA A MENINA DA CIDADE E NINGUÉM ESPERAVA QUE TIVESSE SUCESSO. SABIA QUE NÃO TINHA MARGEM PARA FALHAR"

> “COSTUMO DIZER QUE TENHO DUAS VIDAS. UMA DE FUNCIONÁRIA PÚBLICA MUITO CERTINHA E OUTRA RECHEADA DE EPISÓDIOS ENGRAÇADOS, DE ALGUMAS PREOCUPAÇÕES, TAMBÉM. SABER LIDAR COM A INSTABILIDADE ECONÓMICA DO CAMPO FOI, TALVEZ, O QUE MAIS ME CUSTOU. TIVE A VANTAGEM DE SABER QUE NÃO SABIA E A SORTE DE ENCONTRAR QUEM ME AJUDASSE. UMA DESSAS PESSOAS É O ENÓLOGO JAIME QUENDERA”

que não tinha margem para falhar.
São tantas as histórias. Hoje, estamos a fazer esta entrevista num escritório. Na altura, não havia. Quem vende vinho a granel passa uma fatura por ano. O meu pai precisava lá de escritório e queria lá saber dos livros. A primeira desarrumação acontece com a ocupação da casa de jantar da minha mãe para servir de sala de reuniões e do local onde normalmente comíamos para servir de escritório. Colocámos lá um computador e era a confusão total de caixas, papéis e garrafas. Para a minha mãe, era um estrafego. Ela não percebia o que se estava a passar, bom era quando o vinho saía todo nos camiões.
Mas houve coisas que ficaram da minha mãe. A afetividade do campo. Quem vinha negociar comigo, se estava na reunião à hora do almoço, tinha de ficar para almoçar. Se era perto da hora de jantar, tinha de ficar para jantar. Eu não queria misturar as coisas, porque queria levar os negócios a sério, mas a minha mãe não se demovia. “Quem está na nossa casa, à hora de comer, come connosco”, dizia. Ainda hoje, temos clientes que contam essa história. E é um legado que a minha mãe nos deixou e que penso que devo sempre perpetuar: o de receber bem quem vem a esta casa.
Costumo dizer que tenho duas vidas. Uma de funcionária pública muito certinha e outra recheada de episódios engraçados, de algumas preocupações, também. Saber lidar com a instabilidade económica do campo foi, talvez, o que mais me custou. Tive a vantagem de saber que não sabia e a sorte de encontrar quem me ajudasse. Uma dessas pessoas é o enólogo Jaime Quendera.

GC - Já li numa entrevista sua dizer que “não há lugar para mulheres ou homens, há as pessoas certas nos sítios certos”. Isto também se aplicada ao mundo dos vinhos, onde se associa, por defeito, o mesmo a uma presença mais masculina?
LF – *Aplica-se no campo dos vinhos e de que maneira! Quando comecei, éramos três funcionários. Hoje, somos 80 aqui na adega e cento e muitos no campo. E, mais uma vez digo, não há trabalho para*

Minho e Douro

A Quinta do Minho, que conta com 40 hectares, nasceu, em 1990, na Póvoa do Lanhoso, perto de Braga, tendo resultado da fusão de duas das mais antigas quintas ali existentes: Quinta do Bárrio e Quinta da Pedreira. A casa principal remonta ao século XVIII e tem vindo a ser gradualmente recuperada para apoio a atividades ligadas ao turismo vitivinícola. Com um terroir típico do Alto Minho, o seu vinho elegante e fresco tem por base a casta Loureiro, rainha desta região.
Com uma oferta composta pelas referências Fugaz (Clássico e Ligeiro, castas Loureiro e Trajadura), Gábia (Clássico e Ligeiro, castas Loureiro e Trajadura), Porta Nova (Clássico e Ligeiro, castas Loureiro e Trajadura), Campos do Minho (Clássico e Ligeiro, castas Loureiro e Trajadura) e Fugaz, Porta Nova e Gábia 100% Loureiro, junta-se, agora, as referências Campo da Vinha (Clássico e Ligeiro) e Quinta do Minho, monovarietal Loureiro, que se apresenta como o topo de gama da Casa Ermelinda Freitas nesta região.
Em 2018, com a aquisição da Quinta de Canivães, Leonor Freitas concretizou um sonho de longa data, ter uma quinta no Douro. Esta antiga quinta localiza-se na margem esquerda do Douro, perto de Vila Nova de Foz Côa, sendo conhecida antigamente como Quinta do Porto Velho, pois possui um pequeno porto ondes as pequenas embarcações atracavam. Com a dimensão de 50 hectares, possui 20 hectares de vinha de diversas idades, composta pelas mais nobres castas tintas, e 4,5 hectares de olival de onde se obtém azeite e elevadíssima qualidade, estando previsto, para breve, a chegada ao mercado do primeiro vinho do Douro da Casa Ermelinda Freitas.
A Quinta de Canivães possui, ainda, características ímpares para a produção de azeites de alta qualidade. Elaborado com base na variedade Cobrançosa, e com um toque de Picual e Negrinha de Freixo, está disponível uma referência de azeite virgem extra que utiliza o processo de extração a frio e se apresenta um azeite elegante e delicado.

