

Written by

Saturday, 12 November 2011 04:31 - Last Updated Monday, 14 November 2011 14:38



Nesta conversa franca, reservas e desconfianças quanto à transferência de tecnologia de origem norte-americana deram a tônica da nossa entrevista.

Written by

Saturday, 12 November 2011 04:31 - Last Updated Monday, 14 November 2011 14:38

No dia 08 de novembro, durante o "Industry Day" promovido pela espanhola Navantia, empresa concorrente no ProSuper da Marinha do Brasil, ALIDE entrevistou com exclusividade os representantes da Lockheed Martin, empresa responsável pelo fornecimento do sistema AEGIS às fragatas espanholas Classe Álvaro de Bazán. Entrevistamos os Srs. Peter Buckley, Gerente de Contatos Institucionais; Tito Dua, ex-capitão da US Navy e funcionário do Departamento de Desenvolvimento de Negócios Internacionais; Marco Fluegel, Gerente de Programas na parte de Offsets; Joseph Heenan, Gerente de Programas de Produção Internacional; e David Luhta, Gerente de Programas Navais.

ALIDE: Neste momento, existe muita desconfiança no Brasil com relação à real transferência de tecnologia (ToT) por parte de empresas e das forças armadas americanas. Há quem duvide não só de mecanismos governamentais, mas da própria vontade dessas entidades em transferir tecnologia. Como a Lockheed encara essa questão e qual estratégia ela tem para contornar essa desconfiança?

LM: Estamos todos bastante conscientes dessa desconfiança. Nosso argumento é o exemplo da Espanha. Em 1996 nós iniciamos uma parceria estratégica com a Navantia não só para fazer uma venda em si, mas para transferir tecnologia e dar a ela capacidade de pesquisar e desenvolver autonomamente. Hoje eles estão aqui procurando vender um produto quase 100% espanhol. Nossa única contribuição é o AEGIS, todo o resto da eletrônica é feita por eles. Essa é a maior prova de que nós transferimos tecnologia e os capacitamos.

ALIDE: Entendo esse ponto. Acontece que ALIDE esteve, em fevereiro, na Espanha e entrevistou o comandante da F-101, a primeira fragata Álvaro de Bazán (confira [aqui](#)). Na ocasião, ele nos disse que a Navantia faz todos os consoles e displays e uma boa parte dos sensores (outros ela compra de fornecedores europeus), além de ter feito toda a parte de integração de sistemas. Porém, eventualmente, há alguns serviços de manutenção que a Armada Española e a Navantia não conseguem fazer, sendo necessário mandar o equipamento para os EUA para que seja consertado. Isso não é indício de que a tecnologia não foi 100% transferida?

LM: Sim, é verdade. É preciso ser realista. Nem toda a tecnologia é transferida. Há, por

Written by

Saturday, 12 November 2011 04:31 - Last Updated Monday, 14 November 2011 14:38

exemplo, alguns códigos-fonte que programam funções muito sensíveis, sensíveis no sentido de delicadas. Pense em um serviço de e-mail. Há um código-fonte que é o responsável pelo envio do e-mail. Você pode não tê-lo, mas tem uma série de outros que lhe permitem programar e reprogramar o software de envio de e-mail. Você pode alterar as funcionalidades dele, mudar as ordens que ele recebe ou modo como as interpreta, pode alterar uma série de funcionalidades e até programar um novo software de envio de e-mail. Desde que use um pedaço de linguagem base já escrita que é esse código-fonte, porque é ele que garante que o e-mail vá e não volte. Isso não quer dizer que as outras capacidades que você adquire não sejam relevantes e não tenham um potencial operativo e comercial enormes.

ALIDE: Ainda assim, tem-se aí uma limitação. Mesmo com ela ainda vale a pena para o país adquirir, pagando caro, essa tecnologia?

LM: Sem sombra de dúvida! Há toda uma série de novos métodos, técnicas e conhecimentos, tanto na parte de hardware como na de software, que vem a reboque de um sistema como o AEGIS. Muita coisa nova, em termos de conhecimento, pode ser incorporada pela Marinha do Brasil e por empresas brasileiras. A grande questão, e para qual está se dando pouca atenção, é essa: O Brasil tem condições efetivas de absorver toda a imensa quantidade de tecnologias inerentes a um sistema como esse? Não sabemos. É possível que nós enchamos tanto a caneca, que vocês simplesmente não consigam beber. Não somos trapaceiros, vamos transferir toda a tecnologia que estiver acordada no contrato de offset. O Sr. Tito Dua entra na conversa dizendo: Quando eu era Capitão-de-Mar-e-Guerra (Captain) na US Navy, eu tinha uma placa de madeira na minha mesa que dizia: "integrity above all" (integridade acima de tudo). Se não for para ser assim, não vale à pena. Vamos transferir toda a tecnologia que assumirmos transferir através do contrato. Mas não se enganem; ninguém transfere tudo. Importante mesmo é escolher alguém tenha muito para transferir e garantir que vocês, brasileiros, realmente serão capazes de absorver o que lhes passarmos e manusear com segurança e propriedade essa nova tecnologia.

