

UPDATE

#21

2017



Digital Business Community

DIGITAL BUSINESS
BREAKFAST

MOBILITY-AS-A-SERVICE

4 DE ABRIL
RITZ FOUR SEASONS
SALÃO PEDRO LEITÃO



Construir ecossistemas de transportes

O potencial da mobilidade enquanto serviço é grande. Mas há obstáculos a ultrapassar. A adoção de soluções tecnológicas e o trabalho em parceria dos operadores, dos mais tradicionais aos disruptivos, são o caminho. Só com verdadeiros ecossistemas, onde exista partilha de dados e complementaridade, se garante uma oferta integrada. Governos e municípios também são essenciais.

ANALISAR AS PERSPETIVAS DA MOBILIDADE

enquanto serviço no mercado nacional, os seus obstáculos e desafios, foi o objetivo do Digital Business Breakfast da APDC sobre Mobility-as-a-Service (MaaS), que reuniu vários players da cadeia de valor. Num setor onde o número e a diversidade de players aumentam o desafio, refletiu-se sobre as experiências de sucesso e as estratégias para a otimização das infraestruturas e sistemas operacionais.

Na apresentação do evento, o presidente da APDC, Rogério Carapuça, salientou o objetivo da Associação de debater “temas concretos que estão na agenda da economia portuguesa”. A mobilidade urbana é um deles, uma vez que cidades cada vez maiores, mais concentradas e com uma população crescente obrigam a ter sistemas de transportes mais eficientes e inteligentes. O processo passa não

por mais meios, mas por uma reinvenção dos meios de transporte.

RESPONDER ÀS MUDANÇAS DE PARADIGMA

A posicionar-se nesta área, enquanto fornecedora, está a A-to-Be, a nova marca da Brisa Inovação e Tecnologia (BIT). Sendo a subsidiária do grupo Brisa que se dedica à investigação e implementação de soluções inovadoras de mobilidade, aposta cada vez mais no reforço da internacionalização, como explicou o seu CEO, Jorge Sales Gomes.

Tendo em conta a evolução do mercado e a mudança de paradigma que está a ocorrer com o digital no setor da mobilidade, a empresa centra-se num conceito de entrega de serviços aos operadores, assumindo-se como um “facilitador da experiência de mobilidade, com as melhores soluções de sistemas inteligentes de transportes”, explica o gestor.



Rogério Carapuça, Presidente da APDC, destacou importância da mobilidade urbana e das soluções assentes na tecnologia

Com a vasta experiência adquirida através do grupo Brisa em áreas como a gestão de tráfego, portagens (Via Verde e portagens eletrónicas) e estacionamento inteligente, quer agora entrar em força no negócio do transporte público e, de uma forma mais global, nas cidades inteligentes. É que, segundo Jorge Sales Gomes, “com a alteração de processos na interação com o mundo físico, precisamos de ter cada vez mais, na experiência de mobilidade, uma interação que seja simples, fácil e o mais possível automatizada”. Para isso, a BIT passou por um processo de transformação.

PROMOVER ECOSISTEMA DE TRANSPORTES

Mas o que deverá acontecer para que a MaaS se torne uma realidade em Portugal? Esse foi o tema em debate entre os vários players de mobilidade, moderado por Alexandra Machado,

Editora Multiplataforma do Jornal de Negócios. Sampo Hietanen, fundador e CEO da MaaS Global Ltd, da Finlândia, considerado o ‘pai’ do conceito “Mobility as a Service”, começou por referir os exemplos e resultados de implementação deste conceito, que trouxe o paradigma da mudança à oferta de transportes, ao juntar todos os meios de transporte numa única oferta, combinando as diferentes opções de vários fornecedores – públicos e privados. A oferta está disponível num único serviço móvel, acessível através de uma app – a Whim - com um único sistema de pagamento e um planeamento da viagem do cliente personalizado. O projeto está a ser implementado em Helsínquia.