homens e mulheres. A tecnologia ajuda muito nos trabalhos mais pesados e o que interessa é o querer, a vontade. Na direção de produção temos uma mulher, a Ana Silveira, que ganhou o lugar por mérito e conquistou o respeito dos restantes colegas.

GC - O mundo dos vinhos continua a ser predominantemente masculino ou hoje a realidade é totalmente distinta? O que é que as mulheres têm trazido ao mundo do vinho português?
LF – *É completamente distinto. Encontramos muitas mulheres, já não damos por estar sós.*
As mulheres trouxeram para o mundo dos vinhos a sua maneira de estar, a sua poesia, a sua sensibilidade. Não são melhores, nem piores. São diferentes e vieram complementar aquela parte mais masculina.
As mulheres reivindicam igualdade, mas é uma igualdade pelo respeito da diferença. É isso que defendo. Eu não quero, nem tenho que ser igual a um homem. Mas quero ser respeitada pela minha diferença. Importa respeitar a igualdade na diferença.

GC - Se a Casa Ermelinda Freitas estivesse localizada, por exemplo, no Douro, o trabalho aqui desenvolvido, ao longo destes mais de 20 anos, teria outro "brilho", ou, por outras palavras, outro reconhecimento? Foi isso que, de alguma forma, a levou a investir nessa região vinícola com a aquisição da Quinta de Canivães?
LF – *Eu não sei o que seria a Casa Ermelinda Freitas no Douro. Quero que seja o que é em Palmela. Aqui estão as minhas raízes, os meus afetos. Quero muito demonstrar que Setúbal é uma grande região de vinhos. Temos muita água, terroir, planície e a hipótese de ter vinhos de nicho e de grandes volumes, indo ao encontro do gosto e da bolsa de todos os consumidores e dos vários momentos de consumo. Estou muito feliz de estar nesta região, onde a minha família deixou os alicerces.*
O Douro é aquele enlevo que qualquer pessoa que tenha vinha, e então eu que tenho planície, fica encantado. Aqueles socalcos em contraste com o rio são algo de inexplicável. É místico. Na primeira vez que visitei o Douro, já como viticultora da Casa Ermelinda Freitas, emocionei-me. Ao fazer o passeio de barco no rio, dei por mim a pensar em como é importante valorizar as pessoas que trabalham aquelas vinhas. Desde então, ficou o sonho de ter uma quintinha no Douro, agora concretizado. Sinceramente, nunca pensei que viesse a ser possível. Eu só tenho dinheiro do vinho e para o vinho - e a reforma do meu marido, como ele diz a brincar – e a verdade é que tenho investido muito em Palmela. Passei de 60 para 550 hectares, de duas para 32 castas, de uma adega tradicional para uma adega

> **"PASSEI DE 60 PARA 550 HECTARES, DE DUAS PARA 32 CASTAS, DE UMA ADEGA TRADICIONAL PARA UMA ADEGA MODERNA, DO VINHO A GRANEL PARA O VINHO ENGARRAFADO, DE NÃO TER SEQUER GARRAFAS DE VINHO ENGARRAFADO PARA EXPORTAR PARA 33 PAÍSES. TUDO ISTO É UM INVESTIMENTO TÃO GRANDE QUE ME PERGUNTO COMO TENHO CONSEGUIDO. TODO O DINHEIRO QUE É FEITO É REINVESTIDO NA CASA ERMELINDA FREITAS. TEMOS DE NOS MODERNIZAR, DE ESTAR AO NÍVEL DOS OUTROS PAÍSES"**

moderna, do vinho a granel para o vinho engarrafado, de não ter sequer garrafas de vinho engarrafado para exportar para 33 países. Tudo isto é um investimento tão grande que me pergunto como tenho conseguido. Todo o dinheiro que é feito é reinvestido na Casa Ermelinda Freitas. Temos de nos modernizar, de estar ao nível dos outros países.