ALIDE: Quais são as limitações da própria empresa? A despeito disso tudo, ainda permanecerá um grande medo de black boxes.

LM: O AEGIS é uma criação da US Navy. Ele vem sendo desenvolvido e modernizado continuamente há quarenta anos. Já foram gastos 80 bilhões de dólares nele ao longo de todo esse tempo, é o tipo de gasto que hoje seria impensável e só aconteceu porque vivíamos a Guerra Fria. A problemática aqui é que, no final das contas, nós estamos vendendo um produto feito pela Marinha e, por isso está sujeito às limitações impostas pela Marinha. Esse medo nutrido em relação aos Estados Unidos é infundado. O Presidente Obama não tem um botão

Written by

Saturday, 12 November 2011 04:31 - Last Updated Monday, 14 November 2011 14:38

em Washington que desliga todos os AEGIS do mundo se ele quiser. Não é para isso que servem os códigos-fonte e não é assim que eles funcionam. Mesmo com essas limitações, o AEGIS ainda é o melhor sistema antiaéreo do mundo e pode fazer muito pela sua indústria. O caso da Espanha é emblemático. Treze anos atrás começamos uma parceria extremamente assimétrica em termos de capacidade de PD&I. Hoje eles até vendem alguns itens e sistemas para os nossos navios. Essa, por sinal, é outra vantagem do AEGIS. Há seis países hoje operando o sistema: EUA, Espanha, Coréia do Sul, Japão, Noruega e Austrália. São mais de 100 navios equipados com ele. Só na US Navy são 22 cruzadores classe Ticonderoga e 58 contratorpedeiros classe Arleigh Burke, além das modernizações. É um imenso mercado potencial para sobressalentes, se o Brasil atingir um preço competitivo.

ALIDE: O Brasil está criando um enorme arcabouço jurídico para a proteção da indústria nacional. A MP544 é só o mais recente exemplo disso. O consórcio Rafale Internacional aparentemente adotou uma estratégia interessante para ganhara a concorrência a atender as diretrizes do Ministério da Defesa. Os franceses fizeram uma parceria com a FIRJAN (confira [aqui](#)

) para estimular indústrias cariocas a serem as receptoras das tecnologias aeroespaciais que serão absorvidas com o FX-2. A Lockheed tem alguma estratégia semelhante? Há planos de transferir alguma planta industrial para o Brasil?

LM: A Lockheed tem uma parceria com um instituto de pesquisa vinculado a uma universidade aqui no Rio. Esse projeto é na área de materiais compostos e energia, não é militar strictu senso, embora tenha usos possíveis nesse setor. Ainda não podemos falar muito dele porque ele ainda não foi oficializado. Dentro de algumas semanas faremos o lançamento oficial da parceria. Além disso, a companhia está muitíssimo interessada nas concorrências do SisFron e do SisGAAz (o AEGIS, por sinal, pode ser usado como uma plataforma para operar em conjunto com o SisGAAz, aos moldes do que a US Navy e US Coast Guard já fazem). Some-se a esses fatores o fato de a LM não ter nenhuma representação na America Latina. Por conta disso a Lockheed vai abrir um escritório no Brasil. As iniciativas já foram tomadas, a empresa, porém, é muito grande, por vezes algumas iniciativas levam muito tempo para percorrerem todas as instâncias pertinentes. Deve-se esperar esse escritório para as próximas semanas, talvez alguns meses. Quanto à abertura de uma planta industrial, uma fábrica propriamente dita, há planos para isso também. Estes são porém, mais complicados e vão levar mais tempo para se concretizarem.

ALIDE: Algum último ponto que os senhores gostariam de sinalizar para os leitores brasileiros?

LM: Sim. Primeiro, conforme já dissemos, a LM acabou de completar junto à MB, e com pleno

Written by

Saturday, 12 November 2011 04:31 - Last Updated Monday, 14 November 2011 14:38

sucesso, a modernização de meia vida do Sistema de Combate do Tapajó, submarino da classe Tupi. Além disso, fechamos há não muito um acordo semelhante com a Turquia para o sistema AEGIS. Inicialmente eles negaram ajuda americana e tentaram fazer o sistema sozinhos. Quarenta anos de experiência não se supera com facilidade, apesar de tudo. Eles voltaram atrás e agora negociaram um acordo com a LM. Conseguimos superar o medo que eles também tinham de black boxes e a parceria está correndo muito bem. A Turquia está desfrutando uma oportunidade parecida com a que o Brasil quer criar para si.