

Este suplemento é propriedade da publicação "O País" e não pode ser reproduzido sem a autorização da editora.

**país**  
**pósitoivo**

Outubro 2017 | Edição N.º 109

**Mobilidade:**  
"A energia sem  
combustão veio  
para ficar"

**Luis Natal Marques, Presidente da EMEL**



**Birdwatching**  
**04 > 08 Outubro'17**  
**Sagres**

**"Leiria é uma cidade viva"**  
**Gonçalo Lopes,**  
**Vice-Presidente da CM Leiria**



**DAÍ MESMO OU DALI OU DE ONDE QUISER**

Pague o estacionamento através do smartphone com a **nova app** da EMEL.

[epark.emel.pt](http://epark.emel.pt)

# “Para nós, não existem limites”

## Entrevista a Samuel Soares, Diretor Geral da Samsys.

Quando surge a Samsys e quais os objetivos presentes na sua fundação?

A Samsys é uma Consultora especializada no setor das Tecnologias de Informação e Comunicação, que surgiu em 1997 e que se encontra sediada no concelho de Valongo e com delegação no distrito de Lisboa. A nossa missão é ajudar as PMES nacionais a crescer e a serem mais lucrativas, colocando todo o nosso know-how, toda a experiência acumulada ao longo de 20 anos de existência em benefício dos nossos clientes. O nosso posicionamento e por querer proporcionar a melhor experiência para o cliente, desde o primeiro contacto, tem resultado em vários reconhecimentos, designadamente como sendo PME Líder, durante 10 anos consecutivos e PME Excelência, por 3 anos não consecutivos, tendo conquistado em meados de 2017, em Madrid, um prémio intitulado por “Customers First”, atribuído pela SAGE. Quando a empresa foi fundada, a principal preocupação era a venda de soluções informáticas. No entanto, com a necessidade, vontade e ambição de, cada vez mais, garantirmos mais e mais serviços, a Samsys foi-se tomando autossuficiente e isso fez reduzir o número de empresas externas às quais recorremos para garantir certos serviços.

Quais os principais serviços e produtos que disponibiliza a empresa?

A Samsys possui cinco grandes áreas de foco de trabalho, designadamente Consultoria de Gestão, Engenharia de Sistemas, Comunicação, Desenvolvimento e Suporte & Assistência. Como Consultora, a nossa empresa trata de fazer um acompanhamento junto das empresas. Estamos atentos a processos que a podem tornar mais rentável, a outros que poderão estar a ser prejudiciais e isso ajuda a identificar pontos de melhoria. Na área de Con-



A esquerda, Ruben Soares, Diretor Executivo da Samsys e à direita, Samuel Soares, Diretor Geral da Samsys, no evento Dia do Cliente Samsys (maior evento nacional gratuito de Desenvolvimento Pessoal e Profissional)

sultoria de Gestão, inicialmente procuramos perceber todo o funcionamento e dinâmica do cliente e percebemos como é que nós podemos melhorá-los e digitalizá-los. A área de Engenharia de Sistemas representa aquilo que é infraestrutura, como sejam os servidores, redes, switching, sistemas de backup, de alimentação ininterrupta, de videovigilância e outros softwares. A equipa de Comunicação foca-se na produção de conteúdos internos e externos e presta apoio à gestão de comunicação e imagem das empresas, seja em tarefas de SEO, redes sociais, email marketing ou videomarketing. A área de Desenvolvimento cria soluções de desenvolvimento à medida, seja aplicacional, web, web apps, mobile apps, entre outros. E ainda temos as áreas de Suporte e Assistência, onde se desenvolvem ações que promovem boas práticas, para que o cliente consiga dar melhor uso dos seus equipamentos. Quando os mesmos precisam de assistência ou reparações ou de aconselhamento, a Equipa Técnica assegura essas tarefas.

Sendo uma empresa que atua na área das Tecnologias da Informação, uma área com forte concorrência, de que forma se afirma e se diferencia a Samsys?