Por isso, o sonho do Douro foi sendo adiado. Lá ia a um leilão ou outro, mas não chegava lá. Mesmo assim, o sonho era alimentado. A persistência é fundamental num negócio e uma das razões do nosso sucesso. Por exemplo, persisti muito em ir para os mercados externos. Mesmo quando corre mal, temos de persistir.

Ainda bem que perdi esses leilões. Mais tarde, surgiu a oportunidade de comprar a Quinta de Canivães, que é exatamente tudo aquilo que eu queria. São 900 metros de rio, ao pé de Foz Côa, uma vinha bonita, uma propriedade muito bem tratada.

No meio disto, quando eu já pensava que não conseguia comprar a quinta no Douro, aparece a Quinta do Minho, a um preço mais acessível, com condições melhores, com uma adega, o que não acontece na Quinta de Canivães. Pensava, na altura, que não conseguiria ir para o Douro, mas que o Minho também é bonito e diferenciador face aos vinhos maduros de Palmela. Enfim, eu que não tinha dinheiro para uma, acabei para comprar duas quintas.

GC - Estava nos seus planos atuar numa lógica de portfólio? É esse o objetivo dessas aquisições?

LF – *Simplesmente, foram desafios que foram surgindo pelo caminho. Toda a minha vida foi feita de passo em passo. O objetivo é levar a filosofia desta casa para o*

“POR ISSO, O SONHO DO DOURO FOI SENDO ADIADO. LÁ IA A UM LEILÃO OU OUTRO, MAS NÃO CHEGAVA LÁ. MESMO ASSIM, O SONHO ERA ALIMENTADO. A PERSISTÊNCIA É FUNDAMENTAL NUM NEGÓCIO E UMA DAS RAZÕES DO NOSSO SUCESSO. POR EXEMPLO, PERSISTI MUITO EM IR PARA OS MERCADOS EXTERNOS. MESMO QUANDO CORRE MAL, TEMOS DE PERSISTIR”

Douro e para o Minho e criar vinhos que cheguem ao consumidor. Queremos que conheça os nossos vinhos, ao melhor preço, sem abdicar da melhor qualidade. Esta é também a minha filosofia de vida: não quero ganhar tudo de uma vez. Quero conseguir estar no mercado e criar postos de trabalho. Em Fernando Pó, somos o maior empregador, o que é uma grande responsabilidade, mas, ao mesmo tempo, uma imensa alegria. É esta a filosofia que também queremos para o Minho e para o Douro.

GC - Todo o portfólio da Casa Ermelinda Freitas tem, de uma outra forma ou outra, referências à família, aos seus elementos, ao seu percurso ou a vivências, como a marca Quinta da Mimosa, por exemplo, que tanto lhe diz. É destes exemplos, destes detalhes, mais do que do terroir dos vinhos, que se faz a identidade dos produtores? Ou uma simbiose de ambos?
LF – *É uma simbiose. Começou por ser muito o sentimento. O que aqui fazemos é tudo muito vivido. Há um grande amor às coisas. Mas também queremos muito ir ao encontro do consumidor. Precisamos dele. Não fazemos o vinho para ser bebido por nós. Fazemos o vinho para o consumidor.*
O sucesso desta casa tenho de o agradecer à minha família antiga e atual, aos meus funcionários e ao nosso consumidor. Se não vendêssemos, quem se lembrava da Leonor?
Não conseguimos fazer o que não gostamos, mas fazemo-lo em simbiose com o pensamento no consumidor. E quando abordamos os mercados externos, a pensar no que esses consumidores, em particular, apreciam.

