

“Na última década temos feito uma grande aposta na componente tecnológica dos nossos serviços”

A KPMG Portugal tem vindo a afirmar-se cada vez mais como um dos principais parceiros das empresas no seu caminho para a transformação digital. Crescimento a dois dígitos impulsiona a contratação de 150 profissionais em áreas tecnológicas e a recente abertura de um “hub” tecnológico em Évora.

Com mais de 30 anos de experiência em consultoria, Nasser Sattar, Head of Advisory da KPMG Portugal fala da aposta estratégica na consultoria tecnológica, do crescimento do negócio, dos investimentos em curso em Portugal, e dos desafios que o novo mundo digital traz para as empresas.

global para ser competitivo. As empresas têm de ser mais eficientes, mais automatizadas, aprender a usar a inteligência artificial, e a fazer evoluir a eficiência operacional e a experiência do cliente através do digital. Um bom exemplo da transformação em curso é o que se passa nos serviços financeiros. Temos as maiores instituições com 80% do mercado, mas elas sabem que se não evoluírem no sentido de fazer o que as fintechs estão a fazer, digitalizando, simplificando, ganhando flexibilidade e agilidade, terão grande dificuldade em manter este tipo de quota de mercado. Não será possível ficar estático e conservar as posições. Em relação às start-ups o desafio está em nascer já global, com uma visão e inovações que tenham impacto no mercado internacional.

No contexto que apontou, de transformação digital dos negócios, como se posiciona a KPMG?

Estamos muito focados numa estratégia de desenvolvimento de competências e recursos para apoiar os clientes na sua caminhada

para o mundo digital. Os novos modelos de negócio, que aceleraram com a pandemia, requerem projetos continuados e com alguma dimensão, para que os clientes sejam capazes de aproveitar as oportunidades e responder aos desafios. Vamos continuar a investir no domínio do apoio à transformação digital, alavancando a experiência dos últimos dez anos para ter, pelo menos, mais uma década de crescimento continuado e sustentável.

“
Em termos gerais, Portugal já não é um “low cost center”, muito menos para a KPMG.
”
NASSER SATAR
Head of Advisory da KPMG Portugal



Existe, portanto, uma aposta clara no crescimento, dentro da KPMG, da consultoria em tecnologia?

Claramente. Atualmente temos três grandes áreas de serviços em Advisory. O que chamamos “Deal advisory”, que inclui corporate finance, due diligence e transações, temos a consultoria de gestão, e depois a consultoria em tecnologia. Nesta última área, temos cerca de 300 colaboradores e uma procura crescente por serviços que impliquem valências e competências nas mais diversas tecnologias. Assistimos a uma evolução imparável, que está a acelerar, e que está a produzir alterações significativas no mundo, nos modelos de negócio, e na experiência do cliente. Se queremos ser líderes na área da consultoria, precisamos da componente tecnológica. A KPMG tem alianças estratégicas com líderes tecnológicos como a Microsoft, IBM, Google, Outsystems, Appian ou Service Now. Praticamente tudo o que fazemos tem uma componente tecnológica e, portanto, temos de ter valências nessas áreas, tendo a capacidade de sermos agnósticos.

Qual a importância do mercado global para esta aposta?

A sua importância pode ser medida pelo facto de termos recentemente inaugurado um hub tecnológico em Évora, que se posiciona como um centro de excelência em tecnologia low-code, muito

Esta aposta na componente tecnológica da atividade de consultoria é recente?

Não. Na última década a KPMG Portugal fez uma grande aposta em ter uma componente tecnológica forte na sua oferta de serviços. Tem neste momento uma equipa de cerca de 300 colaboradores nesta área e só neste ano pensamos recrutar mais 150 colaboradores, sendo cerca de 80, recém-licenciados, e 70 com experiência em diversas áreas e tecnologias. Esta tem sido uma história de sucesso, com o negócio da KPMG Portugal a crescer, nesse período, a uma média de dois dígitos. Nos próximos dois anos prevemos continuar este ritmo de crescimento. É para corresponder a este crescimento e às necessidades dos clientes que estamos a investir e a recrutar nestas áreas.

orientado para o mercado internacional. Para nós o mercado doméstico foi, e continua a ser, importante porque foi aqui que desenvolvemos os projetos, treinámos as equipas e ganhámos as competências. A nossa estratégia começou pelo mercado nacional. Um pouco como as equipas que, no futebol, têm de ganhar o campeonato nacional para ir à Champions, as nossas equipas primeiro tiveram de ganhar no mercado português para depois irem para outros mercados, de forma qualificada. Foi assim que construímos as relações multilaterais e bilaterais que permitem que as equipas portuguesas, com o conhecimento, o talento e a experiência adquirida no mercado nacional tenham as credenciais para participar e acrescentar valor em projetos internacionais.

