

MAEIL

“A EXPORTAÇÃO DA TECNOLOGIA É VISTA COM BONS OLHOS”

Surgiu no mercado para dar resposta às necessidades de um grupo empresarial ao nível dos sistemas de informação. A Maeil, empresa de engenharia de sistemas de informação, foi fundada por Hugo Fonseca, com quem a Logística Moderna falou, nos seus escritórios em Lisboa. Além do processo de certificação, a decorrer, a empresa prepara-se para dar um salto para outro patamar.

E stávamos em Janeiro de 1999 quando Hugo Fonseca desenvolve e dá forma a um projecto que viria a marcar, decisivamente, a entrada da Maeil no negócio da logística e transportes. A empresa “nasce de um projecto de faculdade, através do desenvolvimento da solução Transporter, a qual surge para dar resposta às necessidades do sócio da empresa, um grupo empresarial, ao nível dos sistemas de gestão”, lembra Hugo Fonseca, fundador e managing partner da Maeil. A solução, feita à medida, “abriu-nos as portas de entrada no mundo dos transportes e da logística”, conta. Hoje esta é área “onde mais temos crescido e que ocupa cerca de 70% da nossa actividade”.

Quase duas décadas depois, a empresa mantém o seu foco na promoção e desenvolvimento do Transporter, o qual “já não é apenas uma solução, mas sim, um conjunto de soluções”. O Transporter assume-se hoje como um ERP de transporte e logística, na vertente operacional e para gestão de processos logísticos. Neste sentido, como aponta, “começámos por uma área muito específica e fomos alargando o nosso know how, bem como as nossas competências”.

Cedo, Hugo Fonseca percebe que as possibilidades de crescimento e dinamização nesta área são enormes. Entre clientes, parceiros e fornecedores, a complexidade do negócio cresce, assim como as ligações entre os diferentes players desta extensa cadeia logística. “A nossa ideia é dar resposta a um conjunto de players identificados, os quais têm diferen-



Hugo Fonseca, fundador e managing partner da Maeil

tes papéis nesse fluxo logístico e diferentes necessidades ao nível da carga e mercadoria, bem como especificidades próprias e operacionais”. Nesse sentido, conforme justifica, “ao percebermos melhor a complexidade do negócio podemos disponibilizar ferramentas que melhor respondam a essas necessidades”. As necessidades dos clientes da Maeil estão, normalmente, relacionadas com a gestão operacional do dia-a-dia. A título de exemplo, quando uma determinada empresa necessita de lançar um tender para o mercado para seleccionar transportadores, “o software Transporter permite abrir o concurso, fazer o procurement e a recolha ao nível da gestão de transportes”.

Sustentado pelos diversos módulos que o integram, hoje o Transporter “não se destina apenas a transportadores” e evoluiu em termos de abrangência. Como justifica Hugo Fonseca, “além dos transpor-

tadores, também as cadeias de transporte, transitários, operadores logísticos, agentes de navegação, transportadores ferroviários e aéreos, bem como distribuidores e armazéns” podem integrar o Transporter ao nível dos seus sistemas. “Temos uma solução que se aplica a todas as empresas, desde a indústria até aos fornecedores de serviços de logística, ou seja, todas as que tenham necessidades de transporte e logística”.

Hugo Fonseca acredita que a implementação do Transporter “gera eficiência às empresas, permite-lhes ser mais ágeis, evitar erros e eliminar a introdução manual de dados”. Neste sentido, dependendo da maturidade de cada empresa em termos tecnológicos, “os ganhos podem ir até aos 80%”, diz.

A Maeil é parceria de fabricantes de software, na componente de ERP. “Somos parceiros, Primavera, Sage, PHC e Microsoft e começá-

mos por integrar o Transporter com esses ERP”. Nesse sentido, Hugo Fonseca lembra que estas parcerias são “bastante importantes” para a actividade da empresa.

Localizada perto das universidades e da área de actividade portuária e logística, a Maeil conta, actualmente, com escritórios em Lisboa (Tagus Park – IST), Aveiro (incubadora da Universidade de Aveiro) e no Porto (pólo marítimo da Universidade de Engenharia do Porto, APDL) e uma equipa de 15 pessoas. Quanto à aposta na internacionalização, Hugo Fonseca avança que “existe um projecto de internacionalização aprovado pelo Portugal 2020 para os próximos dois anos”. O responsável acredita que “a exportação da tecnologia é vista com bons olhos”, sendo de salientar as ligações da empresa a diversos clientes nos PALOP.

Quanto ao futuro, Hugo Fonseca avança que a empresa está a terminar o seu processo de

certificação de qualidade, com a APCER. “Seremos certificados em qualidade e inovação e desenvolvimento, algo que será bastante positivo para nós”. Além disso, pretende colocar o Transporter integralmente na cloud, projecto que integra uma candidatura ao Portugal 2020. “Esta é uma actualização importante, a qual nos permitirá ter uma solução completamente renovada, conferir-lhe novas capacidades tecnológicas e, no fundo, darmos um salto”. Em candidatura ao Portugal 2020 está também o projecto de I&D para desenvolvimento do SPC Depot, cujo objectivo é criar uma plataforma de gestão de parques de contentores inteligente e exportável para a Europa, realizado em parceria com o IST.

O responsável acredita que, actualmente, “há muito mercado” para explorar, até porque, como afirma “os diferentes estágios de maturidade das nossas empresas criam muitas oportunidades de crescimento, exploração e posterior oferta de serviços e soluções tecnológicas”. Simultaneamente, acredita que a nova geração de empresários, que lidera muitas das empresas portuguesas de origem familiar, “tem vontade de agarrar estes novos projectos de investimento em sistemas”. Hugo Fonseca considera que este é, aliás, o caminho a seguir. “As empresas que não avançarem por esse caminho, ficarão para trás, não vão crescer e ser competitivas e ficarão reféns de um serviço ou cliente”.

Rita Simões de Sousa