



Conservas na onda do turismo

PÁG. 38



Seines espera que Espanha represente 30% da faturação em 2020

PÁG. 08



Grupo Agrinda expande Agriloja e comércio de combustíveis

PÁG. 20



“Portugal e Espanha acreditam profundamente na Europa”

PÁG. 54

Seines espera que o mercado espanhol represente 30% da faturação em 2020



grupo

Com 34 anos de atividade em Portugal, o grupo Seines acaba de abrir um escritório em Madrid. Francisco Dezcallar, presidente do grupo, conhece bem os dois mercados e acredita que em 2020 Espanha seja já responsável por 30% do volume de negócios do grupo.

Textos **Susana Marques** smarques@ccile.org Fotos **Sandra Marina Guerreiro** sguerreiro@ccile.org

O que vos levou a abrir uma filial em Madrid, nesta altura? Que retrato traça do mercado espanhol? Em que difere do mercado português?

O processo de internacionalização do grupo Seines em Espanha, com a abertura de um novo escritório em Madrid, justificou-se principalmente pelo facto de existirem clientes importantes com presença nos dois países.

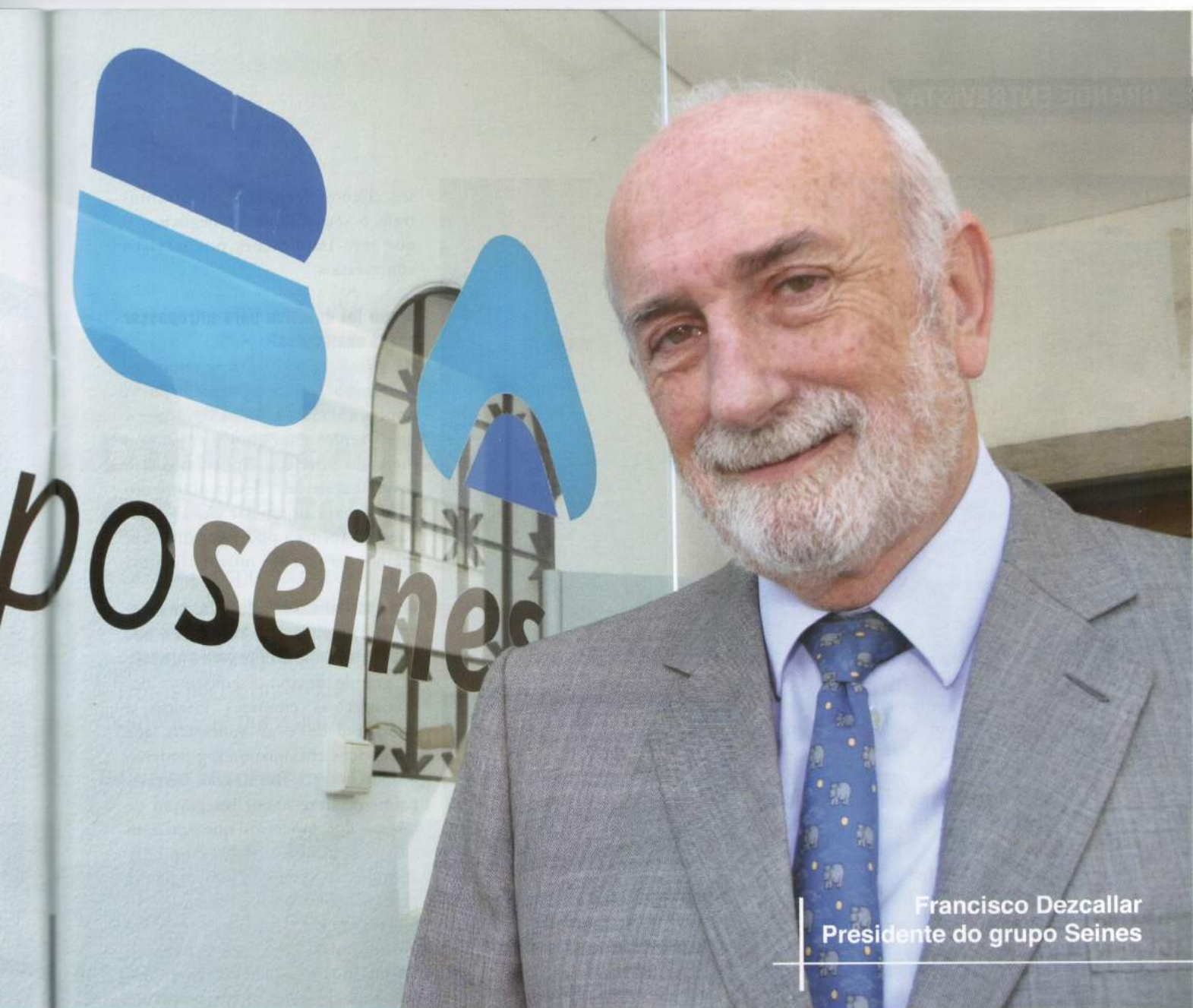
Relativamente ao investimento, pesou a forte recuperação da economia espanhola durante os últimos anos em relação aos demais países da União Europeia, assim como a grande oportunidade que representa entrar num mercado com mais de 40 milhões de habitantes.