Para este responsável, o conceito de mobilidade como um serviço implica que cada operador não pode trabalhar individualmente, mas sim integrado num ecossistema onde todos os fun-



Jorge Sales Gomes

CEO da Brisa Inovação e Tecnologia

“A nova estratégia da empresa é assumir-se como um facilitador da experiência de mobilidade, com as melhores soluções de sistemas inteligentes de transportes”

“É difícil pôr todos os operadores a trabalharem debaixo de uma só oferta. É complexo. A solução passará pela partilha de dados, agregando as várias etapas das atividades de mobilidade”

“O mercado que se abre tem uma oportunidade muito grande, no que respeita ao desenvolvimento tecnológico que pode suportar as ofertas de mobilidade como um serviço”



Sampo Hietanen

Founder e CEO da MaaS Global Ltd

“Todos os projetos têm que ser feitos com o apoio dos municípios e dos governos. Este mercado tem que ser puxado, através de elementos-chave como legislação e visão”

“Os problemas nunca são da tecnologia, mas da forma como as cidades procuram e puxam por soluções integradas de mobilidade. Tem que se garantir que as regras do jogo existem”

“As pessoas estão dispostas a pagar por soluções de mobilidade que lhes deem liberdade de ir para onde quiserem. Temos que abrir o ecossistema. As cidades têm que acordar já e não depois das coisas acontecerem”



cionam em paralelo e de forma complementar, fornecendo ao cliente um serviço que constitui uma verdadeira alternativa à utilização do carro próprio. “As pessoas querem gastar o mesmo dinheiro, mas de uma forma melhor”, salienta. Hoje, são particularmente das gerações mais jovens que estão cada vez mais predispostas para estas novas ofertas assentes em plataformas que recorrem à tecnologia. O exemplo da Uber comprova-o, ao oferecer “uma forma simples e cómoda das pessoas viajarem, com um toque numa app no smartphone”, substituindo o carro próprio e contribuindo para o descongestionamento das cidades, como destaca Rui Bento, General Manager da Uber Portugal. Apesar de não estar em Portugal em nenhum ecossistema, Rui Bento defende que a Uber acaba por se assumir como uma parte do ecos-

sistema de transportes, numa lógica multimodal. O gestor acredita no enorme potencial que existe nesta área: “as pessoas vão perceber cada vez mais que têm conveniência, mas também economia, ao utilizarem serviços de mobilidade, em vez do carro próprio”.

Também Pedro Afonso, CEO da Axians Portugal, não tem dúvidas de que “as novas gerações estão disponíveis para consumir serviços baseados na tecnologia. E cita o exemplo da utilização crescente de modelos de partilha, num consumo que é já hoje “feito por serviços”, realidade que obriga as empresas a preparar novos modelos de negócio.

JUNTAR OPERADORES É DIFÍCIL

Mas será possível em Portugal ter solução como a finlandesa, de agregar todos os operadores? Jorge Sales Gomes garante que “há claramente

**Rui Bento**

General Manager - Uber

“As grandes cidades do mundo são muito heterogéneas. Mas todas têm um desafio comum: os grandes congestionamentos de tráfego. O desafio é darmos às pessoas opções além do carro próprio”

“É preciso garantir um sistema onde a regulação seja revista periodicamente, para acompanhar as mudanças rápidas da tecnologia. A regulação deve ser aberta, para poder acomodar a inovação. São dois princípios base muito importantes”

“Há muitas oportunidades e um espaço muito grande para explorar. O importante é trabalhar no que pode ser o próximo passo”

**Pedro Afonso**

CEO - Axians Portugal

“As novas gerações tão disponíveis para consumir serviços. Essa viagem é inevitável e vai acontecer. Temos que preparar os nossos negócios para uma nova realidade”

“Quanto estamos a falar de fazer revoluções culturais, temos que ter um sentido maior na utilização da nova plataforma. A eficácia é um ingrediente, assim como o tipo de energia utilizada. Nos próximos anos, o tema da mobilidade estará agarrado à condição energética”

“Só há duas formas de resolver a dificuldade de partilha de dados entre operadores: ou há interesse económico ou há um regulador que o impõe. Não há outra forma possível de fazer acontecer”

uma mudança” já visível, que a Brisa tem vindo ela própria a viver e a promover. A experiência tem mostrado que “é difícil pôr todos os operadores a trabalhar debaixo de uma só oferta”. Mas, sendo complexo, é possível, desde que todos percebam as vantagens.

