

TECNOLOGIA

Simdriver: Como andar na estrada sem estar na estrada

O Simdriver é um simulador avançado de condução, desenvolvido por uma empresa portuguesa. Tem um software de realidade virtual e dispõe de três monitores, o que permite aos alunos terem um ângulo de visão da estrada mais alargado.

SIMDRIVER

Este simulador foi desenvolvido pela empresa Brainwork e a sua última versão está há dois anos no mercado.

**1 SIMDRIVER**

O simulador tem três monitores, que proporcionam ao aluno ter um ângulo de visão mais alargado; o volante permite sentir a vibração real e os pedais têm uma tecnologia própria que os torna semelhantes aos disponíveis nos carros.

ANA LARANJEIRO
alaranjeiro@negocios.pt

Não é um carro, mas pode ser conduzido. Ou melhor, pode aprender a conduzir. Chama-se Simdriver e é um simulador avançado de condução que está homologado pelo Instituto da Mobilidade e dos Transportes (IMT). Destina-se a escolas de condução e centros de formação de condutores e pode ser usado na formação de pessoas que estejam a tirar a carta de condução de veículos ligeiros.

“O projecto do Simdriver visa sobretudo dar uma ferramenta de trabalho aos instrutores, aos donos das escolas de condução e aos alunos” no sentido de “melhorar

aptidões”, conta ao Negócios Sérgio Louro, responsável técnico e sócio da Brainwork, empresa que desenvolveu este equipamento e que registou a marca Simdriver.

O responsável explica que as normas ditadas pelo IMT definem que as escolas que tenham simulador podem dar até 25% das aulas de condução (o mínimo estabelecido são 32 classes) com recurso a estes equipamentos. A utilização do simulador Simdriver, refere, permite aos alunos terem contacto com a “sensibilidade [inerente] ao volante [de um carro], aos pedais e treinar os

pontos de embraiagem”.

O que distingue este equipamento de outros?

A presença de simuladores de condução nas escolas de condução não é recente. Porém, Sérgio Louro explica que a tecnologia subjacente a alguns desses aparelhos é “mais antiga”, não tendo as mesmas características que o Simdriver. A última versão deste simulador, no mercado há cerca de dois anos, tem três monitores “que dão uma panorâmica ao ângulo de visão muito maior”. Além disso, “o software é completamente didáctico” e ao

“nível de plano tem um forte ‘feedback’, que é uma vibração que dá a noção do volante. Tem também a questão dos pedais – é uma tecnologia própria, de forma a ter os cursos de movimento do pedal, a força das molas ajustada, o que dá ao aluno a sensibilidade” que um automóvel tem.

Além disso, este simulador dispõe de um software de realidade virtual próxima de uma situação real, de acordo com a empresa, com gráficos e som a três dimensões. E está preparado para que o aluno enfrente episódios reais, como a condução em diferentes tipos de

25%

CONDUÇÃO

As escolas com simuladores podem dar até 25% das aulas de condução com recurso a estes equipamentos.

piso, condução nocturna e em condições adversas, minimizando a possibilidade de acidentes.

Como é que surgiu a ideia?

Sérgio Louro é licenciado na área da informática e tem um mestrado em inteligência artificial, mas está “na área da computação gráfica há muitos anos”. Conta que a ideia de lançar este simulador e a sua evolução vão “ao encontro de uma experiência” que tem “há muito tempo”. “Por algumas solicitações que temos tido, internacionais, acreditamos bastante no projecto”, defende. A empresa está a trabalhar no sentido de estabelecer parcerias com alguns países lusófonos com vista a exportar o Simdriver.

O responsável técnico acrescenta que para entrar em mercados externos, um factor importante são as parcerias que podem ser estabelecidas localmente. “A diferença do produto está, nomeadamente no preço”, que o responsável afirma ser competitivo (sem desvendar valores), mas também no “tipo de parceiro”. “A assistência técnica é sempre importante neste tipo de negócio. O nosso preço é mais barato, mas neste assunto prevalece sempre quem lá está e dá assistência às máquinas”. A Brainwork tem para o Simdriver um sistema remoto de diagnóstico para eventuais problemas, que permite uma análise rápida, bem como a sua solução.

Para o futuro, a empresa ambiciona lançar um simulador para a formação na condução de motociclos e veículos pesados. ■



Este simulador utiliza um sistema de três monitores que dá uma panorâmica ao ângulo de visão muito maior. O software é completamente didáctico. Ao nível de plano tem um forte ‘feedback’, que é uma vibração que dá a noção do volante. E tem também a questão dos pedais.



SÉRGIO LOURO
Responsável técnico da Brainwork.



INVESTIMENTO

“Ser ‘business angel’ é uma actividade de risco, mas nunca desinteressada”

Aproximar empreendedores e “business angels” e dar a conhecer a actividade é a missão da nona Semana Nacional de Business Angels, promovida pela Federação Nacional de Associações de Business Angels (FNABA), que arranca esta segunda-feira, 16 de Novembro. Mais de uma dezena de associações vão promover em várias cidades portuguesas acções de promoção de investimento em start-ups e outros projectos. Miguel Henriques, presidente da FNABA, refere ao Negócios que, durante esta semana, os “business angels” de cada ponto do país dão-se a conhecer aos empresários e empreendedores das suas regiões, por forma a potenciar relações ‘win-win’ na implementação de novos projectos empresariais. Durante estes dias vão ser apresentados “casos de sucesso e insucesso, sendo estes casos práticos que explicitam a forma de actuação destes agentes

dentro de uma start-up ou projecto empresarial”.

Os portugueses conhecem o trabalho dos “business angels”?

Miguel Henriques defende que “apenas quem procura, encontra” um “business angel”. “Apenas empreendedores que começam a procurar junto das suas redes como podem financiar os seus projectos encontram esta figura como uma forma complementar ou alternativa a demais soluções”, acrescenta. Em relação ao sector, Miguel Henriques aponta ainda que existem “mitos”. Uma dessas ideias é que “business angel” é “um CEO que aportará capital e fará a gestão da empresa”, algo que está errado, diz, porque um “business angels” apoia, financia e orienta, mas o projecto será sempre de absoluta responsabilidade dos seus promotores originais”. “Outro mito bastante enraizado é de que

o ‘business angel’ é uma figura inacessível e quase secreta”, afirma. Estes investidores são “cidadãos comuns, muitas vezes em idade activa”, que através da sua experiência tentam rentabilizar um investimento. “É uma actividade não remunerada, de altíssimo risco, mas nunca desinteressada. O ‘business angel’ procura diversificar a sua carteira pessoal de investimentos, onde inclui então a actividade de capital de risco informal, com a mesma expectativa que terá ao escolher uma outra aplicação bancária ou apostar na bolsa: ganhos futuros”, definiu. Quanto ao futuro, Miguel Henriques acredita que “a realidade daqui a um ano” será “um aumento desta actividade e uma maior dinamização, nacional, dos investidores, dos empreendedores, e inclusive um esforço maior dos próprios ‘business angels’ na angariação de novos para as suas redes”.

ANA LARANJEIRO



FNABA diz que os “business angels” investem à espera de ganhos futuros.



Os ‘business angels’ vão dar-se a conhecer para potenciar relações ‘win-win’ na implementação de projectos.

MIGUEL HENRIQUES
Presidente FNABA