

Jornal Negócios Dinheiro 23-03-2007	Periodicidade:	Diário	Temática:	Economia
	Classe:	Economia/Negócios	Dimensão:	1215 cm²
	Âmbito:	Nacional	Imagem:	S/Cor
	Tiragem:	17000	Página (s):	22/23

A essência de um empREEN dede

Saiu da universidade e montou uma empresa. Vendeu-a e fez outra. Foi para Espanha e venceu. Voltou a vender parte do capital no mesmo ramo. Pela segunda vez. Agora é Ceo por conta de outrem. Até quando?

Há quem comece a vida ao contrário: com sangue na guelra e espírito avesso ao emprego seguro, com contrato de trabalho para toda a vida. Miguel Ribeiro Ferreira, 36 anos, é o protótipo deste exemplo. Estudou marketing e fez um MBA em “managment” em Londres, embora o seu sonho fosse ser veterinário. “Tentei dois anos mas não entrei, penso que era mau aluno”, diz, a brincar. A paixão pelos cães, Serra da Estrela, levou-o a Miami, pois lá estava amplamente desenvolvido um conceito de complexo para animais com hotel, escola...” O seu sonho era abrir um negócio próprio. “Cheguei a ter 27 Serra da Estrela. São leais, óptimos cães de guarda e tipicamente portugueses.”

Em Miami encontrou um amigo, Jorge Espírito Santo que estava no Espírito Santo Bank Of Florida, e acabou por lá ficar a estagiar. O que mudaria o rumo da sua vida. “Foi ele quem me despertou para os ‘watercoolers’, aqueles garrafões de água que as empresas têm para os funcionários beberem água. Depois o Pedro Chaves, outro amigo que estava a acabar o MIT também achou ser uma boa ideia e, como este conceito ainda não estava explorado em Portugal, apostámos nisso”, conta. Apesar de na mesma altura terem surgido concorrentes na área.

INVESTIU 50 MIL EUROS

Investiram primeiro 25 mil euros e mais tarde mais 25 mil euros. Miguel Ribeiro Ferreira vivia em casa dos pais, o que lhe possibilitou andar um ano a trabalhar sem ganhar nada. Foi ele quem, de facto, pôs o negócio a andar. Os amigos do bairro ainda se lembram de o ver a carregar garrafões de água na sua carrinha. “Importei 50 máquinas, fundei a Bebágua e comecei a vender pelo país, depois arranjei distribuidores” Em 1998 resolvemos comprar a empresa que fazia o engarrafamento. Em dois anos a Bebágua transformou-se na maior empresa de Portugal. Pedro Chaves que entretanto estava na Mckinsey saiu e abraçou o projecto.

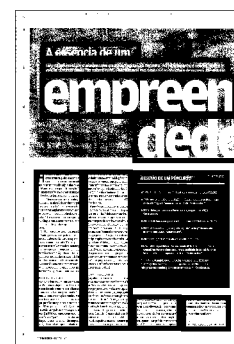
Mais tarde uma oferta irrecusável do gigante asiático Watson Water Holding fez com que vendessem a empresa com a garantia de que durante três anos não poderiam actuar neste ramo em Portugal. A Nestlé adquiriu além da Bebágua, a Selda e fundiu-as. Apesar de não querer revelar a quantia choruda que recebeu, a Nestlé posteriormente vendeu por 650 milhões de euros.

Miguel Ferreira afeiçoou-se ao negócio e não quis vender a sucursal de Espanha. Pegou nas malas, na família e instalou-se em Sevilha. “Não conhecia o mercado e em apenas dois anos criou a maior empresa de Espanha: a Acquajet”. O que

não deve ter sido difícil pois até na entrevista tentou vender as suas águas. Este líquido já lhe corre nas veias. “Comecei por comprar uma empresa pequena em Badajoz. Hoje cobrimos as principais capitais província de Espanha”. Quando já tinham três fábricas de água, a Nutrinvest, em 2004, faz-lhe uma proposta e, claro Miguel Ribeiro Ferreira, não recusou. Agora é ceo. Trabalha por conta de outrem, algo que não condiz com o seu espírito comercial sempre a “fazer” novos projectos. A pergunta é simples: até quando Miguel ficará a reportar a outros? Para quando novos negócios?

A SUA CABECA NÃO PARA

A gargalhada do empreendedor de sucesso sai franca. Não desmente que está sempre a ferve-



Jornal Negócios Dinheiro 23-03-2007	Periodicidade:	Diário	Temática:	Economia
	Classe:	Economia/Negócios	Dimensão:	1215 cm²
	Âmbito:	Nacional	Imagem:	S/Cor
	Tiragem:	17000	Página (s):	22/23

Ihar. Que a sua cabeça não pára a majicar sobre novos projectos. Com uma benesse: agora tem dinheiro para investir em novos empreendedores e não só. Está focado nas energias renováveis e no imobiliário. E não nega que o melhor investimento é mesmo em si próprio. Porém, os seus olhos brilham de verdade quando fala da Quinta Essência. Um projecto para deficientes, onde está a sua irmã, que os ajuda a ser independentes e a ter uma vida com qualidade.

Qual o segredo de sucesso em Espanha quan-

do todos os empresários portugueses dizem boas e lagartos daquele mercado? Miguel Ribeiro Ferreira confessa que é mais fácil negociar em Espanha. O importante é perceber que são dez mercados diferentes dentro do mesmo país. "O Sul pensa de uma maneira, o Norte de outra... A concorrência é feroz e o associativismo também mas o meu conselho é simples: vão para Espanha. É um país de imensas oportuni-

dades!" O empreendedor considera que dez milhões de habitantes é um nicho. "Devemos pensar em Península Ibérica" E a talhe de foice refere que gostava também de ter um rei, que representasse todos. "Há menos custos. Abdicava do presidente da República mas mantinha a figura de primeiro-ministro!"