É que, como garante Pedro Afonso, a tecnologia existe. O que falta é mudar mentalidades. No caso da Axians, sendo um integrador para operadores, a experiência mostra que “quando estamos a falar de fazer revoluções culturais, há que ter um sentido maior na utilização da nova plataforma”. O que passa por dois ingredientes fundamentais: a eficácia no trajeto e o tipo de energia utilizada.

O CEO da Axians explica ainda que “ao nível do transporte público ou coletivo, há uma espécie de ‘as a service in place’ há muito tempo. A questão é como, através das plataformas digitais, passamos a ter o contexto do utilizador, que deixa de ser indiferenciado”. Toda a oferta terá que passar a ser desenhada em função da necessidade de cada cliente.

Também Sampo Hietanen reconhece que na criação de um ecossistema de mobilidade numa cidade, com serviços que sejam verdadeiras alternativas para as pessoas, o desafio continua a ser juntar todos os players. Na Finlândia, o processo não tem sido fácil. Por isso, o CEO da MaaS Global defende ser essencial o apoio dos municípios e governos. “Este mercado tem que ser puxado, através de elementos-chave, como legislação adequada e estratégias e visões bem definidas para a cidade. Garantindo que quem investe tem retorno” e que as regras do jogo são iguais para todos, diz.

Sendo as alterações tecnológicas aceleradas, Rui Bento defende a necessidade de uma evolução rápida da legislação e da regulação. No fundo, “ter um processo suficientemente robusto para



Jorge Sales Gomes, CEO da BIT, apresentou a nova marca, a A-to-Be, para se posicionar na MaaS

ser revisto regulamente e uma regulação inclusiva o suficiente para acomodar a inovação tecnológica. São dois princípios base muito importantes”, destaca.

A partilha de dados também é essencial para garantir um serviço com valor, que responda eficazmente às necessidades dos clientes. Mas as resistências são muitas. Para Pedro Afonso, só há duas formas de resolver o problema: ou há interesse económico ou o regulador tem que impor.

RENTABILIZAÇÃO E DADOS SÃO DESAFIOS

Mas como é que se rentabilizam as aplicações e os serviços de mobilidade, tendo em conta que as operações de transportes são, tradicional-



mente, uma área deficitária? Tudo se resume em “saber dar resposta às necessidades do mercado e às expectativas dos utilizadores, com alternativas ao transporte próprio”, diz Sampo Hietanen. É que “as pessoas estão dispostas a pagar por soluções de mobilidade que lhe deem liberdade de ir para onde quiserem”. Conveniência, preço e impacto ambiental são importantes.

Também Rui Bento garante que o mercado da mobilidade tem muito valor, que está ainda retido na opção do carro próprio. A oportunidade existe e “as plataformas que proporcionam serviços têm muito mais a ganhar em trabalhar juntas, ao invés de competirem”. Salvaguardadas as questões do valor da informação e da privacidade, há “espaço para interações mais profun-

das, que nos permitam também fazer parte de um ecossistema maior e multimodal. Temos dado passos nessa direção”, garante, porque “há um espaço muito grande para explorar”.

Já Pedro Afonso destaca como principal oportunidade o crescimento turístico cada vez mais significativo. “No tema do digital, muitas vezes não é preciso capital. É preciso é miolos. Havendo muita gente a movimentar-se, com certeza algum negócio com viabilidade surgirá”. E o CEO da MaaS deixa um alerta: a criação de mais silos, agora digitais, põe em causa o objetivo de tornar realidade os benefícios da tecnologia. Por isso, cidades “têm que acordar já e não depois das coisas acontecerem”, potenciando estes ecossistemas. •



Alexandra Machado, Pedro Afonso, Rui Bento, Sampo Hietanen e Jorge Sales Gomes



No debate, ficou claro que as soluções tecnológicas estão disponíveis. Falta é mudar mentalidades - dos operadores e dos clientes - para se avançar



Patrocinador do Digital Business Breakfast

A-to-Be

Powered by  **Brisa**

Patrocinador Gold

Patrocinadores Silver



accenture

altran



Patrocinadores Bronze

Parceiros

AXIANS CGI CISCO DELOITTE FUJITSU GFI HP
HPE IBM MICROSOFT NOVABASE RANDSTAD SAS

JLM & ASSOCIADOS NOSSA
VdA VIATECLA