GC - 32 castas plantadas, 550 hectares de vinha, um museu, uma adega, mais de 21 milhões de litros de vinho produzidos anualmente e mais de mil prémios nacionais e internacionais conquistados são números impressionantes. E são números que a deixam satisfeita ou ambiciona reforçar estes indicadores?
LF – *São números que me deixam muito satisfeita. Tenho de confessar que, no início, a cada prémio que conquistávamos, fazíamos um lanchinho para celebrar. Comunicávamos a todos. Agora, já nem sei os prémios todos que ganhámos. Mas isso não nos torna menos ambiciosos. Queremos continuar no caminho certo. Isto é uma casa de futuro. Quero que os meus filhos continuem a ganhar prémios. Estes ajudam a consolidar e a mostrar que estamos no caminho certo, para além de dignificar esta casa, a nossa região e o nosso país.*

GC - O atual portfólio deixa-a, igualmente, satisfeita? Sobretudo, agora, reforçado com duas novas regiões?
LF – *Sentimo-nos confortáveis com o que temos e sabemos que temos muita coisa. Mas isso não significa que o portfólio esteja fechado.*

GC - Os últimos exercícios assinalam um grande dinamismo na modernização das infraestruturas da empresa. Continua apostada nisso?
LF – *Continuo. Tínhamos programado investimentos antes da pandemia que, sou sincera, nunca pensei que durasse tanto tempo. Não equacionámos nunca reduzir o número de postos de trabalho, mas confesso que me assustou. Houve uma semana em que não vendemos uma única garrafa.*

Veja a fotogaleria aqui:

Veja o vídeo da reportagem aqui:

> **"TODA A MINHA VIDA FOI FEITA DE PASSO EM PASSO. O OBJETIVO É LEVAR A FILOSOFIA DESTA CASA PARA O DOURO E PARA O MINHO E CRIAR VINHOS QUE CHEGUEM AO CONSUMIDOR. QUEREMOS QUE CONHEÇA OS NOSSOS VINHOS, AO MELHOR PREÇO, SEM ABDICAR DA MELHOR QUALIDADE"**

Mas, felizmente, temos conseguido ultrapassar esta pandemia, até com alguns investimentos. É impossível uma empresa ser competitiva sem investir. Acredito que a situação há de passar e que haveremos de recuperar. Agora, se nada fizermos, é que a crise se vai acentuar. Pelo que continuamos apostados e estamos a investir.

GC - Apostar no comércio eletrónico e vender diretamente ao consumidor final está nas suas cogitações?
LF – *Está. O nosso futuro site estará preparado para isso. Não há volta a dar, esse é o futuro, basta olhar para os meus filhos para o perceber. Eles compram tudo online.*
Para os vinhos, a venda online vai ser importante. Algo que nos tem ajudado na atual situação de pandemia são as vendas que fazemos para um clube que vende para Inglaterra e para os Estados Unidos da América e que cada vez nos compra mais. O vinho é muito pessoal, uma garrafa de vinho carrega afeto e o trabalho das pessoas no campo, é muito mais do que um simples bem transacionável. Contudo, mesmo assim, o futuro do vinho passa pela tecnologia.

GC - E os 35% de faturação derivados da exportação? São para reforçar?
LF – *Sem dúvida. Admitimos um diretor comercial para os mercados externos e outro para Portugal. Antes, era eu que fazia tudo, mas o faz-tudo chega a uma altura que não pode fazer tudo senão já não faz nada. Estes elementos têm ajudado imenso nas vendas da empresa.*

GC - Há futuro para os vinhos portugueses nos mercados internacionais? Já fizemos muito trabalho nesse âmbito? A perceção dos nossos vinhos nos mercados externos é distinta face ao que era quando fez a "tal" viagem à Vinexpo e que tanto determinou o que é hoje a Casa Ermelinda Freitas?
LF – *20 anos mudaram tanta coisa. Essa viagem à Vinexpo foi um marco no meu percurso. Meti-me num Renault Clio comercial vermelho a conduzir a caminho de França. Em boa hora o fiz, porque conheci o Jaime Quendera. E porque tive a noção daquilo que tinha e a que não estava a dar valor. Ainda hoje tenho esse automóvel. É uma marca da casa.*
Entrei na Vinexpo e tive a noção de que os vinhos, ali, eram trabalhados como peças de ourivesaria. Nós trabalhávamos muito mal os vinhos. Conheci o Jaime e fomos visitar châteaux onde se andava de helicóptero. 60 hectares tinha o maior que visitei, precisamente, a área que tinha a Casa Ermelinda Freitas. Tinham adegas muito bonitas, mas hoje, em Portugal, temos melhores e mais bonitas ainda.
Agora, uma coisa ninguém lhes tira. Ainda hoje, o vinho francês é valorizado, tem margem. O nosso não fica atrás nem em qualidade, nem em imagem, em nada, a não ser na valorização. O nosso vinho está no bom caminho, mas tem de lhe ser dado o devido valor que merece.

