

Fonte Viva faz parceria com Águas do Luso

Num ano em que a Fonte Viva angariou 10 mil novos clientes e teve um volume de facturação na ordem dos 8,5 milhões de euros, a empresa soma e segue com a realização de uma parceria com a Sociedade Águas do Luso, num investimento que rondará os 500 mil euros.

A Fonte Viva redefiniu o acordo que já tinha com a Sociedade Águas do Luso (SAL), em que esta passa de mera fornecedora a parceiro, conseguindo assim uma série de vantagens em termos de economia de escala, bem como otimizar recursos. Com isto, a empresa de distribuição de águas para escritórios passa a controlar toda a cadeia de produção, desde o engarrafamento até à instalação das máquinas no cliente final. Além disso, a Fonte Viva realizará um investimento na ordem dos 500 mil euros na fábrica, de modo a gerir de forma exclusiva a nova unidade de engarrafamento. "Quando a Fonte Viva chegou a Portugal, há dois anos e meio, era uma empresa que só distribuía água e pertencia à SAL. Em 2005 passámos a deter a marca, e à SAL cabia captar a água e fornecer os garrações já preparados. Agora, com esta parceria, a SAL ficará com a gestão do engarrafamento, enquanto à Fonte Viva competirá ava-

liar sinergias possíveis e pensar em futuros investimentos que inovem a qualidade do produto comercializado", resume José Luís Teixeira, director-geral da empresa em Portugal.

Em 2007, a Fonte Viva cresceu 10% em volume de negócios, quer através duma estratégia "agressiva" de procura de novos clientes, como pelo crescimento orgânico, com a aquisição de micro-empresas que operavam como suas colaboradoras. "Este ano angariámos 10 mil novos clientes, facturámos 8,5 milhões de euros, contando depois com um agente que opera em exclusivo para nós dentro do território nacional", acrescenta o mesmo responsável.

A Fonte Viva pretende agora crescer dentro do segmento do mercado residencial - "Deseja-

Neste momento, o objectivo da Fonte Viva é crescer no segmento residencial, ao qual oferece serviços diferenciados

mos despertar as pessoas para o consumo deste tipo de produtos dentro das suas próprias casas", diz José Luís Teixeira. Para isso contam com alguns serviços especiais, que não fornecem às empresas, como é o caso das entregas ao domicílio durante a noite e aos fins-de-semana. "Queremos deixar de ser só uma empresa de água, para alargá-la a outros produtos associados. O mercado do café está a crescer em Portugal, e a Fonte Viva consegue oferecer a vantagem competitiva de prestar um serviço integrado, em que fazemos a entrega, tratamos da substituição de stocks e até dispomos de um serviço de débito directo, para que o cliente usufrua dos nossos préstimos com o maior conforto". José Luís Teixeira avança com a hipótese de lançar um terceiro complemento, a par da água e do café, num futuro próximo, apesar de não entrar em detalhes quanto à especificação do mesmo.

Líder ibérico na instalação de máquinas de café e água, tanto a nível doméstico como empresarial, a Fonte Viva - em conjunto com a Acquajet (sua homóloga em Espanha) - pretende destronar a Nestlé Waters, actual número um em Portugal. ➤