Essa exportação de serviços deve-se sobretudo a uma diferença de custos ou a um valor acrescentado de experiência e competência?

Em termos gerais, Portugal já não é um “low cost center”, muito menos para a KPMG. Nós apostámos nas nossas capacidades

“
Temos neste momento uma equipa de cerca de 300 colaboradores nesta área (tecnologias), e só neste ano pensamos recrutar mais 150 colaboradores
”
NASSER SATAR
Head of Advisory da KPMG Portugal

de negócio está longe do que existe em outros países e que assenta mais na diferença de custos do que no valor dos recursos.

Isso é visível nos projetos em que participamos e dou dois exemplos de projetos complexos em low code em que a nossa participação foi decisiva. O primeiro foi um projeto para entidades do Governo Suíço, de desenvolvimento (com a KPMG local), de uma aplicação que permitiu a gestão e comunicação entre centros de saúde e doentes com COVID, durante a pandemia. O segundo foi um projeto para um grande banco global, uma app que permite conduzir, de forma inteiramente digital, o processo de aquisição de viaturas, entre consumidor, vendedor, e financiador da compra, neste caso o referido banco global.



De que forma é que a abertura do hub tecnológico em Évora se enquadra na estratégia da KPMG em Portugal?

Nos projetos que nós desenvolvemos, os clientes cada vez mais pedem a utilização de tecnologia, e, portanto, nós temos de continuar a investir na capacitação em diversas tecnologias. Neste contexto, e acrescentando aos escritórios que já temos em Lisboa e no Porto, considerámos que era necessário expandir a nossa capacidade tecnológica e investir em outras zonas geográficas do nosso país.

Nesse contexto, porque é que escolheram Évora?

Para nós Évora é uma escolha natural. É relativamente perto de Lisboa. Tem a Universidade de Évora, e há outras instituições de ensino superior na região, o que nos permitirá criar um centro de excelência com muitos dos jovens que querem permanecer na região. Além disso, temos uma boa parceria com o PACT (Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia), o que nos permite fazer parte de um ecossistema em que estamos envolvidos em projetos de start-ups e na partilha de resultados de investigação e desenvolvimento. Na nossa perspetiva é um projeto que nos dá acesso a mais talento e a mais conhecimento. É um “dois em um” e creio que se revelará uma aposta vencedora.

Por outro lado, queremos participar no desenvolvimento do país fora dos grandes centros urbanos, sobretudo se isso contribuir para a nossa estratégia de

crescimento. Graças ao reconhecimento dos nossos clientes, nos últimos anos temos crescido a dois dígitos e queremos continuar a crescer da mesma forma. Para isso temos de continuar a investir e a capacitar a empresa para sustentar esse crescimento. Estamos a olhar para outras regiões do país que consideramos interessantes para abrir novos centros.

Que objetivos de negócio têm para este novo hub?

Nós antecipamos que, em dois anos, teremos perto de uma centena de colaboradores baseados neste hub, dedicados sobretudo ao desenvolvimento de projetos e competências em “low code”, em parceria com os nossos parceiros tecnológicos, sobretudo com a Outsystems, que é um importante fabricante de software nesta área. Ser o Centro de Excelência significa que vamos estar cada vez mais envolvidos, não só em projetos nacionais, como em projetos internacionais em toda a região EMEA.

Existem outras iniciativas da KPMG em curso, numa perspetiva de fortalecimento das competências tecnológicas, do empreendedorismo e da inovação em Portugal?

A KPMG tem uma estratégia de envolvimento com o ecossistema das start-ups e do empreendedorismo. Somos parceiros do Websummit desde o seu início, na Irlanda. É uma parceria que continuámos a fortalecer quando este veio para Portugal. Há dois anos iniciámos a competição Tech Innovator, em que cada país, dentro da rede KPMG (incluindo Portugal), faz um concurso local para start-ups e escolhe um vencedor, avaliando as ideias e os planos de negócio que são apresentados. A final global, com os vencedores de cada país, realiza-se em Portugal durante o Websummit. São iniciativas como esta que nos permitem estar junto da comunidade empreendedora, trabalhando com as start-ups e apoiando os empreendedores. Estou convencido de que destas parcerias um dia sairá um unicórnio. Também em Évora, com o PACT, estamos a trabalhar com o ecossistema de start-ups ali criado, no sentido de criar as condições para que se desenvolvam, tenham acesso a financiamento e a conhecimento, nomeadamente a nível internacional.