

## Soltráfego - Luz verde às soluções de trânsito

29 Abril 2010 | 11:29  
TeresaGens -

**A loja, num centro comercial de Matosinhos, não teria mais de 11 metros quadrados. Material de electricidade e serviços de telecomunicações para PME era o que vendia. Ao proprietário, Carlos Oliveira, o negócio até corria bem mas ele queria mais, isso era...**



**Carlos Oliveira** | Soluções para o trânsito são o negócio da Soltráfego.

**Quando um adepto da filosofia pega num negócio de gestão de trânsito e estacionamento, o que pode acontecer? No caso da Soltráfego já foi considerada uma PME Líder.**

A loja, num centro comercial de Matosinhos, não teria mais de 11 metros quadrados. Material de electricidade e serviços de telecomunicações para PME era o que vendia. Ao proprietário, Carlos Oliveira, o negócio até corria bem mas ele queria mais, isso era certo. E porque queria mais, não parou até entrar no negócio da gestão de trânsito em 1993.

Lembra-se bem que, no início dos anos 90, o mercado das soluções de semaforização estava paralisado em Portugal. O país não era um alvo preferencial das grandes empresas internacionais que operam neste sector. Mas, se a dimensão do país, e do negócio, e a fragmentação dos centros de decisão não agradava aos "grandes", agradou ao empresário que viu aqui uma janela de oportunidade. Quatro anos mais tarde, outra janela, desta vez a gestão de estacionamento.

E foi assim que um homem da filosofia - Carlos Oliveira frequentou a Faculdade de Filosofia da Universidade Católica -, se transformou num empresário pioneiro. A sua empresa, a Soltráfego - Soluções de Trânsito, que teve origem numa empresa familiar, constituiu-se com este nome em 2003 - sempre com capitais próprios.

Desde então, instalou dez mil semáforos e 2,5 mil radares de detecção de velocidade de Norte a Sul do país. Na área de estacionamento e acessos, fez 300 instalações e montou mais de 350 parcometros. Também trabalha lá fora, sobretudo em países de expressão portuguesa.

### **Do Marquês a Santo Ovídeo**

Dinâmica e inovação, são a dupla em que Carlos Oliveira acredita. O seu negócio vive da parceria entre a engenharia portuguesa e as boas práticas internacionais que conhece através de trocas de "know-how" com empresas espanholas, italianas, alemãs e francesas. Sem esta fluidez não poderia oferecer aos seus clientes - institucionais (sector público, municípios e direcções de estradas) e privados -, soluções como a tecnologia LED, o último grito nos semáforos.