



**Relatório Financeiro Intercalar
1.º Semestre de 2016**

Índice

1	Mensagem do Conselho de Administração	3
2	Enquadramento macroeconómico	4
3	Estrutura societária e governo da sociedade.....	5
3.1	Participadas.....	5
3.2	Organização e equipa de gestão	6
4	Enquadramento da atividade	7
5	Milestones.....	10
6	Evolução do portefólio	11
7	Evolução da atividade no primeiro semestre de 2016	13
7.1	Volume de negócios.....	13
7.2	Outros proveitos	14
7.3	Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)	14
7.4	Resultado líquido	15
8	Factos relevantes após o termo do período	17
8.1	Operação de aumento de capital.....	17
8.2	Parceria para reparações e pequenas séries	17
8.3	Projetos de investimento cofinanciados.....	17
9	Perspetivas futuras	18
10	Dívidas à administração fiscal e à segurança social	19
11	Demonstrações financeiras individuais não auditadas.....	20

1 Mensagem do Conselho de Administração

"Efficiency is doing the thing right. Effectiveness is doing the right thing."
Peter Drucker

"Eficiência é fazer uma coisa bem. Eficácia é fazer a coisa certa."
Peter Drucker

Os resultados do primeiro semestre de 2016 deixam-nos insatisfeitos. É certo que continuamos a criar riqueza, com um resultado positivo antes de juros, impostos, depreciações e amortizações, e as vendas estão em linha com o período homólogo do ano anterior. Contudo, traçámos objetivos ambiciosos para o crescimento dessas vendas e da riqueza que queríamos criar no exercício de 2016. E a meio do ano, não estamos a meio caminho. Mas há também razões para satisfação. Estamos mais otimizados – vendemos o mesmo que há um ano em igual período, mas com uma redução de 11% nos custos de estrutura (recursos humanos e fornecimentos e serviços externos). No primeiro semestre terminámos o desenho de um novo produto - o c.Log 3G - que nos vai permitir concorrer pela liderança da substituição dos dispositivos de telemetria 2G nos mercados onde vai ocorrer o “desligar” de redes 2G. Atualmente o c.Log 3G já está certificado e com duas encomendas entregues na América do Norte. É importante continuar o investimento que iniciámos nos EUA com a aquisição da Telsen21 em Março deste ano. É fundamental, depois de estarmos a fazer bem feito, fazermos a coisa certa!

Coimbra, 31 de outubro de 2016



Diamantino José
Gonçalves Costa



João Vasco da Fonseca
Jorge Ribeiro



Maria Pilar Busto
del Castillo

2 Enquadramento macroeconómico

Ao longo do primeiro semestre de 2016, a economia mundial manteve os principais traços que a caracterizaram ao longo de 2015: nas economias avançadas registou-se um crescimento económico moderado e nas economias de mercado emergentes e em desenvolvimento observou-se uma ligeira melhoria nas perspetivas, apesar da elevada heterogeneidade entre países. O resultado do referendo britânico a favor da saída da UE teve como consequência uma ligeira deterioração das perspetivas para a economia mundial, perante um aumento substancial da incerteza económica, política e institucional e apesar da reação dos mercados financeiros relativamente ordeira e da recuperação parcial dos indicadores de confiança. Neste contexto, o FMI reviu ligeiramente em baixa as previsões para a economia mundial devido a um menor crescimento nas economias avançadas. O FMI projeta que o PIB mundial cresça 3,1 e 3,4 por cento em 2016 e 2017, respetivamente.

No primeiro semestre, o PIB dos EUA cresceu em média em termos homólogos 1,4 por cento, abaixo do crescimento potencial e em contraste com o maior crescimento registado em 2015 (2,6 por cento).

No Brasil o PIB encerrou o primeiro semestre com retração de 4,6%, de acordo com os dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a taxa de investimento caiu 13.3% em comparação com o primeiro semestre do ano passado.

A área do euro continuou o seu processo de recuperação económica, tendo apresentado um crescimento mais forte do que o antecipado no início do ano. No primeiro semestre o PIB cresceu 1,7 por cento em termos homólogos, tendo a principal contribuição advindo da procura interna, enquanto as exportações líquidas mantiveram um ligeiro contributo negativo.

