

Brexit: Os receios específicos no IT

Tudo no Brexit é ainda um enorme ponto de interrogação, nomeadamente as incertezas macroeconómicas para a União Europeia. No entanto, no setor específico do IT existem desafios próprios com a saída do Reino Unido

Ondas de incerteza atravessarão a Europa nos próximos tempos, mas no setor do IT há problemas para resolver em dois anos, que mexem com decisões não só de clientes como do Canal e das próprias multinacionais das Tecnologias de Informação. Com a ajuda do mercado, analisamos cinco consequências para o mercado das TI.

Libra/ Euro/ Dólar

Um efeito imediato do Brexit que impacta imediatamente na atividade das empresas de IT e no seu Canal é o mercado cambial e a relação Dólar/ Euro.

Ao fecho desta edição, as perdas acumuladas da Libra Esterlina face ao dólar desde o “day after” eram de 11% e tudo indica que não fique por aqui. Para a Zona Euro o problema é que o *british pound* arrasta a nossa moeda, que também acumulava à data perdas na ordem dos 3% face à moeda norte-americana. Para muitos analistas, a paridade Euro/ Dólar está ao virar da esquina. Em produtos classificados pelo Eurostat como “Tech”, a Europa tem uma balança comercial equilibrada com o exterior, porque é uma grande exportadora de tecnologia industrial, mas é uma grande importadora das TIC. Com a reposição de *stocks* na cadeia de distribuição, inevitavelmente existirão subidas de preços e diminuição de margens. Resta saber com que amplitude.

No entanto, e para já, a IDC mantém inalteradas as suas provisões para o mercado português, de acordo com Gabriel Coimbra, country manager da IDC Portugal. “Em relação a Portugal, acredito que o mais provável é um impacto neutro, ou seja, mantemos a nossa previsão de crescimento inalterada” e adianta que “apenas num cenário negativo, de probabilidade inferior a 10%, pode existir nova crise económica e financeira na Zona Euro, a qual levaria Portugal a necessitar de um novo resgate, e teria um impacto muito negativo no investimento em TI em Portugal que poderia voltar a registar uma quebra em 2017 ou 2018”. Mas para os grandes atores do Canal, é a prudência que pauta as primeiras reações ao Brexit, tal como é o caso do maior distribuidor de IT a atuar na Europa, a TechData. “Consideramos ser ainda muito cedo para falar do impacto a curto prazo, bem como das eventuais implicações a longo prazo do Brexit sobre o nosso negócio. As nossas equipas em toda a Europa continuarão a trabalhar de forma estreita com os nossos clientes e parceiros



fornecedores, de forma a perceber como os poderemos ajudar”.

Os dados

Outra das questões prende-se com os dados empresariais e pessoais de europeus que estejam em data centers do Reino Unido. Se com os EUA foi possível estabelecer o primeiro acordo Safe Harbor, e se está agora nos detalhes finais do seu substituto (Privacy Shield), com o Reino Unido pode não existir a mesma motivação base, que era o *status-quo* prévio à regulamentação. Além disso, a nova regulamentação europeia aprovada no passado dia 27 de abril, e cuja implementação terá de estar terminada em dois anos, ainda é mais restrita relativamente a dados europeus fora do solo comunitário.

Para alguns grandes cloud service providers, como a Amazon Web Services, os data centers de Dublin e de Frankfurt já respondem à necessidade dos dados permanecerem no solo da UE, e o mesmo ocorre com a IBM Softlayer (várias cidades na UE) assim como o Microsoft Azure. Sandra Ferreira, chief technology officer da Microsoft Portugal, afirma que “tendo em conta a operação e as infraestruturas desenvolvidas e utilizadas pela Microsoft em múltiplas localizações, não se prevê qualquer impacto na nossa atividade”. Porém, para outras empresas será mais difícil, dado que centraram no Reino Unido toda a sua oferta para a cloud. Um dos exemplos é

o gigantesco NGE, um dos 10 maiores data centers do mundo em dimensão física, e que está localizado no País de Gales, alojando perto de 19 mil servidores em rack com dados de clientes do Reino Unido e de toda a Europa. Claro que o inverso também é verdade, embora numa escala muito mais pequena: os britânicos também poderão querer repatriar dados para o seu solo se não existir um acordo do tipo Safe Harbor.