GC - Se pudesse definir a sua gestão e o seu estilo de liderança numa palavra qual seria?
LF – *Primeiro, amor. Mas também intuição, colaboração e trabalho.*

GC - Que legado gostaria de deixar à 5.ª geração de mulheres ao comando desta casa, personificada na sua filha Joana?
LF – *Gostava muito de lhe deixar aquilo que me deixaram a mim: valores. O prazer de dar continuidade ao trabalho e não perder nunca a noção das suas origens. Humildade em partilhar com os outros o que recebemos. O respeito pelo próximo. Persistência em continuar a fazer da Casa Ermelinda Freitas uma referência na região, em Portugal e lá fora.*

Este conteúdo foi produzido em parceria com: RML Rede Mulher Líder @IAPMEI

Juntos vamos construir um mundo mais sustentável.

À medida que acelera o ritmo da mudança no mundo, existe a expetativa de que todos os tipos de organizações reduzam radicalmente o seu impacto no meio ambiente e que, sempre que possível, criem um impacto positivo para as pessoas e para o planeta.

A nossa Estratégia de Sustentabilidade foca-se nos desafios que enfrentamos atualmente, assim como nos que terão impacto nas gerações futuras. Desde fechar o ciclo através de um melhor desenvolvimento, até reduzir os resíduos e proteger a biodiversidade das nossas florestas. Outro modo de Redefinir o Packaging para um Mundo em Constante Mudança.

Ajude-nos a construir um mundo mais sustentável.
Comece agora em dssmith.com/nownext

#ForNowForNext

The Power of Less®

DS Smith

PRESENÇA FEMININA NAS EMPRESAS EM 2020

CARGOS FEMININOS NAS EMPRESAS

Empregados

42%
dos empregados do tecido empresarial são mulheres

Poderes de decisão

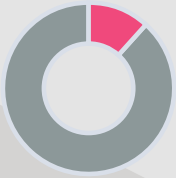
34,1%
dos poderes de decisão nas empresas são exercidos por mulheres

Liderança

26,7%
das empresas são lideradas por mulheres

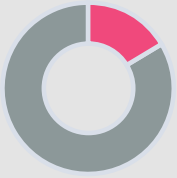
CARGOS DE TOPO

Direção Geral



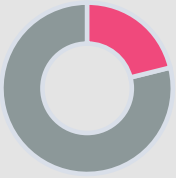
11,8%
das funções de direção geral são exercidas por mulheres

Conselho de Administração



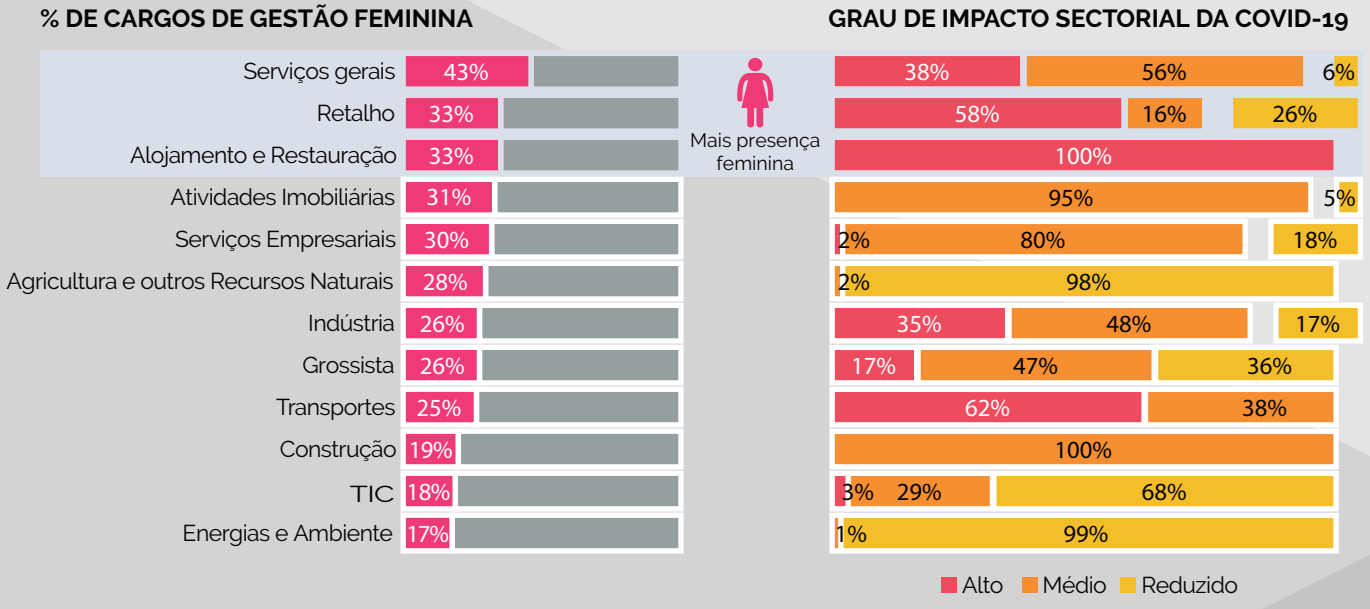
16,5%
dos lugares nos Conselhos de Administração são ocupados por mulheres