Ao longo do 1º semestre de 2016, o ritmo de crescimento da economia portuguesa tem sido inferior ao observado em anteriores ciclos económicos, condicionado nomeadamente pelos elevados níveis de endividamento dos setores público e privado, por uma evolução demográfica adversa e por um enquadramento macroeconómico caracterizado por um dinamismo relativamente fraco da procura externa.

3 Estrutura societária e governo da sociedade

Não houve alterações à estrutura societária entre 31 de dezembro de 2015 e 30 de junho de 2016.

Tabela 1 - Estrutura societária em 30.06.2016

Entidade	N.º de ações	%
FCR Capital Criativo I	1 388 132	84,0%
ALTAR, SGPS, S.A.	205 322	12,4%
NEWES, Lda.	14 675	0,9%
Outros acionistas	35 442	2,1%
Ações Próprias	9 900	0,6%
TOTAL	1 653 471	100,00%

3.1 Participadas

A Figura 1 apresenta a lista de participadas da ISA em atividade a 30 de junho de 2016.

INTERNACIONAL		VENTURES	
Isa Sulamerica Ltda (Brasil)	99%	QUANTIFIC - Instrumentação Científica, Lda.	49%
Telsen 21 (EUA)	100%		

Figura 1 - Participações da ISA, S.A.

Por contrato assinado a 10 de março de 2016, a ISA adquiriu 100% dos “membership rights” da sociedade Telsen21 LLP, sediada em New Hampshire, EUA. A Telsen21 é, desde finais de 2014, distribuidora em exclusividade dos produtos da ISA nos EUA. Esta operação visa acelerar o crescimento das vendas no mercado dos EUA para o biénio 2016-2017.

3.2 Organização e equipa de gestão

A Figura 2 ilustra a organização de gestão da ISA a 30 de junho de 2016.