A estratégia passou, ao contrário, de muitas empresas portuguesas, estabelecer-se fora das

RESUMO DE UM PERCURSO

- 1995 - Funda a Bebagua em Portugal, com um investimento de €50,000
- 1998 - Aumento de Capital de €1.75 milhões, com o objectivo de comprar a ABBA. A Bebagua terminou o ano com 4000 "watercoolers".
- 2000 - Bebagua é vendida à Powwow com um parque de 6500 "watercoolers".
- 2000 - MRF funda a Acquajet em Espanha com €4.5 Milhões investidos.
- 2002 - A Acquajet atinge o segundo lugar do "ranking" do mercado espanhol com 16000 "watercoolers".
- 2004 - Acquajet termina o ano com 28000 máquinas.
- Nov. 2004 - Miguel Ribeiro Ferreira vende 40% da Acquajet ao Grupo Compal/Nutrinveste e junto adquirem a totalidade do capital da Fonte Viva, criando o maior operador ibérico de "watercoolers".

Fonte Viva e Acquajet, em conjunto, terminam o ano de 2005 com a liderança ibérica reforçada, um parque total de 60000 máquinas refrigeradoras e vendas globais na ordem dos 22 milhões de euros.

grandes cidades espanholas e só após ter ganho dimensão e notoriedade abrir delegações em Madrid, Barcelona, entre outras. Em 2004 a Acquajet já tinha uma rede de distribuição que cobria todo o território espanhol com vendas de aproximadamente oito milhões de euros. Decide, então regressar a Portugal e, em 2005, escolhe a Compal/Nutrinvest para seu parceiro, vendendo 40% da Acquajet. Em paralelo, e em

conjunto com este grupo português adquirem a Fonte Viva. Com esta operação tornam-se líderes ibéricos, combatendo a Nestlé, em Portugal e a Danone, em Espanha.

Em 2006 apostaram no desenvolvimento comercial, mudaram a imagem e cresceram 32%. Além das águas apostaram nos cafés ao fazerem uma parceria com a Nicola. A seguir virão outros produtos como sumos... A rede de distribuição está montada. Além disso, alargaram a oferta ao mer-

cado doméstico. Por um euro diário as famílias tem água e café em casa. Em 2005, o Grupo Acquajet tornou-se no maior operador ibérico de distribuição de máquinas superior a 60 mil e vendas na ordem dos 20 milhões de euros. Com um total de 500 colaboradores em ambos os países e operando com centros de distribuição em mais de 25 cidades na Península Ibérica. É caso para dizer: este negócio não meteu água! ●

Jornal Negócios Dinheiro 23-03-2007	Periodicidade:	Diário	Temática:	Economia
	Classe:	Economia/Negócios	Dimensão:	1215 cm²
	Âmbito:	Nacional	Imagem:	S/Cor
	Tiragem:	17000	Página (s):	22/23



Jornal Negócios Dinheiro 23-03-2007	Periodicidade:	Diário	Temática:	Economia
	Classe:	Economia/Negócios	Dimensão:	1215 cm²
	Âmbito:	Nacional	Imagem:	S/Cor
	Tiragem:	17000	Página (s):	22/23



A QUINTA ESSÊNCIA

É um local especial em Sintra. Não só porque acolhe pessoas especiais acima dos 16 anos mas sobretudo porque foi criado com amor. Chama-se Quinta Essência porque QE é o quociente emocional; a vertente mais desenvolvida de quem nasceu diferente. Este é um projecto que Miguel Ribeiro Ferreira apostou de cabeça. “Tenho uma irmã deficiente e sei o que a minha mãe passou. Em Portugal não há locais criados a pensar nestas pessoas. São mesmo mal tratadas. E merecem ter uma oportunidade para conseguir viver e sobreviver sozinhos. Aqui provamos que é possível ser independente e aprender a lidar com as limitações, ganhando qualidade de vida”, afirma.

Este complexo respira verde. Talvez a cor da esperança. Funciona como residência - simulador de vida. A Dinheiro s.a. visitou o projecto à hora do almoço e

todos os habitantes estavam sentados deliciados a almoçar um petisco preparado por um dos pares. “Criámos não uma escola. O que fazemos é simular a vida real. Queremos que se páre de olhar para a deficiência com pena. Temos parcerias com empresas e muitos dos nossos alunos já ingressaram no mercado de trabalho. Autosustentam-se!”, conta, orgulhoso.

Miguel Ribeiro Ferreira uniu-se a alguns particulares e investiu quatro milhões de euros neste projecto cujo conceito é importado da Dinamarca. Só para ter uma ideia de como funciona, fizeram um acordo com o grupo Auchan e, em vez de uma dispensa têm um mini supermercado onde os “alunos” vão às compras, com dinheiro vivo, para adquirirem os alimentos para o almoço. Também lavam a roupa e fazem a manutenção e limpeza.

As paredes da escola estão igualmente decoradas pelas mãos de pintores famosos, caso de Cargaleiro e de alguns alunos, fazendo assim um projecto a quatro mãos que prima pela originalidade. No jardim cuidadosamente cuidado pelos residentes, pois são ensinados por uma empresa de jardinagem, encontramos alguns residentes a cuidar da horta, a alimentar os animais e ainda a fazer exercícios de ginástica e expressão corporal. A música, computadores, fisioterapia, leitura são igualmente actividades exploradas pela Quinta Essência.

É um projecto inovador. Com alma. Com os cinco sentidos bem apurados: visão, olfacto, gosto, tacto e audição são desenvolvidos ao natural. Num espaço que convida, de facto, a sentir a vida de um modo diferente!