Quais são os objetivos do grupo para o mercado espanhol? Quanto valia o

mercado antes da abertura da filial para o grupo e quanto poderá valer dentro de três anos?

O objetivo principal é ajudar a agilizar o processo de integração das empresas em ambos os países do espaço ibérico, fornecendo uma solução global de serviços.

Num plano geral, as ligações económicas entre Portugal e Espanha sempre foram fortes, contudo acredita-



Francisco Dezcallar
Presidente do grupo Seines

mos que ainda existe a oportunidade para se melhorarem fatores específicos nomeadamente processuais, burocráticos, legais, etc.

Até 2015, o mercado espanhol era quase nulo para o grupo Seines, no entanto após a abertura de escritório em Madrid, a expectativa é que em 2020 possa ascender aos 30% da faturação total.

Quanto investiram para abrir a filial?

O plano de investimento foi projetado para três anos, tendo a operação iniciado no segundo semestre de 2016.

As empresas são os seus colaboradores, pelo que, nesta fase inicial, a

prioridade é formar uma equipa profissional e sólida, que possa dar as garantias da qualidade que o grupo Seines tem estabelecido para a prestação de serviços aos seus clientes.

Em que serviços vão apostar no mercado espanhol e como planeiam abordar potenciais novos clientes?

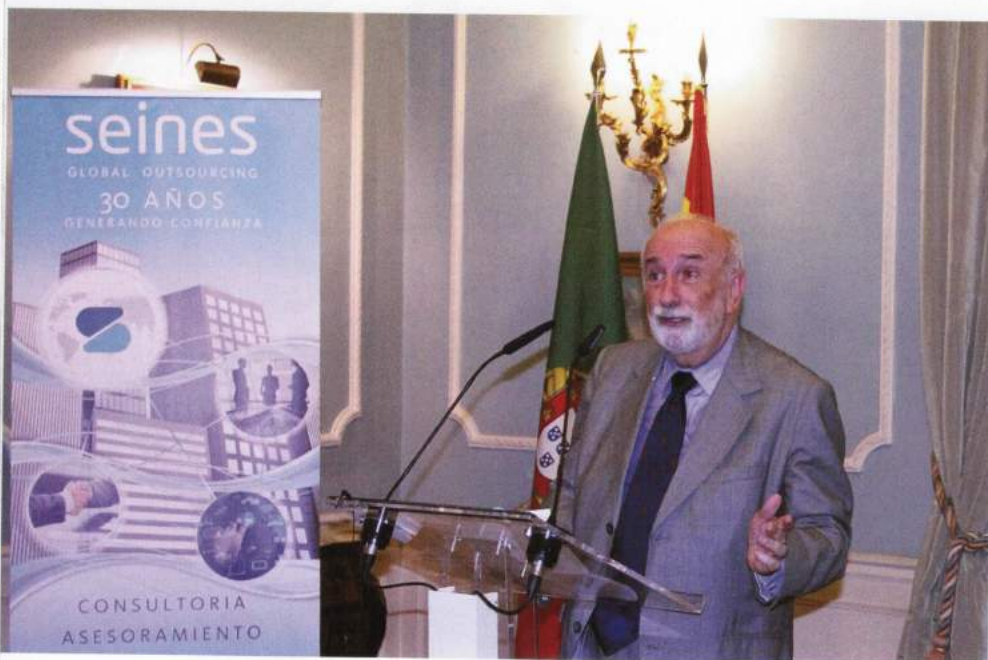
A estratégia assenta na oferta de uma solução que englobe serviços na área de recursos humanos (gestão administrativa), na área financeira (contabilidade) e fiscal.

Ponderam comprar alguma empresa congénere, já a atuar no mercado espanhol? Planeiam abrir escritório em

mais algum ponto de Espanha (onde e quando)?

Em 2014, o grupo Seines esteve perto de adquirir uma empresa congénere, mas o negócio acabou por não avançar. Nesta fase, a opção é um crescimento orgânico próprio. Será um processo mais longo, mas também mais seguro e com maior identificação com a casa mãe.

O critério para abrir um novo escritório em Madrid centrou-se basicamente por ser a cidade com maior concentração de empresas espanholas com representação em Portugal (Lisboa), e também o lugar preferencial das empresas portuguesas com representação em Espanha



(Madrid). Para já não estará previsto abrir novos escritórios noutros locais.

Quanto pesa cada uma das áreas de negócio para o grupo?

O peso de cada área de negócio no grupo Seines está em consonância com a sua área de atividade.

Como prevê que evolua cada uma das áreas, quer na forma de trabalhar, quer em valor para o grupo?