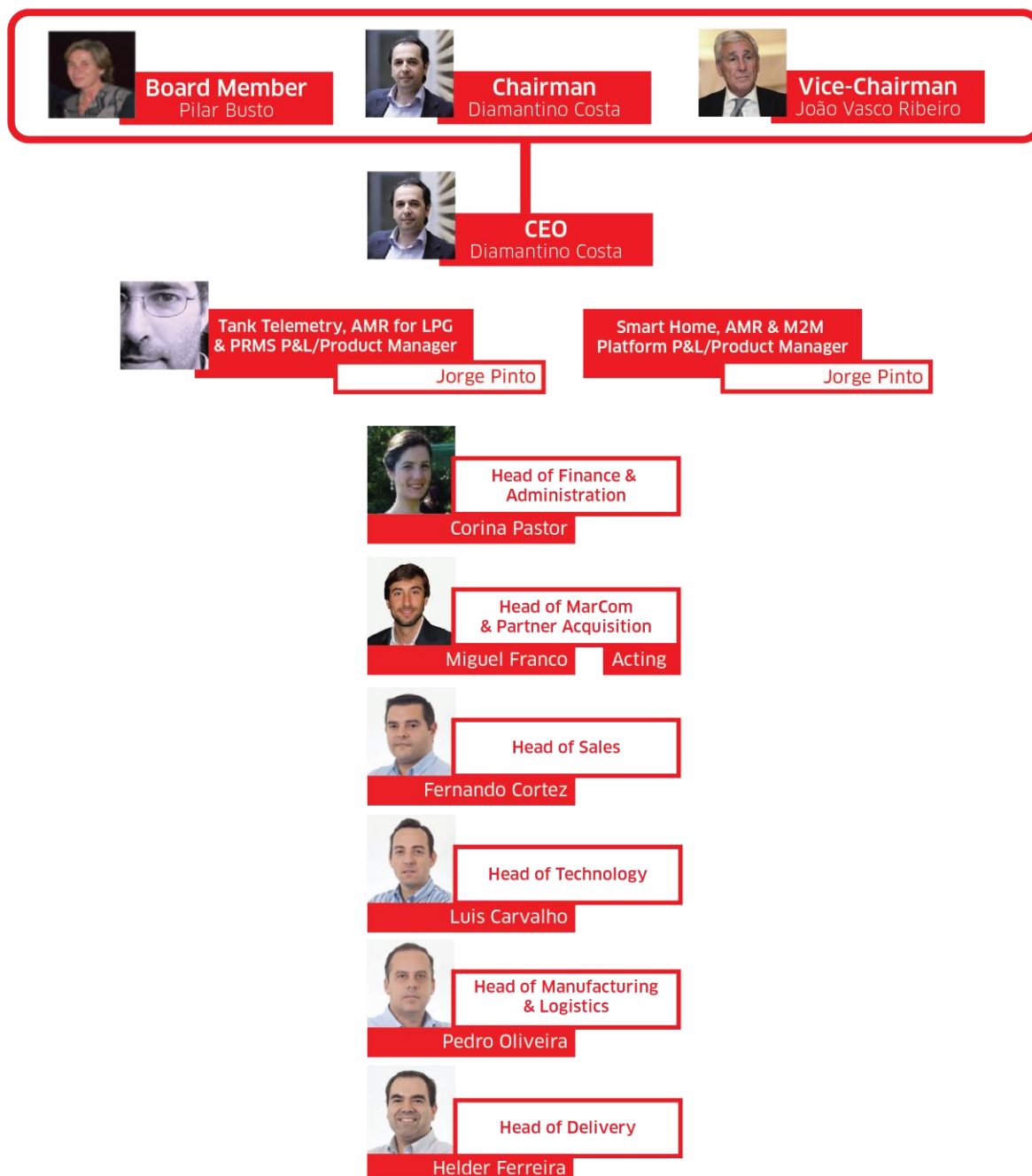


Figura 2 – Organograma da ISA, S.A.

4 Enquadramento da atividade

Um dos objetivos estratégicos da ISA é o aumento significativo das vendas, através de canais de vendas indiretas, via parceiros.

A cooperação com parceiros permite aumentar o número de oportunidades criadas, que podem depois transformar-se em clientes efetivos, assim como permite que o parceiro apoie a ISA na gestão de conversações bilaterais onde esta não tem subsidiárias presentes. Este tipo de entre ajuda possibilita a evolução e melhorias tecnológicas nos produtos através da partilha de conhecimento entre a empresa e o parceiro e por fim, permite que a ISA esteja presente em mais eventos internacionais através da participação dos seus parceiros. Como benefício destas parcerias consegue-se uma exposição maior no mercado, o que cria reconhecimento da marca ISA e impulsiona a criação de redes geradas nestes eventos.

A ISA tem hoje 23 parceiros (*Value Added Resellers*), que atuam diretamente em 25 países. Destes, 10 foram estabelecidos em 2016, representando um aumento de 77% face ao total do ano anterior.



Figura 3 – Mapa de Parceiros



Em termos de Marketing e Comunicação, a ISA esteve presente, em abril, na principal feira do mercado Norte Americano, a *NPGA – Southeastern Convention & International Propane Expo* em Nashville, EUA. A ISA marcou ainda presença através do seu parceiro australiano, Gameco, no *WLPGA Oceania Regional Summit* na Austrália.

A presença em feiras de cariz internacional tem especial relevo para a ISA na medida em que está alinhado com a sua estratégia de internacionalização de estabelecer novos contactos, alargar o ecossistema de parcerias estratégicas e desenvolver negócios na região e no Mundo.

De modo a melhorar a forma como comunica para o exterior e a imagem que é passada para clientes e parceiros, a ISA desenvolveu neste período diversos documentos com o intuito de divulgar as suas soluções tais como *White Papers* e *Customer Cases*. A par deste trabalho, também a comunicação institucional e de produtos e serviços foi revista e adaptada ao mercado norte-americano.