Empresas Cotadas



21,2%
dos cargos de gestão em empresas são desempenhados por mulheres

IMPACTO DA COVID-19 FOI MAIS ALTO NOS SECTORES COM MAIOR PRESENÇA FEMININA NA GESTÃO



HÁ MAIS MULHERES NA GESTÃO EM SECTORES COM IMPACTO ALTO

PODERES DE DECISÃO
Sócios, acionistas, cargos de gestão e cargos de direção executiva

LIDERANÇA
Funções do primeiro gestor (presidente do conselho de administração e gerente)

CARGOS DE DIREÇÃO
Cargos de direção executiva (diretores de 1.ª linha)

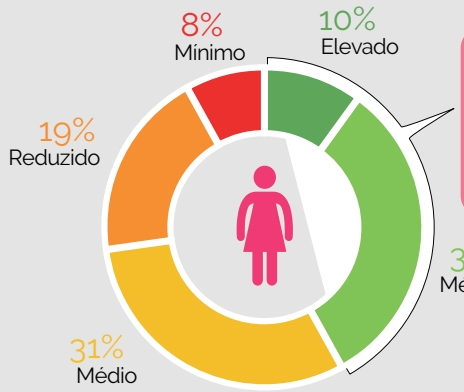
CARGOS DE GESTÃO
Órgãos socais de gestão, administração e gerência

COVID-19 – IMPACTO SETORIAL
Indicador desenvolvido pela Informa D&B que classifica o grau de impacto provocado pela pandemia da Covid-19 em cada sector (alto, médio, baixo)

Este conteúdo foi produzido em parceria com: RML Rede Mulher Líder

EMPRESAS LIDERADAS POR MULHERES SÃO RESILIENTES

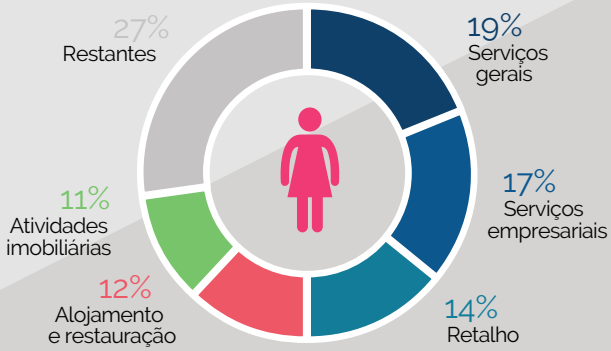
Empresas com liderança feminina por nível de resiliência financeira



~42%
DAS EMPRESAS DE RESILIÊNCIA ELEVADA OU MÉDIA-ALTA

EMPREENDEDORISMO FEMININO EM 2020

% de empresas constituídas em 2020 com liderança feminina



9.347
EMPRESAS CONSTITUÍDAS EM 2020 COM LIDERANÇA FEMININA

NASCIMENTOS (CONSTITUIÇÕES)

Entidades constituídas no período considerado, com publicação de constituição no portal de atos societários do Ministério da Justiça

RESILIÊNCIA FINANCEIRA DAS EMPRESAS

Indicador desenvolvido pela Informa D&B que avalia a capacidade de uma empresa enfrentar um choque excecional e não previsto com impacto significativo na sua atividade. Permite posicionar cada empresa relativamente ao seu sector, com base em rácios financeiros. Avalia, conjuntamente, 4 dimensões económicas e financeiras: (1) estrutura de custos; (2) estrutura do endividamento; (3) margem de lucro e rendibilidade; (4) eficiência do investimento

FONTE: INFORMA Business by Data

OPINIÃO

RELAÇÕES ENTRE EMPRESAS SÃO RELAÇÕES ENTRE PESSOAS

LÍDIA TARRÉ

administradora da Gelpeixe

Falar de networking é falar de colaboração, de cooperação, de comunidade de redes de apoio, de parcerias, de sinergias, de desenvolvimento conjunto e de entreajuda. Ou seja, é a criação de ecossistemas de liderança que promovem o crescimento da pessoa, tanto ao nível pessoal como profissional, como o das nossas empresas, pela partilha de boas práticas de gestão, pela possibilidade que nos dá de ver mais além da nossa própria realidade e pelas oportunidades que se criam em conjunto.

