

## Obituário

1930-2018 Presidente da Sogrape, empresa líder do sector dos vinhos em Portugal

## Fernando Guedes



FOTO RUI DUARTE SILVA

## Abílio Ferreira

Em fevereiro passado, numa homenagem na Alfândega do Porto da “Revista dos Vinhos”, Fernando Guedes assinalou o orgulho que tinha na sua carreira, na sua família e na empresa que, fundada pelo pai, ajudara a prosperar.

Subiu ao palco sem dar sinais de debilidade física. No seu discurso, partilhou a felicidade de ver que uma nova geração, a das suas netas, já trabalhava com paixão e prazer para combinar tradição e modernidade na expansão da Sogrape. Além de um campeão de vendas (210 milhões de euros), a Sogrape distribui dezenas de marcas prestigiadas, como Barca Velha, Ferreira, Sandeman ou Mateus Rosé, e tem bases produtivas na Espanha, Argentina, Chile e Nova Zelândia. Vende por ano 70 milhões de garrafas (20 milhões de Mateus Rosé), o que corresponde a 135 unidades a cada minuto que passa.

No seu discurso na Alfândega falou da paixão pelos vinhos, da difusão dos valores pela comunidade Sogrape, porque “o exemplo tem sempre de vir de cima”.

## “O vinho é o grande amor”

A presença na Alfândega terá sido uma das derradeiras aparições públicas do patriarca da Sogrape, um dos últimos aristocratas do vinho português. Fernando Guedes faleceu esta quarta-feira, a seis meses de celebrar 88 anos. Fica a obra de um empresário com mais de 50 anos de trabalho e que, mesmo depois de passar a liderança executiva, em 2000, ao filho Salvador, sempre se manteve no ativo e nunca perdeu a rotina de se deslocar todas as manhãs à sede da empresa,

uma casa apalaçada com vistas sobre o rio Douro. E fica a frase que repetia para resumir a carreira: “O vinho é o grande amor da minha vida.”

O ano de 2017 fora um ano de graça e acolhera várias celebrações e festejos familiares. A Sogrape festejou 75 anos, e o casal Fernando e Mafalda 61 anos de casamento. No dia do 87º aniversário de Fernando Guedes, o clã familiar organizou uma festa grandiosa na sua quinta de Azevedo, em Barcelos. A surpresa foi o livro “Fernando Guedes — O Vinho É a Vida”, que traça o perfil do empresário que ontem faleceu.

Pela sua mão, a Sogrape esteve na fundação do BPI, marcando uma aliança duradoura com o banco, e na privatização da Unicer — venderia as participações quando teve de realizar liquidez para financiar a expansão internacional.

## Primeiro emprego: tanoeiro

Fernando Guedes herdou do pai o nome, a paixão pelo vinho e uma empresa de vinho que, sob a sua liderança, se tornou no maior conglomerado vinícola português. Tudo começou em 1942, com a maravilhosa invenção pelo pai da garrafa em forma de cantil do Mateus Rosé, a marca portuguesa de vinho mais vendida em todo o mundo.

Ficou célebre o pedido (1960) feito pela rainha Isabel II a um empregado do Hotel Savoy: “Gostaria de beber aquele vinho numa garrafa achatada que provei em casa da minha irmã.”

O Barca Velha é “um capricho icónico”, uma obra de arte, sem objetivos comerciais. O Mateus é o motor do grupo.

Nascido na Quinta da Avelada (Penafiel), Fernando Guedes seguiu o percurso habitual da aristocracia nortenha, com

**O pai lançou o Mateus Rosé, Fernando Guedes desenvolveu a marca e diversificou negócios. Tornou a Sogrape numa multinacional do vinho. O líder português do sector vende 135 garrafas a cada minuto que passa**

passagem pelo Colégio das Caldinhas, em Santo Tirso, rumo à universidade. No seu caso, Economia, em Lisboa. O ambiente da capital desiludiu-o e pediu ao pai para trabalhar na empresa da família.

Tinha 22 anos e começou por baixo, como tanoeiro, a receber 550 escudos por mês (atualizando, corresponde a 250 euros). Lavou cascos e trabalhou no armazém antes de seguir para Dijon (França) para tirar um curso de Enologia — foi um dos primeiros portugueses diplomados na ciência do vinho.

Como recorda o amigo e enólogo José Maria Soares Franco, Fernando Guedes “evoluiu de enólogo para empresário” e adquiriu “uma visão transversal do negócio”.

## Aquisições para crescer

Fernando Guedes chegou à administração da Sogrape com 39 anos, numa altura de

prosperidade. Ao contrário do pai, interessava-lhe mais o vinho e a adega do que o comércio. Após o falecimento do pai, em 1987, tomou as rédeas do negócio, e a Sogrape encetou um programa de expansão. Com as vendas do Mateus em queda, o timoneiro arriscou nas aquisições e na diversificação de marcas e origens. Primeiro a emblemática Ferreira (Douro), seguindo-se a Quinta de Carvalhais (Dão), a Herdade do Peso (Alentejo), a Ofley e a Sandeman.

“O meu pai foi a maior fonte de inspiração e o homem mais extraordinário que conheci”, costumava dizer Fernando Guedes, que sempre pontuava os discursos com os valores da educação, ética e seriedade como fundamentais para a cultura da empresa e a confiança de clientes e fornecedores.

## Bridge e caça

Estes Guedes têm origem em fidalgos medievais e cultivam um estilo de vida *low profile*. Alto (1,84 m), de porte aristocrático, gostava de pintura clássica e de comprar porcelanas em feiras de antiguidades. Adepto sofedor do FC Porto, tinha no bridge e na caça os principais vícios. Nos dois casos, eram pretextos para convívios de amigos, como sucedia nas batidas às perdas na Herdade do Peral, de Américo Amorim.

