

MASTERSTRATEGY REFORÇA APOSTA NO MERCADO MOÇAMBICANO

A empresa portuguesa de desenvolvimento de software volta a apostar em Moçambique através da promoção da sua solução de cloud Masterway na Feira Internacional de Maputo (FACIM).

Fernando Amaral, CEO da Masterstrategy, revelou que as expectativas iniciais de expansão internacional do Masterway foram amplamente ultrapassadas.



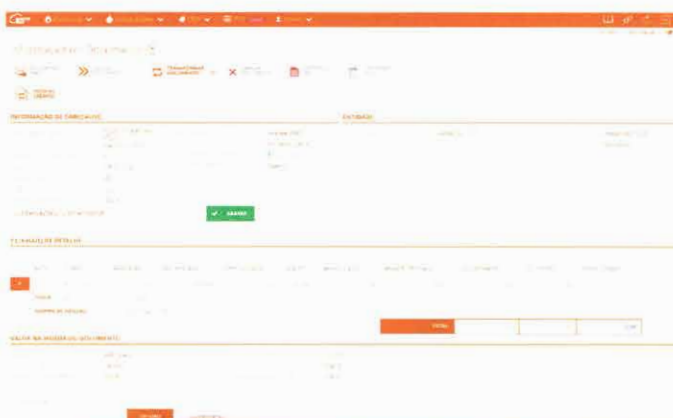
Por: Mafalda Freire

A Masterstrategy levou o software de gestão integrada que inclui as funcionalidades de facturação, gestão comercial e financeira, contabilidade, POS e CRM na nuvem, ao maior evento empresarial realizado no país africano, com o objectivo de chegar às empresas moçambicanas, particularmente, startups e PME. A empresa, que faz parte do Sendys Group, está empenhada «em trabalhar o posicionamento como softwarehouse», refere Fernando Amaral, CEO da Masterstrategy. «Moçambique é uma das economias africanas mais avançadas, dinâmicas, exigentes e promissoras»

e, como tal, «criar engagement e top of mind junto de empresários e outros decisores moçambicanos e fortalecer as relações já existentes com diversas entidades» faz parte da estratégia da empresa para o país. Para o responsável, a presença na FACIM foi um sucesso: «O resultado da participação é muito positivo, com um número de leads captadas acima do que esperávamos, o que se deve à forma dinâmica, entusiasta e empenhada que dedicámos à nossa presença, que assentou num stand no Pavilhão de Portugal, onde partilhámos o nosso know-how com os empresários moçambicanos».

CRESCIMENTO PASSA PELA INTERNACIONALIZAÇÃO

A Masterstrategy tem escritórios em Lisboa, mas a «solução Masterway está adaptada aos mercados de Angola, Moçambique e Cabo Verde» conforme explicou à businessIT, o CEO da empresa. O sucesso do software está «a sua flexibilidade e mobilidade, que se adapta aos novos modelos de negócio que estão a emergir» nos mercados africanos, indica a companhia, em comunicado. Além disso, a Masterstrategy está presente na «China e no Brasil, onde a empresa tem representações através das softwarehouses Sendys e Alidata», acrescenta Fernando Amaral. Em relação ao processo de internacionalização, o responsável afirma que «a Masterstrategy está muito focada no crescimento nos mercados internacionais, principalmente naqueles onde o Sendys Group já está presente. Estimamos, neste momento, atingir um crescimento acentuado nos próximos anos e que 60% do negócio venha do mercado internacional». Hoje, os mercados externos representam 20% da facturação da empresa. Além disso, o executivo não duvida do sucesso da Masterstrategy, já que «muitas organizações têm parte da sua infraestrutura na cloud, e, num futuro próximo, serão cada vez mais as que assentarão o seu negócio por inteiro na nuvem», o core business da companhia.



O mercado de Portugal representa 80% do volume de negócios da Masterstrategy. Já Moçambique vale cerca de 40% da facturação dos mercados externos em que opera.