A economia portuguesa está a melhorar, pelo que somos otimistas quanto à evolução das nossas áreas de negócio. Durante 2017, daremos destaque à oferta de serviços na área de gestão de recursos humanos e gestão financeira. Como valor acrescentado, investimos no desenvolvimento de tecnologia e plataformas *online*, de forma a ajudar as empresas clientes a implementarem uma gestão administrativa mais eficiente.

Quanto faturou o grupo em 2016, no total?

Em 2016, o grupo Seines faturou um milhão e meio de euros.

Em 2016, o grupo Seines faturou um milhão e meio de euros

De que forma foi a atividade e os resultados do grupo afetada pela crise? Têm gerado sempre lucros?

Tal como na maioria das empresas, a crise afetou significativamente o grupo Seines, pois alguns dos nos-

sos clientes fecharam ou diminuíram o seu volume de negócios, o que teve implicações nos serviços contratados.

O que foi decisivo para ultrapassar esses obstáculos?

As crises servem para as empresas se reinventarem e agarrarem novas oportunidades, e foi exatamente o que fizemos com a nova aposta no mercado ibérico. Apostámos em investigação e desenvolvimento (I&D) para potenciar novas soluções, de forma a poder garantir um melhor serviço aos nossos clientes.

Que oportunidades e desafios se apresentam atualmente à Seines? E o que poderá ser mais crítico para o grupo?

O grande desafio é conseguir demonstrar às empresas ibéricas a oportunidade e as vantagens que os serviços em outsourcing poderão proporcionar, facilitando principalmente uma maior integração de muitos dos processos que realizam na área administrativa. Um bom exemplo neste sentido poderá passar pela centralização a nível ibérico do processamento de salários de forma a uniformizar processos e procedimentos nos quadros existentes nos dois países, potenciando igualmente a integração do capital humano.





Em que investem mais? Tecnologia? Formação? Quanto investem por ano?

Nos últimos anos, o grupo Seines tem investido bastante em I&D.

Em 2017 prevê-se um investimento a rondar os 4% da faturação. Relativamente à formação, sempre que possível investimos na qualificação

dos nossos colaboradores, pois estes são elementos fulcrais para a dinâmica da empresa e da qualidade dos serviços prestados.

Como tem evoluído o grupo Seines em Portugal? Que marcos têm sido decisivos para o crescimento do grupo?

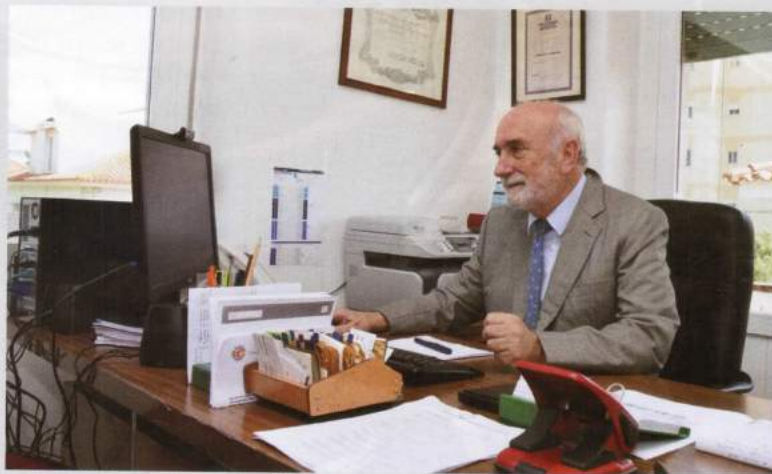
É incrível como o tempo passa rápido. O grupo Seines orgulha-se de estar no mercado português há cerca de 34 anos, entre períodos bons e menos bons, concluímos que a evolução tem sido positiva. Como momentos altos, em 1997 investiu-se na área de recursos humanos, e posteriormente, a partir de 2000, investiu-se na área financeira.

Quantas pessoas emprega o grupo? Que tipo de profissionais procuram para integrar a vossa equipa?

O grupo Seines orgulha-se de, na totalidade das suas áreas de negócio, reunir uma equipa formada por 49 colaboradores, sendo que cerca de 80% são quadros qualificados. ■

Contabilidade e recursos humanos são também fortes apostas do grupo

Com sede em Linda-a-Velha (Oeiras), a Seines foi fundada em 1983 por Francisco Dezcallar, assumindo-se como “uma plataforma de serviços informáticos entre Portugal e Espanha”, com o objetivo de acompanhar “a crescente necessidade das empresas ibéricas em externalizar os processos de negócio”. O grupo “especializou-se no desenvolvimento de soluções de *business process outsourcing* (BPO), fundamentalmente na área do negócio bancário”, concebendo, implementando e gerindo “soluções à medida que permitem às organizações, otimizar os processos internos, reduzir os seus custos, e elevar padrões de qualidade para que se possam



concentrar naquilo que é verdadeiramente o seu negócio”.

O grupo Seines integra a empresa de gestão de recursos humanos Blanes e a empresa Audite,

que atua nas áreas de gestão financeira, financiamento de projectos e empresas, auditorias e constituição, alteração e dissolução de empresas.