Após as visíveis melhorias de comunicação, a ISA foi premiada e reconhecida no decorrer deste ano. As distinções reconheceram a tecnologia inovadora utilizada pela ISA, obtendo o prémio de “Most Innovative Oil&Gas Telemetry company – USA” pela revista *Corporate Vision*, e o *software* desenvolvido pela ISA na categoria de *Software & Technology Innovation* pela mesma revista.

Realizou-se ainda um novo *website* para a sua subsidiária no Brasil, a ISA Sulamerica e um *rebrand* da marca Telsen21, a subsidiária para os Estados Unidos da América. O objetivo do *rebrand* passou por tornar a marca mais coerente porque passou a ser facilmente identificável quer com a marca ISA quer com a associação ao país onde opera. Continuando com um *layout* simples e moderno, a aposta recaiu nas cores, no vermelho característico da ISA e no azul da bandeira americana. Convergiu-se assim com a estratégia de comunicação definida,

garantindo-se modernidade e que os clientes e parceiros se identificassem com a imagem transmitida.

A destacar também no primeiro semestre do ano, foi o início da reestruturação das operações de instalação e manutenção de equipamentos na Europa, tal como previsto no plano de atividades da ISA para 2016. Esta área de operações passou em Abril a contar com apenas um colaborador e com dedicação a tempo parcial. Aumentou por isso o nível de responsabilização/envolvimento das entidades parceiras da ISA que já asseguram grande parte das operações no terreno. Já no que diz respeito ao departamento de reparações e prototipagem, apesar de iniciada em Fevereiro a consulta ao mercado para identificar um parceiro para o *outsourcing* integral destas atividades na ISA, esta consulta não teve até 30 de junho um desfecho positivo.

5 Milestones



Figura 4 - Milestones

6 Evolução do portefólio

A ISA tem uma política de desenvolvimento contínuo do produto, no sentido de satisfazer com a melhor solução as necessidades dos seus clientes e, o mais rápido possível, preparar a oferta dos produtos e serviços da empresa para as necessidades futuras do mercado, abraçando inovações tecnológicas quando elas se provam economicamente uma mais-valia para o seu negócio e para o negócio dos seus clientes.

A maioria dos clientes da ISA utiliza *loggers* da linha de produtos c.Log nos seus parques de dispositivos de telemetria. A AT&T, a maior operadora nos EUA, anunciou para o fim de 2016 o “desligar” da sua infraestrutura de comunicação 2G, deixando à ISA a opção de migrar os dispositivos existentes para uma solução 3G. Outros países têm idênticos fins programados da rede 2G. No entanto, a ISA apoia a sua conectividade através de várias operadoras móveis com rede virtual (MVNOs), e em muitos casos esta mudança tem pouco ou nenhum impacto. A atual linha de produtos de Loggers compactos (c.Log) teria experimentado uma queda nas vendas dos EUA se a ISA não tivesse reagido a esta mudança tecnológica externa. Em 2014 antecipou-se esta necessidade com a decisão de avançar com o investimento para a incorporação de tecnologia 3G no c.Log. Este investimento possibilitou responder a ordens de compra para dispositivos 3G colocadas no 1º semestre de 2016, estando a primeira entrega de 2500 unidades previstas para o início do 2º semestre no mercado norte-americano. Esta nova variante do produto é compatível com 2G e 3G, permitindo que os nossos clientes possam instalar já os dispositivos em áreas ainda não servidas atualmente pela rede 3G.

A ISA continuou no 1º semestre de 2016 a acompanhar a evolução tecnológica ao nível das tecnologias de comunicação, nomeadamente a das redes 4G e 5G (LTE, *Long Term Evolution*), e particularmente o esforço de standardização no seio do 3GPP ao nível do designado *NarrowBand-IoT* – a resposta dos operadores de telecomunicações móveis “clássicos” aos requisitos da Internet das Coisas. A ISA acompanhou em paralelo a evolução das tecnologias LoRa e Sigfox, tendo no caso

específico do Sigfox já um protótipo a funcionar que permite encetar pilotos de escala média na Europa e nos EUA.

