

# Satellogic, el Fitbit de la Tierra

Los datos son el nuevo petróleo. Quien goce de información privilegiada y precisa tiene el poder de tomar decisiones acertadas para lograr ser más competitivo, pero también tienen el poder de resolver problemáticas que aquejan a la humanidad, aseguran en **Satellogic**.

“Sobre esta línea fue que se fundó esta compañía, pensando en los grandes desafíos a los que vamos a enfrentarnos los próximos 30 años”, explica Marco Bressan, Chief Solutions Officer de Satellogic.



Marco Bressan, Chief Solutions Officer de Satellogic

Una población mundial que superará los diez mil millones este siglo, según estimaciones recientes de las Naciones Unidas, la problemática de producción y distribución de alimentos y energía, así como los efectos e impacto del cambio climático, fueron los **factores clave para la fundación en 2010 de la empresa argentina especializada en microsatélites**.

“Con las soluciones de nuestra compañía queremos democratizar un servicio que hasta hace poco era muy caro, y con datos escasos. La información que se obtenía a partir de ellos era demasiado genérica. Al unificar la infraestructura para la recolección de datos con inteligencia artificial, somos capaces de brindar soluciones a bajo costo y a medida. Nuestros clientes pueden usar esta información en apoyo a la toma de decisiones o, mejor aún, para eliminar estas decisiones automatizando procesos”, platica Bressan, mientras asegura que **Satellogic ha logrado bajar el costo de los satélites abriendo una oportunidad muy grande para que prácticamente cualquier empresa tenga acceso a este tipo de información**.

Bressan compara a **Satellogic como un Fitbit para la Tierra**. Esta empresa diariamente obtiene datos mediante imágenes de muy alta resolución, de manera que pueden saber por ejemplo cuanta soya está cultivada, saber la producción de petróleo, el estado de los bosques, arrecifes de coral, cómo están avanzando las grandes urbes, etc.

Con ello, **tanto gobierno y empresas puedan tomar decisiones con base en esa información**, y mejorar programas y estrategias comerciales o de políticas públicas.

## **Cambios**

El sector de los satélites está experimentando una transformación masiva a medida que más entidades comerciales y gubernamentales aprovechan las constelaciones de artefactos en el espacio para introducir nuevos servicios en la Tierra.

Según un estudio realizado por la firma asesora Mordor Intelligence , **el mercado de satélites pequeños está valuado en 2.69 mil millones de dólares en 2017 y se prevé que crezca a 6.91 mil millones de dólares para 2023 .**

Satellogic cuenta con un equipo de doctores, **expertos en visión artificial, en aprendizaje automático, IA, Big Data y ciencia de datos dedicados a desarrollar algoritmos para automatizar la extracción de información a partir de estos datos**, que pueden ser utilizados para encontrar correlaciones útiles para hacer predicciones y pruebas.

Por ejemplo, saber el número de autos en los estacionamientos de las tiendas y poder predecir sus ingresos trimestrales. Ese mismo principio se puede utilizar para saber el impacto que tuvo algún incendio forestal.

“Nuestro enfoque es más comercial. Trabajamos mucho en el sector forestal, empresas, productores forestales para gestionar operaciones basadas en datos. El mundo agrícola, en la industria de producción de alimentos, en el sector de energía (petroleras, gas, eléctricas, hidroeléctricas), en el de seguros, en dónde información como saber el impacto generado en una zona después de la caída de granizo es de gran importancia.

“En gobierno a escala de políticas para entender la información catastral que son procesos muy manuales y caros, y que Satellogic hace accesibles”, explica Bressan.

Lo que hacen, dice, es ayudar a **automatizar la infraestructura en estas empresas, apoyando además desde grandes corporativos hasta pequeños agricultores** que no tienen acceso a información para toma de decisiones.

En la actualidad Satellogic se encuentra trabajando en diferentes regiones como en América Latina, en donde la demanda proviene en gran medida del sector agrícola y forestal con clientes que en su conjunto poseen un patrimonio superior a las cinco millones de hectáreas forestadas.

La compañía posee una cartera de clientes en constante crecimiento y proyecta ampliarla en el corto plazo teniendo en cuenta que, para 2020, planea tener 70 satélites en órbita para generar un mapa de todo el planeta en alta resolución en una semana. De esta manera, se podrá escalar el volumen de datos, el alcance y el número de proyectos que están procesando actualmente.