A forma que encontramos de nos diferenciarmos foi sendo fiéis aos nossos valores enquanto Seres Humanos, pois só com

transparência e cumprindo a nossa palavra conseguimos criar boas relações com os nossos clientes. Nem sempre a frontalidade e franqueza nos fez ganhar dinheiro, pelo contrário, mas quando equilibrámos o dinheiro perdido e o investimento em resultados dos quais nos orgulhamos e que resultam em novos negócios e satisfação pessoal, nem hesitamos. Por outro lado, o facto de sermos praticamente independentes, possibilitou a produção de projetos “chave na mão”. A medida que fomos crescendo e desenvolvendo competências, conseguimos levar ainda mais valor aos nossos parceiros.

Outra valência, está relacionada com a responsabilidade social, pelo que recentemente foi criada a Academia Samsys, que se dedica à organização e participação em eventos que se enquadram com as temáticas de desenvolvimento pessoal e profissional.

No que diz respeito ao novo Regulamento Europeu de Proteção de Dados, de que forma a Samsys se afirma como parceiro privilegiado dos seus clientes?

Estão vários motivos subjacentes, mas deve-se sobretudo ao facto de conhecermos bem a realidade dos nossos clientes, nas mais variadas áreas de negócio. Ao longo de 20 anos a empresa foi crescendo, seja a equipa, infraestruturas, as redes tornaram-se mais complexas, as soluções mais completas e, mais importante do que tudo, a relação com as empresas que são nossos clientes ficaram mais coesas. Os serviços prestados no âmbito das auditorias e formação é absolutamente chave em todo o processo. O caminho que nos leva até ao cumprimento absoluto do DGPR é moroso e minucioso. É no conhecimento e na antecipação de situações, por parte das empresas, que reside grande parte do sucesso destas ações. O último fator passa pelo facto de termos um portfólio completo com soluções vanguardistas, para cada setor. Mais do que apresentar um número gran-

de de soluções, queremos ajudar os nossos clientes com as soluções globais mais avançadas adequadas às necessidades e expectativas dos seus parceiros.

Considera que este regulamento irá trazer, efetivamente, mais segurança no que diz respeito aos dados e à privacidade?

Efetivamente essa é a nossa expectativa, esperamos que mude para melhor, só não temos a certeza que trará mais segurança. Haverá maior controlo, certamente, por uma entidade que fará auditorias e aplicará coimas em caso de infrações, o que irá contribuir para as empresas cumprirem todas as obrigações. Agora o seu cumprimento está do lado dos indivíduos.

De que forma poderão as empresas ganhar competitividade?

As empresas poderão ganhar competitividade a partir do momento em que estiverem devidamente informadas e se protegerem. É necessário trabalhar e planejar as ações antecipadamente. Acreditamos que o segredo das boas práticas reside na devida antecipação de problemas e prevenção.

No que diz respeito à Samsys, quais os grandes projetos e investimentos previstos para o futuro?

Atualmente, o desejo de a Samsys continuar a crescer está ainda mais vivo do que nunca. O maior projeto, no qual estamos a trabalhar, é o desenvolvimento de soluções próprias, soluções que sejam criadas por nós de raiz. Outro objetivo que tem vindo a ser trabalhado, tendo já ocorrido as primeiras diligências, é a definição do plano de internacionalização. Este é o maior desafio de todos. Quanto a investimentos, temos 3 em mente, que efetivamente se destacam: formação dos colaboradores, condições das instalações e visibilidade da marca. Queremos que cada vez mais pessoas nos conheçam, às nossas iniciativas também e ganhar reconhecimento no mercado, com uma premissa clara: Para nós, não existem limites.



Samsys

SOLUÇÕES  
QUE AJUDAM A CRESCER



ENGENHARIA  
SISTEMAS



SOFTWARE  
GESTÃO



DESIGN  
COMUNICAÇÃO



DESENVOLVIMENTO  
ESPECÍFICO



ASSISTÊNCIA  
TÉCNICA



SERVIÇO  
SUIPORTE

web samsys.pt | 224 853 110