

## MAEIL CONSULTORES

## UM NOVO HORIZONTE PARA AS EMPRESAS



*A paixão pela Engenharia de Sistemas de Informação e pela produção e integração das novas tecnologias nas empresas fizeram com que nascesse a Mael Consultores. Como se deu todo este processo?*

Nós começámos por, a seguir à licenciatura no IST, criar um Sistema de Informação que ajudasse as actividades operacionais do dia-a-dia de um agente de navegação, esse foi o nosso primeiro projecto, e o nosso início como empresa nasceu da necessidade da maioria das empresas melhorarem a sua performance e os seus processos de negócio através do uso correcto e integrado das novas tecnologias. Optámos por dedicar-nos, inicialmente, à área dos transportes, tendo desenvolvido, desde então, um software vocacionado para esse tipo de actividade. Durante os primeiros anos tivemos a oportunidade de replicar o que tínhamos feito numa empresa associada ao nosso primeiro cliente, em Roterdão. Isso permitiu-nos ter uma aprendizagem muito grande com uma realidade completamente diferente da portuguesa e situou-nos, numa visão empresarial, com uma perspectiva e horizonte diferentes.

**“Após o primeiro projecto internacional, com um produto mais sólido e com maior experiência conseguimos novos projectos, construímos uma equipa e começámos a ter mais clientes em Portugal”**

**PRESENTE NO MERCADO HÁ CERCA DE DEZ ANOS, A MAEIL CONSULTORES VEIO ASSUMIR UM CONCEITO QUE OFERECE ÀS EMPRESAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS QUE POSSIBILITAM E FACILITAM AS ACTIVIDADES OPERACIONAIS DO SEU QUOTIDIANO. FERRAMENTAS ÍMPARES QUE TÊM VINDO, CADA VEZ MAIS, A CONTRIBUIR PARA O CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO DE MUITAS EMPRESAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS, ATÉ ENTÃO PRESAS ÀS DITAS SOLUÇÕES TRADICIONAIS. OS SEUS FUNDADORES, RUI MARTINS D'ALMEIDA E HUGO FONSECA, CONTAM-NOS UM POUCO DA SUA HISTÓRIA.**

A partir daí temos procurado sempre o mercado internacional, e de pensar a quem é que as nossas soluções poderão servir a uma escala global. Hoje em dia temos clientes na Alemanha, Angola, Holanda, Inglaterra Quênia, que representam 30 a 40 por cento do nosso volume de negócios.

#### **E CONTINUARAM A CRESCER...**

Após o primeiro projecto internacional, com um produto mais sólido e com maior experiência conseguimos novos projectos, construímos uma equipa e começámos a ter mais clientes em Portugal. Com o crescimento, reestruturámos a nossa equipa em duas divisões, uma delas é responsável pelo desenvolvimento de soluções de sistemas de informação - em áreas como os transportes, mas também nas áreas de saúde, financeira e serviços - e a segunda é responsável pela gestão e manutenção de infraestruturas dos nossos clientes.

*Utilizando um pouco a vossa experiência no mercado internacional, é possível referir que existe uma diferença notória entre a mentalidade do gestor português e do holandês, por exemplo, no que respeita à aceitação e adaptabilidade das novas tecnologias?*

#### **Sim, há sem dúvida uma diferença.**

Sim, há sem dúvida uma diferença. No caso concreto do mercado nacional, os decisores não têm propriamente muito conhecimento de novas tecnologias. Assim sendo, as decisões são tomadas com base na confiança no seu parceiro tecnológico. A grande diferença acontece na questão cultural. A forma como as pessoas se relacionam com a tecnologia e como a aceitam, em países como a Holanda ou Inglaterra, é totalmente diferente do nosso país. Há uma abertura maior e uma vontade de aprender com as novas soluções. No entanto nos últimos anos tem havido um esforço político, com o plano tecnológico, de invertermos esta situação. Falando um pouco mais concretamente de Portugal, os nossos bloqueios à aceitação deste tipo de softwares estão relacionados com o facto de não ser uma coisa palpável. É um produto que, só ao fim de X tempo começa a dar os seus frutos e essa é uma barreira difícil de quebrar. Mas isso também poderá estar relacionado com a pouca formação que existe nas áreas de gestão relacionada com a tecnologia.

#### **Que importância assumem as novas tecnologias no contexto empresarial?**

Facilmente chegamos à conclusão de que há ganhos efectivos de produtividade para

uma empresa no uso das novas tecnologias. É importante que as organizações tenham a noção da importância de conceitos como o CRM (contacto personalizado com o cliente). Neste âmbito temos tido a colaboração do IPAM, que nos tem ajudado a perceber que, realmente, a relação com o cliente e a personalização dos produtos, utilizando as novas tecnologias como ferramenta, é muito relevante.

#### **Que projectos se seguem, na Mael Consultores?**

Temos vindo, ano após ano, a evoluir solidamente e de forma responsável. Queremos continuar a crescer, aumentando as nossas competências e soluções, e aproveitar todos os projectos e desafios que nos surjam, nomeadamente noutras áreas que não aquela em que estamos mais focalizados actualmente. Pretendemos fortalecer e aumentar as nossas parcerias, com diversas Universidades, com o Taguspark, com a Microsoft, Computer Associates, Primavera, DELL, HP, IBM, Cisco e APC. Os projectos com os países emergentes, como Angola ou Cabo Verde, são oportunidades que já temos ganho e em que queremos continuar. Queremos mais horizontalidade no negócio e vamos sedimentando isso a pouco e pouco. **PP**