Falar de networking é promover uma visão alargada de outras realidades através de visitas a empresas, de troca de experiências, de partilha de ideias, de momentos de reflexão, mas também de capacitação e de formação, que nos dão mais confiança e nos permitem, em conjunto, chegar mais longe. É a criação de um espaço e um tempo para ganharmos perspetiva, renovarmos energias, motivação e inspiração. É também quando passamos do "eu" para o "nós".

Falar de networking é também falar de diversidade de atividades, de sectores, de geografias, de nacionalidades, de negócios, de produtos, de gestão, de visão, de dimensão, de caminhos..., mas sempre com eixos muito comuns: a responsabilidade, o compromisso e a paixão que cada um coloca no que faz.

A primeira vez que ganhei maior consciência sobre a relevância destes ecossistemas, que são mais "formas de ser" do que "formas de trabalhar", foi em 2015, quando, uma vez mais, voltei "à escola" e frequentei o GAIN, o primeiro de três programas que fiz na AESE. Na altura, já com praticamente 10 anos de Gelpeixe e a entrar para o Conselho de Administração, 15 anos de mercado de trabalho e mais de 25 a testemunhar a dedicação do meu pai a associações do nosso sector e não só. Havia trabalho a fazer e uma nova fase da minha carreira, caminho ou viagem a começar, paralelamente ao que me tinha levado até ela... Hoje, sou membro da direção da Associação de Empresas Familiares (AEF) e membro da comissão dinamizadora da Rede Mulher Líder, entre outras redes em que participo.

Em Portugal, mais de 70% das empresas são familiares e estas representam mais de 50% do emprego e mais de 65% do PIB português. Desta forma, a AEF, com mais de 20 anos e mais de 300 associados, tem um papel único para famílias empresárias como centro de competências, de networking e de suporte. Ainda dentro da AEF, constituímos um grupo de jovens, hoje já com uma juventude dos 40 (em média) mais experiente, a que chamamos NiL "next in line", hoje já mais "on the line", mas com pais e/ou mães ainda ativos na gestão das empresas. Um grupo de crescimento, de transformação e de muita união. Um grupo para a vida.

Já a Rede Mulher Líder, promovida pelo IAPMEI, teve o seu "kick-off" no dia 14 de março de 2016, quando seis empresárias se juntaram em Lisboa à volta da mesma mesa com a Rita Seabra, do IAPMEI, depois no Porto, e, mais tarde, a união das duas. Esta rede promove um dos valores mais relevantes para mim, a diversidade. Neste caso, a diversidade de género na gestão das empresas. Volvidos cinco anos, somos mais de 150 empresárias e promovemos workshops quinzenais, que durante o primeiro confinamento chegaram a ser semanais, tantos eram os desafios que enfrentávamos e a resiliência que precisávamos.

Quando a tendência é ficarmos mais longe, estas redes aproximam. Quando a tendência é ficarmos mais frágeis, estas redes fortalecem.

Durante "estes tempos", guardo com especial atenção o Zoom do dia 20 de março de 2020, na nossa primeira semana do primeiro confinamento, quando o grupo IPLC juntou industriais europeus, principalmente do sector alimentar, para partilha de experiências com quem já estava na "crise pandémica" há mais tempo, com especial atenção para o caso italiano. Foi das chamadas mais emocionantes que tive até hoje. Havia uma missão a cumprir: garantir alimento às pessoas em cada país.

E porque a vida é cheia de missões, falar de cooperação também é falar da Associação Duarte Tarré, uma associação muito especial, do nosso sangue, cheia de sentido e de propósito, constituída no seio da nossa família quando o meu irmão Duarte falece, com 20 anos, em 2011.