Na linha de produtos *Smart Homes*, a ISA continuou a abordar o mercado com o objetivo de ser um *player* ativo em soluções de segurança e vigilância para *sites* comerciais e industriais, quando as funções de telemetria de tanques remotos também estejam presentes.

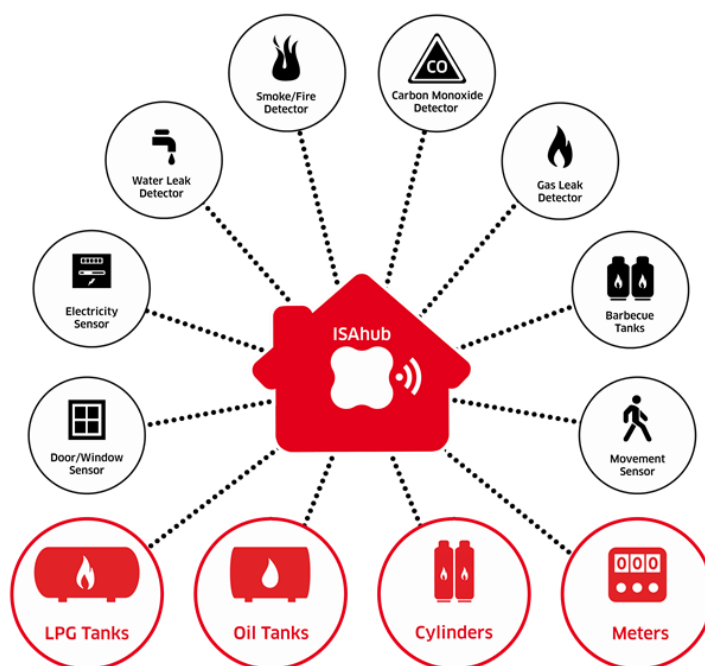


Figura 5 - Ecossistema da oferta de *smart homes* da ISA

7 Evolução da atividade no primeiro semestre de 2016

7.1 Volume de negócios

A atividade da ISA no primeiro semestre de 2016 registou um volume de negócios de 1,3 milhões de euros, mantendo um desempenho idêntico ao do período homólogo do ano anterior.

Tabela 2 – Volume de negócios – Comparação com o período homólogo do ano anterior

€	jun/16	%	jun/15	%	evolução
Volume de Negócios	1 302 299	100%	1 312 479	100%	-1%
Vendas	469 983	36%	507 688	39%	-7%
Serviços Prestados	832 316	63%	804 791	61%	3%

É de assinalar que o crescimento dos serviços de *Product-as-a-Service* face ao período homólogo, de sentido inverso ao decréscimo da venda de produtos no mesmo período, contribuiu para a sustentabilidade operacional da empresa.

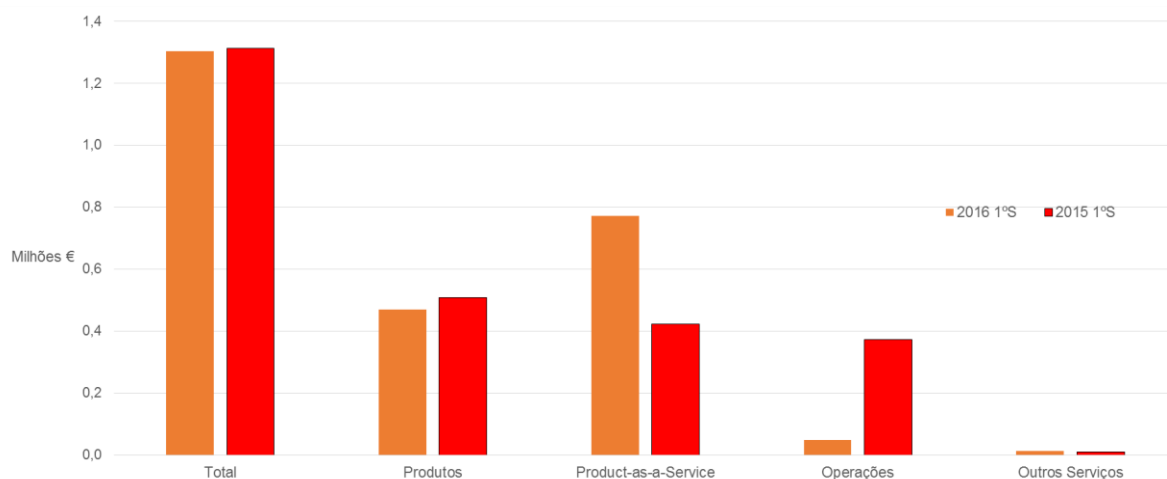


Figura 6 - Evolução do Volume de negócios – 1º semestre de 2016 vs 1º semestre de 2015

