

2/19/2019

## Para 2019 GMV prepara nova gama de produtos

A GMV disponibiliza serviços de bilhética que tendem a evoluir para a ausência de dinheiro nos transportes. Alia ainda a conectividade dos automóveis e um desafio: conseguir que os utilizadores adiram às novas tecnologias. Alberto de Pedro Crespo, diretor-geral da GMV em Portugal, explica tudo em entrevista.



**Transportes em Revista (TR) – A GMV é especializada em sistemas de bilhética. Quais os principais serviços que disponibiliza?**

**Alberto de Pedro Crespo (APC) –** A GMV é uma multinacional que opera em diversas áreas de atividade para o mundo do transporte onde oferecemos diferentes soluções de ITS, entre as quais destacamos os sistemas de gestão de frotas (FMS: Fleet Management Systems) e as soluções de bilhética (AFCS: Automatic Fare Collection Systems). No âmbito das soluções de bilhética, disponibilizamos projetos tecnológicos chave na mão, que permitem aos nossos clientes disfrutar de uma solução de excelência completa. Integramos as nossas próprias soluções de hardware e software, tanto embarcadas como em centros de controlo, oferecendo uma solução diferenciadora, flexível e adaptada às necessidades específicas dos nossos clientes, tipicamente operadores de transporte ou entidades que gerem a mobilidade, tanto a nível urbano como a nível interurbano.

**TR – Quais são as principais tendências no que respeita aos sistemas de bilhética?**

**APC –** Existe uma clara tendência para a eliminação progressiva do pagamento em dinheiro nos meios de transporte, simplificando desta forma a gestão das tarefas de cobrança,

otimizando a operação e melhorando a experiência do utilizador. Outra das tendências assenta em facilitar a intermodalidade, para uso de um mesmo título de transporte em diversos meios, através de diversas tecnologias, como a utilização de cartões contactless intermodais ou através de outras soluções como QR code. Existe também uma tendência de Sistemas de Ticketing Baseados em Conta (ABT: Account Based Ticketing) que permitem que a informação do utilizador e os seus títulos de transporte estejam centralizados numa conta de utilizador e os mecanismos de acesso aos meios de transporte sejam simples identificadores do utilizador. Por último, importa referir também que se começa a verificar a utilização de cartões bancários EMV neste setor, tanto físicas como virtuais, tipicamente em smartphones.

**TR – Uma das características recentes dos vossos produtos de bilhética é a incorporação da tecnologia EMV. Pode pormenorizar do que se trata?**

**APC –** Cartões bancários EMV são utilizados há já muito tempo como forma de pagamento online. A tendência atual dos genericamente denominados EMV neste âmbito consiste principalmente em utilizar o próprio cartão EMV como identificador de acesso ao meio de transporte e permitir um pagamento do serviço em diferido. Isto tem grandes vantagens, como facilitar o acesso ao meio de transporte por parte do viajante pois não necessita adquirir previamente nenhum título de transporte, garantir que irá sempre dispor da melhor tarifa adaptada à utilização que tenha feito do serviço, ou eliminar custos de implementação de suportes físicos nos operadores.

As atuais soluções da GMV permitem incorporar tecnologia EMV juntamente com as soluções tradicionais (tipicamente de smartcards), permitindo aglutinar as vantagens de ambas num único produto.

**TR – Nesta questão do uso de tecnologias nem sempre é fácil colocar em prática todas as funcionalidades. Quais os principais desafios?**

**APC –** Conseguir que os nossos clientes adotem como suas as novas tecnologias que lhes oferecemos e que num curto espaço de tempo estas lhes permitam melhorar e otimizar a sua operação no dia a dia. Para conseguir a melhor adaptação à mudança inerente às novas tecnologias, na GMV oferecemos soluções chave na mão e envolvemo-nos com os nossos clientes na implementação e operação dos projetos que executamos, procurando sempre a sua máxima satisfação.