Em 2000, Salvador Guedes sucedeu ao pai na condução executiva da Sogrape. Uma debilidade física (esclerose lateral amiotrófica) travou a carreira de Salvador, sucedendo-lhe em 2015 o irmão Fernando.

Na Sogrape, Fernando Guedes impôs uma regra: os herdeiros são obrigados a fazer uma carreira de pelo menos cinco anos fora do universo familiar.

aferreira@expresso.imprensa.pt

## COMPETIÇÃO

## Uma prova que mostra como é a vida das empresas

Paulo Rodrigues da Silva, presidente da Euronext Lisboa, integrou a equipa que venceu a edição de 1987



O atual presidente da Euronext Lisboa, Paulo Rodrigues da Silva, participou no Global Management Challenge em 1987. Era na altura assistente na Universidade Católica Portuguesa (UCP) em Lisboa e com mais quatro amigos venceram a final nacional da competição e ficaram em segundo lugar na internacional. Realça do que viveu o trabalho em equipa desenvolvido, a experiência da tomada de decisão numa empresa e a vitória alcançada.

Licenciado em economia e com um MBA do Insead, Paulo Rodrigues da Silva conta, aos 54 anos, com uma longa carreira profissional entre Portugal e vários outros países, sendo agora o líder da bolsa de Lisboa. Há 31 anos, em 1987, a realidade era outra. Com 23 anos era assistente da UCP, bem como mais três dos seus colegas de equipa, e foi nessa altura que integrou a competição.

“Havia uma tradição da universidade participar neste evento e achámos que íamos ganhar, que éramos capazes de implementar mecanismos mais científicos para vencer a prova. Éramos um grupo de amigos, alguns de nós já tinham o gosto pela gestão e divertimo-nos.” Acompanharam-no nesta aventura Fernando Machado, Fernando Branco, Manuel Monteiro e Pedro Fernandes. A equipa contou na altura com o patrocínio à participação da Fábrica Nacional de Ar Condicionado.

## O sabor da vitória

“Vencer foi fantástico. Quatro de nós vinham da área da economia e tínhamos bases mais matemáticas, e foi uma descoberta aplicar na prática coisas como a otimização da força de trabalho, vendas, preços. Foi uma ótima experiência”, recorda o presidente da bolsa. Aos sábados de manhã, os cinco amigos reuniam-se na casa de um deles, Pedro Fernandes, o único com computador. O colega Fernando Branco criou um modelo matemático para otimização de parâmetros das decisões e passavam parte do dia a definir o que fazer com a empresa que tinham para gerir.

“Uma das razões por que considero que ganhámos foi porque trabalhávamos os números, aquilo não eram só palpites, otimizávamos ao limite o que era passível de ser automatizado, como o número de pessoas que iam trabalhar, a distribuição, entre outros. Foi uma experiência das bases do que são o tipo de decisões de uma empresa, em como algumas são mais

técnicas e outras não”, revela Paulo Rodrigues da Silva.

Quanto ao que aprendeu, destaca ainda o facto de terem um problema para resolver, de ser necessário definir como o abordar, que métodos utilizar para o solucionar e depois ter uma métrica para medir resultados. Era na prática partir de decisões e ver como depois estas afetam o objetivo final. Realça também o trabalho em equipa. “Éramos todos diferentes, uns mais analíticos e outros mais intuitivos e conjugar os diferentes espíritos numa equipa é algo que temos de fazer ao longo da vida”.

## A pressão do tempo

Na final internacional de 1987, o Global Management Challenge não tinha a dimensão atual, estando presente em mais de 30 países, e este evento foi disputado apenas por Portugal, Brasil, Espanha, Itália e Reino Unido. A equipa de Paulo Rodrigues da Silva ficou em segundo lugar, atrás do Reino Unido. Nesta fase internacional, com menos tempo para a tomada de decisões do que a nível nacional, o antigo participante destaca que se aprendia também a trabalhar sobre pressão, algo que acontece no dia a dia.

A edição de 2018 está em curso, e com base na experiência vivida o presidente da Euronext Lisboa dá alguns conselhos às equipas para terem sucesso. Lembra que este é um esforço de equipa, há que ter atenção aos prazos, estar focado nos resultados, estudar e perceber como as decisões afetam esses mesmos resultados.

MARIBELA FREITAS  
mfreitas.externo@imprensa.pt

## Classificação Final 1ª edição — 1ª volta

1º LUGAR
Fidelidade/Somosnós
IT Sector/Ásdespadas
Cetelem Growing Together
Cetelem The Famous 5
Caisdávila/In Charge
TCA-Teamcorticeira Amorim
IEFP/Covellight
ISTMC/EDP/Nameless
EDP Northeast
Indra/Team Alpha
ISTMC/EDP/Avamp
CGD-Nortalentejo
Jeeiseg/Onebrella
CGD-Jrs Associates
CGD-Market Team
Alumnigmc/Critical Value
Catolica Porto Mc/Cjbg
Gestão Ipsantarém
CTT What Else?
IT Sector/Let It Burn
REN/Superávit
EDP Safety Hazard Sphn
CA Seguros
CGD Master Plan
Taprime
Caisdávila/Feit(i)os
CTT 2018 — Ntc
Millenniumbcp Corporate N
TAP/Mc5
Millenniumbcp_Wi5
Zurich Start-Up
Garantia Mútua/Gm Core

VEJA AS CLASSIFICAÇÕES TOTAIS E SAIBA MAIS SOBRE ESTA COMPETIÇÃO DE ESTRATÉGIA E GESTÃO EM WWW.EXPRESSO.SAPO.PT/WORLDMC