Neste período é de assinalar que o volume de negócios internacional, realizado sobretudo na América do Norte, representa 73% do total, o que corresponde a um aumento de 14% face ao período homólogo de 2015, confirmando a ISA como empresa exportadora e reforçando a sua posição no mercado global de *Oil&Gas*.

Tabela 3 – Evolução do Volume de negócios – 1º semestre de 2016 vs 1º semestre de 2015

€	jun/16	%	jun/15	%	evolução
Volume de Negócios	1 302 299	100%	1 312 479	100%	-1%
Nacional	337 892	26%	464 346	35%	-27%
Internacional	964 407	73%	848 132	65%	14%

7.2 Outros proveitos

A tabela 4 apresenta a decomposição da rubrica *Outros Proveitos*. No primeiro semestre do ano de 2016 decorreu a execução de dois projetos cofinanciados já aprovados em 2015: IMMO e GETDigital, cujos valores de subsídios ao investimento e à exploração estão refletidos nesta rubrica.

Tabela 4 - Desdobramento da rubrica *Outros proveitos*

€	jun/16	jun/15	evolução
Outros Proveitos	153 918	229 238	-33%
Trabalhos para própria empresa	70 185	93 303	-25%
Subsídios à Exploração	0	0	0%
Subsídios ao Investimento	83 733	135 935	-38%

7.3 Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)

A tabela 5 apresenta a decomposição do EBITDA nas principais parcelas e a comparação com o período homólogo de 2015. No primeiro semestre de 2016 foram implementadas medidas de aumento da eficiência organizacional, cujos resultados estão já refletidos na diminuição dos FSE's fixos em 28% e na redução dos custos com o pessoal em 11% face ao período homólogo do ano passado. Apesar do bom desempenho operacional da “casa mãe”, com base no critério de prudência contabilística, no final do primeiro semestre foi constituída uma provisão relativamente aos possíveis prejuízos a reportar pelas participadas da ISA, que levou a um agravamento da rubrica de outros gastos, quando comparado com o período homólogo de 2015.

Tabela 5 – EBITDA, Comparação entre 1º semestre de 2016 e 2015

EBITDA (€)	jun/16	jun/15	evolução
Vendas e serviços prestados	1 302 299	1 312 479	-1%
Subsídios e outros proveitos	153 918	229 238	-33%
Custo das mercadorias e variação da produção	-268 542	-291 860	-8%
Fornecimentos e serviços externos (FSE)	-504 923	-569 907	-11%
FSE Fixos	-342 154	-473 457	-28%
FSE Variáveis	-162 769	-96 450	69%
Gastos com pessoal	-557 744	-624 126	-11%
Outros gastos	-114 358	-26 358	334%
EBITDA	10 650	29 466	-64%

7.4 Resultado líquido

A Tabela 6 apresenta as principais parcelas na formação do resultado líquido do 1º semestre de 2016 e a comparação com o período homólogo de 2015. Os gastos com depreciações e amortizações tiveram uma redução significativa de 20% comparativamente com o primeiro semestre de 2015, mas continuam a ser a principal razão de se obter um resultado líquido negativo, contribuindo com cerca de 77%. Segue-se o resultado financeiro negativo com um peso de cerca de 18%, apesar da melhoria do mesmo face ao período homólogo do ano transato, devido à redução de serviço de dívida e à reestruturação do financiamento da empresa.

