



OPINIÃO

ANTÓNIO VENTURA

Director do Mercado de Operadores
e Mídia na Indra em Portugal

Colaborar para acelerar a 'learning curve' da IoT

A geração de valor no mercado depende da criação de um ecossistema composto por várias entidades, públicas e privadas, empreendedores e investidores.

A Internet of Things (IoT) – descrita como a extensão da Internet ao mundo físico – vem alterar a forma estruturante como as atividades económicas estão estabelecidas, desde a produção até à relação com os clientes. Poucos poderão ter a oportunidade de dizer “estive, defini e vivi o momento”. Vivemos um período de extrema importância para a definição do futuro, que importa valorizar e compreender.

Importa compreender que a plataforma IoT converte as coisas em coisas “smart”. Na “Árvore da Vida” do IoT existem três áreas principais. A primeira é o sistema de captação, responsável pela recolha da informação das coisas ou de outras fontes de informação. A segunda é a plataforma IoT propriamente dita, com a função fundamental de transformar os dados em informação aplicando os modelos ontológicos e a semântica, assegurando a segurança da informação e tratando a informação em ‘real time’. Por fim, a terceira, refere-se às aplicações de negócio/soluções verticais, as reais geradoras de valor e que viabilizam a monetização. Com efeito de indução, contribuem também as inovações tecnológicas externas.

Pela interpretação de a “Árvore da Vida”, podemos também entender a cadeia de geração de valor do IoT. São poucas as exceções, mas quase todas as empresas que pretendem responder ao mercado B2B ou B2C, com soluções verticais, desenvolvem um ‘core’ IoT. Esta estratégia resulta em duas consequências – apenas 40% do orçamento disponível é gasto nas soluções verticais (padrão típico) e a liderança é fundamentalmente tecnológica e não de negócio.

É fundamental salientar que os cenários de utilização de plataformas IoT são essencialmente quatro. Cenários de inovação e experimentação; integração com sistemas operacionais; ‘big data analytics’ em ‘real time’; e integração de informação.

Para gerar valor no mercado, otimizando investimentos, devem criar-se condições para gerar um ecossistema ativo composto por diversas entidades, como Telecom, fornecedores M2M, fornecedores de conteúdos e soluções, empreendedores, universidades, municípios, ‘venture capital’, e potenciar o desenvolvimento de novos modelos de negócio promovendo o empreendedorismo, alinhado com a estratégia Smart Europe: A Proposal for an Investment Plan In The European Union (2015-2018). Não é opção não estar! ■

O autor escreve ao abrigo do novo acordo ortográfico.