

## Esterofoto Geoengenharia SA

Álvaro Pombo

Administrador

([www.estereofoto.pt](http://www.estereofoto.pt))

Q. – Conte-nos um pouco da historia da empresa, que já tem mais de 30 anos.

R. – A Esterofoto é uma empresa de raiz, a base da empresa tem haver com a produção cartográfica. As empresas como a Esterofoto, de matriz de produção cartográfica (representação da terra), tiveram uma importância significativa na pós-guerra. O aparecimento da fotogrametria, a utilização da fotografia aérea, digamos que foi a produção massiva de dados cartográficos da terra. Já na década de 80 com a evolução tecnológica esses dados passaram a ter uma componente mais tecnológica, ou pelo menos uma tecnologia mais adequada ao momento que se vivia e passamos a ter dados numéricos. Os dados do território do mundo já existem e com abundância, o que é necessário e colocar informação sobre esses dados. Nós até agora tínhamos informação desintegrada, agora o novo sistema de informação vai integrar todas as informações disponíveis. A relação que os sistemas integrados de gestão, obrigam a uma visão muito mais disciplinar e a um trabalho muito mais ligado a outras especialidades, de uma forma a que uma resposta que se dá a um determinado cliente começa a ser problema não pela informação mas sim pelo conhecimento.

Q. – Esta empresa está a transformar-se numa empresa de tecnologia da informação (IT)?

R. – Basicamente é isso, o negocio da Esterofoto era a produção de dados do território, mas hoje isto já não é um negocio, grande parte do trabalho já se encontra efectuado. Começam a chegar ao mercado operadores que integram essas informação.

Q. – A integração neste momento é a chave do negócio?

R. – Claramente, ha muita informação que foi sendo produzida, agora ha que integra-la e dar-lhe utilidade e valoriza-la. A informação é tanta que não é possível dá-la ao meu cliente, é necessário trata-la primeiro para que o cliente a consiga usar.

Q. – A empresa tem que passar por transformações constantes para acompanhar a evolução da tecnologia?

R. – A empresa tem que passar por transformações constantes, nos investimos muitos milhares de euros em formação anualmente. Por outro lado nesta perspectiva de integração das varia valência da empresa e sobretudo da interdisciplinidade nós passamos a ter cada vez mais especialistas em varias áreas. A Esterofoto, podemos toma-la como base geográfica, ha 30 anos tinha Eng.º Geógrafos, Topógrafos e Desenhadores, ha 20 anos já tinha Eng.º Geógrafos, Topógrafos, Desenhadores e Eng.º Agrónomos. Actualmente a Esterofoto tem desde Eng.º Electrotécnicos, Civis, Agrónomos, Geómetras, Hidráulica, em todas as áreas do saber a empresa tem que ter um interlocutor. Quando se vende uma aplicação e se vende uma solução para o cliente, integrar a informação, um conjunto de especialidades.

Q. – Que tipo de clientes mostram interesse pelos vossos serviços?

R. – O mercado esta a mudar muito. A Esterofoto trabalha muito na área da engenharia rodoviária, ferroviária, tudo o que haver com grandes projectos de infra-estruturas. Estes projectos de infra-estruturas ha 20 anos atras eram todos produzidos pelo Estado. Nós estamos em vários mercados como a Roménia, Bulgária, Polónia, Republica Checa, temos uma visão razoavelmente ampla deste mercado e dos seus problemas. Cada vez mais aparecem privados na gestão dos recursos das infra-estruturas.

Um agente privado tem uma gestão mais rigorosa que o Estado, normalmente os Estados são mais esbanjadores, não tem tanto cuidado na gestão, isto tem haver com as características de gestão dos privados e dos Estados. Hoje em dia por esta lógica e por intervenção dos privados, eu tenho que conhecer muito bem a minha infra-estrutura, é

um detalhe impensável ha alguns anos, porque se eu não a conhecer muito bem não consigo ter uma gestão fina que me garanta a viabilidade e a rentabilidade do investimento. Até agora era possível nós termos um tipo de gestão em que tínhamos um conhecimento grosseiro. Quando digo grosseiro, naturalmente falamos de uma via, eu conheço a via, mas não sei quantos sinais existem, o seu comprimento, isso não era preciso, hoje em dia é preciso. Se é uma parceria publico-privada, é uma concessão, o Estado vai fiscalizar, onde é muito melhor a fiscalizar do que a executar. Estas auditorias permanentes são necessárias, logo o tipo de cliente vai ser o tal que vai necessitar da tal informação devidamente tratada, para ele gerir a infra-estrutura e para depois mostrar à entidade que lhe deu o direito de explorar a infra-estrutura e que esta a fazer de acordo com o contrato que assinou. Ha aqui um aspecto que tem haver com aumento do rigor, o aumento dos dados porque a margem de erro diminuiu. Como a margem de erro das sociedade diminuiu, a quantidade de informação tem que ser maior e muita informação é ingerível, temos o mesmo problema, temos que tratar a informação de modo a que quem a receba a consiga usar. É um pouco essa alteração e esse percurso que estamos a fazer, é essa transição de mercados e alteração de mercados que estamos a fazer.