Os talentos

A indústria britânica de IT e de micro chips depende muito do talento de colaboradores europeus que até agora tinham livre acesso ao mercado de trabalho. Só na área da arquitetura de microprocessadores, a ARM, baseada na cidade de Cambridge, emprega 200 engenheiros da UE, fundamentais para o desenvolvimento do tipo de microprocessadores que estão presentes na generalidade dos nossos smartphones. Em Londres, centenas de startups impulsionadas pela Venture Capital dependem de talentos vindos de toda a Europa. Um dos maiores financiadores desta indústria é a Silicon Valley Bank, empresa que há 30 anos apoia os empreendedores na área do IT. Questionado acerca do Brexit pela Bloomberg, ainda antes do referendo, Phil Cox, o responsável do Banco para a EMEA, afirmou que os efeitos sobre a sua atividade serão devastadores e equaciona uma deslocalização das suas operações para outra cidade europeia, referindo Berlim como, eventualmente, a maior benefi-

ciária destes previsíveis movimentos de migração. Em Portugal já existem vozes que dizem que o Brexit é uma oportunidade nesta área, e o próprio governo já sinalizou essa posição. Para Gonçalo de Vasconcelos, fundador de uma fintech em Londres, "o Brexit é uma extraordinária oportunidade para Portugal atrair mais investimento de *startups* e talento de outros países que querem desenvolver projetos".

Também a IDC Portugal identifica aqui oportunidades: "caso haja uma estratégia proativa do governo português no sentido de criar condições (incentivos fiscais, comunicação, etc.) para captar o investimento de empresas tecnológicas e não tecnológicas em Portugal, poderemos inclusive assistir a um impacto positivo nos próximos dois anos. Ou seja, visto muitas empresas estarem a pôr em causa o investimento no Reino Unido, Portugal e outros países da EU poderão beneficiar".

A organização das multinacionais de IT

Um quarto aspeto que o Brexit pode trazer sobre esta indústria é a organização interna europeia de uma parte muito significativa das grandes multinacionais de IT. Em Londres estão sediadas muitas multinacionais norte-americanas e também japonesas, coreanas e chinesas. Numa lógica de otimização de custos e competitividade, muitos escritórios euro-

peus foram esvaziados de competências e de serviços não comerciais, e foram sendo concentrados sobretudo em duas localizações: Irlanda e Reino Unido. É agora natural que empresas como a Xerox, Sony, LG ou Acer, apenas para citar alguns exemplos, tenham de reverter anteriores decisões de concentração, o que na prática vai significar maiores custos administrativos, com a previsível saída de Londres das operações centrais para a Europa. A Sony, que tinha os serviços europeus centrados em Amsterdão e os migrou recentemente para Londres, está certamente agora mais que arrependida dessa decisão. A Samsung é uma das empresas com a operação europeia sediada em Londres e, de acordo com o jornal Korean Herald, vai ativar um plano de contingência para mudar a localização para o continente.

Estes movimentos de readaptação da forma como as multinacionais de IT gerem administrativamente e fiscalmente as suas atividades na Europa pode acabar por se traduzir em custos repassados para os seus clientes. As empresas que nunca conciliaram as operações financeiramente, estão agora numa posição mais confortável. "A nossa empresa tem operações em 6 países europeus, entre os quais o Reino Unido, que representa cerca de 50% do volume de negócios. No entanto, todas as operações são independentes e autónomas, não havendo fluxos relevantes financeiros ou de pessoas, entre os vários países, que possam vir a

ser afetados pela saída futura do Reino Unido da UE", refere António Miguel Ferreira, fundador e managing director da Claranet. "A nossa estrutura de custos e financiamento está também equilibrada, tendo em conta a divisão de receitas em EUR ou GBP, pelo que mesmo que haja variações cambiais, não terão repercussões materiais no nosso negócio".

O comércio eletrónico

Beneficiando de ter a língua franca do comércio e de um bom suporte logístico, o Reino Unido é o maior vendedor online na Europa no comércio B2C, e desde 2013 o maior exportador mundial no e-commerce. Estima-se que a Economia Digital represente já mais de 10% do PIB das Ilhas, e uma parte significativa das suas exportações. O maior operador é a Amazon do Reino Unido, mas na verdade a loja vende a maioria dos seus produtos para outros países da UE como país membro, beneficiando do mercado único. Em áreas mais específicas, como a moda, sites como a Asos têm todas as operações centralizadas no Reino Unido. Apesar de, aparentemente, existirem sites da empresa com domínios de vários países, estes são apenas portais locais na língua dos clientes, não tendo nenhum suporte logístico que os sustente que não seja a operação no Reino Unido. Este modelo de gestão do e-commerce centralizado está agora comprometido, com o abandono do mercado único por parte do Reino Unido. ■

Presta serviços de IT aos seus clientes?



Gostaria de incluir os seus serviços nas soluções Cloud da Microsoft com pagamentos mensais?

Microsoft
Cloud Solution Provider
CSP [na GTI]

Agora já pode fazê-lo com a GTI através do programa Microsoft CSP.



Os seus serviços e as soluções Cloud da Microsoft numa única fatura mensal.

Disponível para Office 365, CRM on-line, Suite Enterprise Mobility e Azure.

Sem investimentos, sem compromissos.

Contacte-nos e comece já a beneficiar do Programa:

microsoft@gti.es

GTI recomenda Software Microsoft

Microsoft Partner
Gold Distributor