A necessidade de o mantermos vivo é honrar a essência da sua vida com a atribuição de bolsas a estudantes universitários com muito potencial, mas com reduzida capacidade financeira. Para além das bolsas, cada bolseiro tem uma madrinha ou padrinho que o apoia a todos os níveis, quer pessoal quer profissional. Até hoje, já atribuímos 277 bolsas a 149 alunos. Temos um imenso orgulho por esta iniciativa de impacto fundamental na sociedade.

Por isso, podemos chamar o que quisermos a esta "forma de vida", mas, muito mais que relações entre empresas, são relações entre pessoas.

OPINIÃO

O EQUÍVOCO EMPREENDEDOR, NA RETRAÇÃO À EVOLUÇÃO DA HUMANIDADE

MARA ALMEIDA
CEO da Ename

Quando olhamos para modelos de empreendedorismo, tais como Steve Jobs, Bill Gates, Elon Musk ou os Rockefeller, podemos ver que foram pessoas que impulsionaram a inovação de forma colossal e, como consequência, foram criados negócios próprios em torno desses contextos.

O cenário que conhecemos dificilmente diverge do indivíduo que trabalhava com escassos recursos numa cave ou garagem que, após uma ideia iluminada (na qual ninguém acredita, recordemos), percorre o caminho para a colocar em prática e empreende um negócio que se vem a revelar um incontestável sucesso.
Total mérito ao empresário sábio e revolucionário que conquistou o reconhecimento e abonação do mundo.

No entanto, grande parte das pessoas não são empresários, CEO ou aqueles autorizados a tomar as grandes decisões nas organizações, mas pessoas que trabalham para entidades e equipas de liderança.
Destas, inúmeras aspiram inovar, criar valor, ter impacto no mundo e ser parte integrante da sua transformação.
Possuem competências e talentos inestimáveis que contribuem para o crescimento da atividade, mas passam despercebidas aos olhos de quem, no topo, aspira brilhar e engrandecer as suas virtudes e habilidades de inovação.

Um número representativo de organizações possui prestigiosos talentos, no entanto, escondidos nos bunkers ou em cargos menos reconhecidos da empresa. E, frequentemente, os modelos de comunicação praticados nas empresas vedam a possibilidade destes recursos valiosos brotarem.

Os grandes desafios da humanidade não são, nem serão, resolvidos "per si" pelo modelo de empresário/empreendedor, que conhecemos e estamos habituados a atribuir todo o mérito e, até, a idolatrar.

Vivemos numa era em que a maioria das sociedades são indubitavelmente muito desenvolvidas. Fazer uma chamada telefónica através de um dispositivo portátil, dispor de um mundo infindável de conhecimentos através de um mero clique num qualquer dispositivo eletrónico ligado em rede, existir a possibilidade de fazer uma ressonância magnética ou, até, a simples aquisição de um perfume criteriosamente elaborado são evidências da evolução tecnológica de que hoje beneficiamos.

Contrariamente ao que julgamos, este progresso é maioritariamente resultado da criatividade de colaboradores empreendedores e não de empresários.

Existem elementos excecionais nas organizações cujos talentos são totalmente desconhecidos, que possivelmente têm as respostas a muitos dos obstáculos que enfrentamos.
Pessoas que poderiam contribuir ativamente, muitas vezes de forma vital, para a mudança e progresso da atividade, mas que, infelizmente, trabalham na sombra de quem os lidera, nunca chegando a tomar consciência do seu próprio valor e potencial como iminentes criadores de soluções inovadoras.

Praticar uma liderança impeditiva de cocriação é renunciarmos a resultados mais favoráveis, inibirmos crescimento exponencial, limitarmos uma imagem mais progressista e revolucionária da organização; é, também, impedirmos pessoas talentosas de se realizarem pessoal e profissionalmente, mantendo suas competências afogadas num contexto de orientações, muitas vezes, espúrias.

Mais grave ainda é que, se insistirmos no mito de que apenas o empresário, com o seu restrito núcleo de inovação (quando aplicável) é quem inova, estaremos a impedir a sociedade de uma evolução mais célere, veloz e dinâmica.

Temos enormes desafios pela frente e não serão, certamente, só os empresários que arriscam empreender a solução de tais adversidades.
Podemos e devemos espoletar um movimento organizacional inclusivo e participativo, de forma a fomentar o pensamento criativo e estratégico que cada elemento possui, mas que quase sempre se acanha de revelar.

Ideias, intuição e criatividade atabafadas... uma perda irrefutável para a economia.

Estes conteúdos foram produzidos em parceria com: RML Rede Mulher Líder