Q. – Qual a experiência da empresa em Espanha?

R. – Espanha é um mercado fechado. Os mercados fechados acabam por ter problemas de evolução. Os mercados fechados são mercados muito proteccionistas. Quando falo em mercados fechados, são mercados que tendencialmente se fecham à entrada de externos e reage mal perante a entrada de externos. Isto tem haver com a cultura dos estados e com a própria historia dos países, no caso da Espanha talvez ate com a própria localização geográfica. Nós temos uma empresa em Espanha que se chama INCICA – Engenharia de Sistemas Cartográficos. Essa empresa que esta em Espanha, temo-la há 2 anos. Tenho um vasto conhecimento de varias regiões de Espanha e conheço razoavelmente bem o mercado espanhol, quando digo que é uma economia fechada, significa que ha certos procedimentos que estão definidos em certas zonas de Espanha em que as pessoas quase que pagam para que não sejam alterados. Ha um ritual quase de execução que leva a que a pouca evolução no contacto com as entidades publicas. Não tem haver muito com a realidade das empresas, que são extremamente dinâmicas,

inovadoras, mas em áreas específicas de mercado. Digamos que os grandes empórios, as grandes estruturas ou as grandes empresas que dependem dos grandes empórios acabam por criar uma forma de funcionar que leva ao bloqueio de entrada de inovação das empresas que garantam aquele mercado e que não permitam muita evolução.

Q. – Como está a decorrer a entrada no mercado espanhol?

R. – Não é fácil. O que estamos a levar para Espanha é tecnologia muito recente e tratamento de dados muito recente. O que nós encontramos em Espanha é que existem processos muito mais baratos e mais simples de fazer porque os requisitos que são definidos para executar aquele trabalho não tem a complexidade que tem noutros países. Descobrimos também que por vezes alguma rejeição por parte dos serviços oficiais, porque uma solução mais tecnológica retiraria o emprego a muitas pessoas. Existe um jogo de sombras que se faz nesta abordagem em que se nota que ha razoes que não tem haver com a razoes tecnológicas, tem haver com razoes sociais. Nós já estivemos em entidades publicas a falar sobre soluções que claramente vimos que não aderiram à solução porque significava uma alteração muito significativa da estrutura dentro da organização. Ou seja existiam pessoas que faziam a mesma coisa há muitos anos e da mesma maneira. A inovação nos países surge por via do contacto com outras realidades, quanto mais aberta é uma economia mais ela tende a ser estimulada pelas outras economias. O que me parece em Espanha é que as coisas são ancoradas em grandes empórios, é uma opção espanhola que me parece muito mais inteligente que a portuguesa. Os espanhóis foram buscar os fundos comunitários e fizeram as obras publicas com empresas espanholas e em vez de ter empreiteiros passaram a ter grupos económicos. Estes grupos económicos-financeiros, que deixaram de ser empreiteiros, passaram a comprar o serviço e inclusivamente passaram a utilizar esses fundos que tinham ganho para aumentar a dimensão dos empreiteiros. Vejo uma dificuldade muito grande na internacionalização das empresas espanholas. Se a empresa espanhola for com toda a estrutura é fácil os espanhóis conseguirem algumas posições significativas, o problema é quando se larga uma empresa sozinha no meio de uma determinada zona económica.

Q. – Poderá falar-se em iniciativas ibéricas para conquistar o mercado de leste de Europa?

R. – Não tenho duvida. Existe uma empresa espanhola que se chama Esterocarto que colabora muito connosco. Em Espanha há mais facilidade de comprar algum do material que utilizamos. Uma câmara aérea custa cerca de 600 mil euros, estamos a falar de equipamento muito sofisticado e caro, os espanhóis tiveram fundos do Estado espanhol para comprar esses equipamentos. A Esterocarto tem 3 câmaras aéreas por exemplo. Esta empresa tem todo o interesse em colaborar connosco porque nós não temos equipamento mas temos mercado. A Esterocarto neste momento está a voar connosco para a Roménia, irá provavelmente voar na Polónia, tem um avião a operar na Grécia onde nós arranjam um contrato e estamos com esperança de avançar para a Arábia Saudita. Como é que isto funciona? Os portugueses vão sempre à frente porque tem a facilidade do contacto e vão depois os equipamentos e os espanhóis atrás. Isto tem uma lógica, se em Espanha dão subsídios para o equipamento e em Portugal não, então vamos nós arranjar o mercado e levamos as câmaras que os espanhóis tem, isto é a pura colaboração entre empresas portuguesas e espanholas.

Q. – Onde gostaria de ver a empresa nos próximos 3 anos?

R. – Gostaria de contar que estávamos certos, era de facto a área do desenvolvimento de aplicações dedicadas para tratamento da informação que era correcta. Que a aquisição da informação dos dados do território não era tão relevante como há uns anos atrás e o que é realmente importante é pôr valor acrescentado sobre os dados do território. E que a Esterofoto tinha conseguido implantar o seu sistema via pave, que é como se chama o sistema que desenvolvemos para fazer auditorias a vias (estradas). Eu julgo que é um pouco neste sentido da organização da informação e transforma-la em conhecimento que vai ser o nosso trabalho nos próximos anos.