Tabela 6 – EBIT, EBT e resultado líquido – comparação com período homólogo

EBITDA, EBIT, EBT e Resultado Líquido (€)	jun/16	jun/05	evolução
Proveitos totais	1 456 217	1 541 717	-6%
Custos	-1 445 567	-1 512 251	-4%
EBITDA	10 650	29 466	-64%
Gastos de depreciação e de amortização	-306 638	-383 864	-20%
Depreciação ativos tangíveis	-67 016	-65 795	2%
Amortização ativos intangíveis	-20 504	-7 112	188%
Amortização de projetos de desenvolvimento	-219 118	-310 957	-30%
EBIT	-295 988	-354 398	-16%
Resultado financeiro	-71 420	-87 520	-18%
EBT	-367 408	-441 918	-17%
Imposto estimado	-8 306	-10 188	-18%
Resultado líquido	-375 713	-452 107	-17%

Nos primeiros seis meses de 2016, o resultado líquido negativo da ISA apresentou uma redução de 17% relativamente ao período homólogo em 2015, sendo expetável uma melhoria significativa até ao final do ano, pelo aumento de vendas decorrente da execução da carteira de encomendas.

8 Factos relevantes após o termo do período

8.1 Operação de aumento de capital

No primeiro semestre e na sequência da aquisição da sociedade Telsen21, tendo em vista a concretização do plano de investimento da ISA no mercado da América do Norte, foi proposto aos acionistas uma operação de aumento de capital, que esteve na agenda da assembleia geral de 29 de julho. Dada a indisponibilidade dos acionistas da sociedade para subscrever e realizar naquele tempo a operação de aumento de capital, o conselho de administração decidiu retirar a proposta estando a decorrer desde então o estudo para uma operação alternativa de financiamento.

8.2 Parceria para reparações e pequenas séries

Concretizou-se em setembro o acordo com um novo parceiro da ISA para a atividade de produção de pequenas séries, protótipos, reparações, armazém e logística. Este acordo permite uma operação mais eficiente, através da adequação da capacidade instalada no nosso parceiro às necessidades da ISA ao longo do tempo. Do ponto de vista económico, traduz-se numa redução dos custos fixos quer em recursos humanos, quer a nível de infraestruturas.

8.3 Projetos de investimento cofinanciados

Com o objetivo de alavancar os capitais próprios afetos ao investimento, a ISA mantém um *pipeline* de propostas para cofinanciamento, junto de várias entidades. Após o termo do período deste relatório, a ISA recebeu notificação da aceitação para cofinanciamento de duas propostas, que totalizam um apoio financeiro ligeiramente superior a duzentos e quarenta mil euros para um investimento total de um pouco mais de meio milhão de euros num período de dois anos:

- *ISA Grow* – Projeto de internacionalização com parecer positivo do organismo intermedio AICEP e cofinanciamento do programa operacional do Centro, *Portugal 2020*.
- *Global-Vision with SatCom* – Projeto de estudo de mercado e radar tecnológico para utilização de tecnologias de comunicação por satélite, a ser

cofinanciado pela ESA (Agência Espacial Europeia) no âmbito do programa *Small ARTES (Advanced Research on Telecommunications Systems)*.

9 Perspetivas futuras

Os resultados do 1º semestre, em linha com o período homólogo do ano anterior, permitem-nos manter a expectativa de um bom desempenho no final do ano.

No entanto, as oportunidades previstas no *pipeline* de vendas da ISA no 3º trimestre não nos permitem desde já assegurar que os nossos objetivos estarão cumpridos. Longe disso. Nas vendas, teremos que fazer um forte sprint no 4º trimestre para que possamos todos alcançar uma vitória na reta final.

Pelo lado mais positivo, a ISA vai no 4º trimestre continuar a beneficiar da redução de custos fixos introduzida pela nova parceria para a atividade de reparações e logística, o que augura a manutenção da sustentabilidade da empresa e um desempenho positivo do indicador EBITDA.

É fundamental para o crescimento no mercado dos EUA que a operação de aumento de capital em estudo se possa concretizar a breve trecho.