**TR – A GMV disponibiliza serviços para transporte flexível e transporte regular. O que diferencia um e outro destes serviços?**

**APC –** Num transporte regular, os serviços têm rotas e paragens previamente estabelecidas, ao passo que num transporte flexível, tanto as rotas como as suas paragens são dinâmicas e definem-se durante a operação em função das necessidades. Ambos têm as suas particularidades e requerem soluções tecnológicas que contemplem a sua melhor exploração. Tipicamente, o serviço público oferecido em ambientes urbanos é regular. Nas zonas de baixa densidade onde o serviço regular pode ser economicamente inviável e pouco atrativo, é onde o transporte flexível ganha lugar. Permitindo implementar novas soluções de mobilidade integradas com o serviço regular, adaptadas à realidade de cada zona, promovendo o direito à mobilidade numa lógica de inclusão social, levando também a uma redução dos custos de exploração e otimização das condições de serviço.

**TR – E no que respeita à condução autónoma e à conectividade dos automóveis, o que está a GMV a fazer?**

**APC –** A GMV desenvolve soluções há mais de 15 anos para o veículo conectado e autónomo, tanto com um enfoque em aftermarket como diretamente para OEMs (Original Equipment Manufacturer) e fornecedores Tier-1. A oferta da GMV inclui o fornecimento de plataformas de automação (ECUs), tanto hardware como de software embebido contando com cerca de 3,5 milhões de TCUs executando este firmware em veículos em todo o mundo. Desta forma, a GMV oferece uma variada gama de serviços na nuvem para veículo conectado (carsharing, seguros UBI, eCall / bCall...), algoritmos e soluções especializadas como posicionamento de alta precisão e com integridade para condução autónoma & ADAS e soluções de cibersegurança para o carro conectado e autónomo, onde se incluem serviços especializados (testes de penetração, análises de vulnerabilidades etc.) e produtos orientados a proteger este tipo de veículos, desde chaves digitais seguras a Sistemas de Detecção e Prevenção de Intrusões (IDPS) na rede CAN do veículo.



**TR – A GMV é uma multinacional, qual o peso do mercado português no grupo?**

**APC –** Portugal constitui uma referência para a GMV desde a sua entrada no mercado no ano 2005, sendo Lisboa, com cerca de 100 trabalhadores, o maior centro da GMV fora de Espanha e estando previsto um crescimento significativo durante 2019. Como referido previamente, a GMV trabalha globalmente em vários setores do mercado, e o mesmo acontece em Portugal, onde a faturação da filial portuguesa varia entre os 5% e os 10 % do volume de negócios do grupo GMV nos referidos mercados.

**TR – Como descreve o mercado nacional? Considera que está em crescimento ou que tem condições para isso?**

**APC –** No que diz respeito aos sistemas inteligentes de transporte, o mercado português é um mercado maduro, com soluções tradicionais de SAE e SAI implementadas há vários anos nos principais atores.

A legislação europeia relativa à contratualização dos serviços públicos de transporte e a disponibilização de financiamento para novas soluções de mobilidade (por exemplo, sistemas de transporte a pedido e de veículos partilhados) veio contudo dinamizar bastante este mercado, permitindo por um lado aos operadores (privados e públicos) de transporte a adoção de sistemas tecnológicos de ponta e às entidades públicas a criação de infraestruturas tecnológicas que não existiam anteriormente – tanto na gestão do sistema de mobilidade como na própria disponibilização de novas soluções, como por exemplo o eCall, soluções de V2I e V2V e de veículos autónomos.

**TR – Quais as novidades que poderão lançar em breve no mercado nacional?**

**APC –** A GMV está a preparar uma nova e completa gama de produtos que serão lançados em 2019 no mercado. Trata-se de uma renovação das nossas soluções tanto de Gestão de Frotas (FMS) como de bilhética, que nos permitirá manter e incrementar a nossa posição no mercado, dando um salto qualitativo com soluções diferenciadoras.

Iremos em breve poder apresentar as virtudes da nossa nova gama de produtos, que

permitirão não só incorporar nativamente todas as atuais tendências do mercado, como também oferecer capacidades de processo muito superiores às do mercado atual que permitirão aos nossos produtos ter uma longa vida e adaptar-se melhor as soluções, todo ele acompanhado por uma fiabilidade, um seguimento dos últimos padrões de referência, uma ergonomia e um desenho que marcarão a diferença.

**Por:**

**Fonte:**