

A aliança entre o fazer e o acreditar

Luís Vieira é o fundador e proprietário da Parras Wines, uma empresa de elevado crescimento na área vitivinícola. Com um arranque em 1999 com a compra da Quinta do Gradil e a formalização em 2010 da Parras Vinhos, produz vinhos de várias regiões do país, tendo vinhas próprias em Lisboa (Gradil e Gaeiras) e Alentejo (Candeeira).

Como se tornou empresário?

Nasci numa família de empresários. O meu avô fundou uma empresa de vinhos em 1945 e durante a juventude sempre ouvi falar de negócios. Talvez por isso, sempre me senti muito ativo para fazer coisas: no oitavo ano, decidi aprender karaté e em Fátima não havia. Encontrei um treinador e criei um clube. Se não existe, encontra-se forma de as coisas acontecerem. Primeiro, surge a ideia e depois vemos se há que ir ajustando o caminho, sempre com a ambição ou sonho daquilo que se quer alcançar.

Como começou a Parras, ou, antes disso, a Quinta do Gradil?

Após a licenciatura, passei 2 anos na Argentina em 1998, a gerir um negócio familiar. No regresso, decidi sair do entorno familiar e comprei uma empresa de comercialização de vinho a granel, cujo enólogo era o da Quinta do Gradil, que acabaríamos por comprar, pela sua capacidade de stockagem. O negócio foi-se transformando paulatinamente. Do granel evoluímos para a produção. Tivemos muitas dificuldades no arranque, porque quando se compra um fato muito grande para o corpo, há que fazer crescer o corpo. O dinheiro que fomos ganhando fomos investindo, o que permitiu conquistar outros negócios e mercados mais exigentes.



Passámos períodos quase catastróficos, na iminência de fechar todos os dias.

Neste percurso, o que é que mais se arrepende de ter feito? E de não ter feito?

O que mais me satisfaz é ter criado amizades e parcerias comerciais que ainda hoje são válidas, e de termos criado uma equipa a vários níveis

Poderia ter tido um pouco mais de calma. Por causa desta sede por resultados, não permitia que as pessoas se adaptassem. Arrependo-me de ter perdido alguns recursos humanos, que hoje poderiam ser úteis. Hoje apostamos na formação. O que mais me satisfaz é ter criado amizades e

parcerias comerciais que ainda hoje são válidas, e de termos criado uma equipa a vários níveis. Também a audácia de ter feito investimentos nos permitiu cumprir com exigências do mercado.

Como é que minimiza estruturalmente os riscos?

Somos mais prudentes no investimento: temos capacidade de fazer e avaliar, com uma consciência mais global. Os colaboradores participam e as decisões são mais unânimes, mais estruturadas. Fizemos um investimento de dez milhões de euros no Alentejo para um período de cinco anos. Estamos a acabar a plantação e agora vamos fazer a adega. É ambicioso, mas é mais estruturado. Estamos a profissionalizar-nos muito.

Do que é que mais se orgulha neste percurso?

Orgulho-me de já sermos uma empresa com algum reconhecimento. O objetivo para os próximos 5 anos é sermos uma empresa de muito mais valor acrescentado. Estamos a trabalhar na viticultura, na terra, em adegas separadas. Foram vinte anos a trabalhar passo a passo.

Quando adquirimos a Quinta do Gradil, estava em ruínas, pertenceu à família do Marquês de Pombal durante quase 150 anos. Devolver algum prestígio à história faz-nos sentir orgulho.

Além do tempo na Argentina, teve também um par de empresas em Africa. O que é que aprendeu com essas experiências internacionais?

Foram experiências muito interessantes. Na altura aprendi algo muito importante, que não sabia fazer: delegar. Não havia internet e os telefonemas eram caríssimos. Em África desligava daqui, e quando voltava as coisas estavam melhores.

do vejo contratos. Do meu pai aprendi a gerir relações, a estar com pessoas com prazer. E também aprendi a fazer o contrário do que fazia o meu pai, porque ele tinha uma tendência para seguir o caminho tortuoso. Aprendi a ser frontal, mais por oposição do que por identificação.

O que ensina aos seus filhos, que seja mais importante para o sucesso deles?

A capacidade de sacrifício e concentração, pela capacidade de estudar e tirar boas notas. Também tento inculcar-lhes o gosto pela leitura e cultura. No início do ano escolar questiono-os: qual o teu objetivo este ano? Tentamos que não tenham nada

Pratica desporto com regularidade?

O meu irmão é que começou há um ano no Crossfit e desafiou-me. Senti que tinha de fazer alguma coisa, e comecei a praticar com regularidade.

Que livros recomendaria a um outro empresário?

Os livros sobre a expansão marítima são interessantes, mostram como apenas com vontade se alcançam objetivos: a parte espiritual e a material dessas conquistas estavam muito ligadas. Há uma aliança entre o fazer e o acreditar, que para um empreendedor têm de estar lado a lado. Outro livro que recomendo é o “Previsi-



Aprendi a confiar muito na equipa, e essa é a única forma possível de crescer. Ter as pessoas certas, e dar-lhes autonomia para que possam sentir a empresa como sua.

O que é que, para si, os portugueses fazem de melhor e de pior?

O português tem uma resiliência e capacidade de adaptação. O pior que o português tem é a falta de capacidade de planificar. Falo por mim, também tenho esta dificuldade e, reconhecendo-a, acabo por encontrar pessoas na equipa que me complementem.

O que aprendeu do seu pai e do seu avô que acha que foi mais importante para o seu sucesso?

Do meu avô aprendi a seriedade, a fechar negócios como hoje ainda fazemos, de milhões de euros, com um aperto de mão honrado. Por vezes até fico nervoso quan-

do adquirido: posso não lhes deixar absolutamente nada.

Tem um trabalho muito exigente. Como compatibiliza o tempo trabalho/família?

Tenho uma mulher que está sempre pronta para me apoiar. Tento não jantar fora, reservo o jantar para a família. Aos fins-de-semana tento marcar apenas atividades lúdicas, estar com amigos. Já não sou tão workaholic como no passado. Sinto que quando estou muito presente na empresa é pior. O desafio é manter as pessoas e que elas sintam carinho pela empresa. Tentamos encontrar equilíbrios, não compensações.

E ainda consegue ser rotário, algo que me é muito familiar...

A melhor parte de ser rotário é ser presidente. É giro fazer coisas. A visão de Rotary, e o seu olhar para a sociedade, é uma coisa que me fascina.

velmente Irracional”, de Dan Ariely. Reformula o pensamento económico no dia a dia, pela forma como os nossos clientes tomam decisões. Outro livro que me impressionou muito foi “Sonho Grande”, dos donos da Ambev. Os novos modelos de gestão servem para me despertarem. Um empreendedor tem de olhar para a empresa primeiro.

Que recomendações daria a alguém no início da carreira de empresário?

Primeiro, olhar para aquilo que vai ganhar e não para aquilo que pode perder. Segundo, que acredite no seu feeling... a humildade é um fator importantíssimo porque permite que os feelings sejam bons. E depois também é a capacidade de trabalho e de foco. Não ser um empresário das nove às seis, de segunda a sexta. Isso não existe. Mas também é fundamental ter capacidade de desligar em alguns momentos.