10 Dívidas à administração fiscal e à segurança social

A empresa não tem em mora qualquer dívida à Administração Fiscal, ao Instituto de Gestão Financeira da Segurança Social ou a quaisquer outras entidades públicas.

11 Demonstrações financeiras individuais não auditadas

BALANÇO ISA	30/06/2016	30/06/2015
A T I V O		
Ativo não corrente		
Ativos fixos tangíveis	168 508	210 419
Ativos Intangíveis	1 098 376	1 426 336
Participações financeiras (método de equi	82 727	126 828
Participações financeiras (outros método	0	13 250
Acionistas / Sócios	253 911	320 411
Outros ativos financeiros	30 412	34 112
Ativos por impostos diferidos	638 299	270 225
Ativos não correntes detidos para venda	0	2 208
	2 272 232	2 403 789
Ativo corrente		
Inventários	558 456	592 246
Clientes	504 768	579 106
Adiantamentos a fornecedores	29 854	20 118
Estado e outros entes públicos	85 272	82 674
Outras contas a receber	307 672	672 343
Diferimentos	21 950	17 985
Outros activos financeiros	755	756
Caixa e depósitos bancários	77 825	178 515
	1 586 552	2 143 743
Total do ativo	3 858 784	4 547 532

O anexo faz parte integrante do balanço em 30 de junho de 2016.

BALANÇO ISA	30/06/2016	30/06/2015
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital Próprio		
Capital realizado	1 653 471	1 080 000
Ações (quotas próprias)	-57 306	-57 306
Prêmios de emissão	2 738 101	2 508 713
Reservas legais	154 718	154 718
Outras reservas	36 311	36 311
Resultados transitados	-4 135 099	-3 867 188
Ajustamentos em ativos financeiros	-65 438	-65 320
Outras variações de capital próprio	285 755	391 036
	610 513	180 964
Resultado líquido do exercício	-375 713	-452 107
Total do capital próprio	234 799	-271 143
Passivo		
Passivo não corrente		
Provisões	119 708	29 280
Financiamentos obtidos	612 597	888 216
Passivo por impostos diferidos	81 913	108 708
	814 218	1 026 204
Passivo corrente		
Fornecedores	390 816	700 739
Adiantamentos de clientes	1 217	0
Estado e outros entes públicos	41 642	45 898
Acionistas/Sócios	200 000	410 000
Financiamentos obtidos	1 293 689	1 815 189
Outras contas a pagar	271 816	403 409
Diferimentos	610 588	417 236
	2 809 767	3 792 471
Total do Passivo	3 623 985	4 818 674
Total do capital próprio e do passivo	3 858 784	4 547 532

O anexo faz parte integrante do balanço em 30 de junho de 2016.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	ISA	ISA
	30/06/2016	30/06/2015
Vendas e serviços prestados	1 302 299	1 312 479
Subsídios à exploração	-	-
Variação de Inventários na produção	(223 232)	(219 757)
Trabalhos para a própria entidade	70 185	93 303
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(45 310)	(72 103)
Fornecimentos e serviços externos	(504 923)	(569 907)
Gastos com pessoal	(557 744)	(624 126)
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	-	429
Provisões (aumentos/reduções)	2 045	(348)
Aumentos / Reduções de justo valor	-	-
Outros rendimentos e ganhos	90 324	138 835
Outros gastos e perdas	(122 993)	(29 339)
Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	10 650	29 466
Gastos / reversões de depreciação e de amortização	(306 638)	(383 864)
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	(295 988)	(354 398)
Juros e rendimentos similares obtidos	203	-
Juros e gastos similares suportados	(71 623)	(87 520)
Resultado antes de impostos	(367 408)	(441 918)
Impostos sobre o rendimento do período	(8 306)	(10 188)
Resultado líquido do período	(375 713)	(452 107)

O anexo faz parte integrante da demonstração de resultados em 30 de junho de 2016.

Gartner. 2012 Cool Vendor

Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications, and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose. Gartner, Inc., Cool Vendors in Smart City Applications, 2012, Bettina Fritz-Rovin, Federico De Silva, Alfonso Velosa, April 19, 2012.

