



Nesta semana, numa entrevista inesperada dada ao jornal Valor Econômico, o Sr. César Augusto da Silva, Diretor-Executivo da Akaer, empresa brasileira de estruturas aeronáuticas, anunciou o fechamento de importante acordo com a empresa francesa Altran.

Imediatamente, nossos leitores começaram a se questionar, se, por trás desta movimentação corporativa, não poderia se esconder, na realidade, uma "debandada" da empresa brasileira do programa Gripen NG, do qual ela é um de seus primeiros proponentes no país, em direção ao time do modelo francês Rafale.

Para entender as verdadeiras causas e consequências desta importante negociação, ALIDE decidiu encaminhar algumas perguntas rápidas para o Sr César Augusto da Silva, vejam as respostas dele abaixo.

ALIDE: O acordo com a francesa Altran tem alguma intercessão (política) com o programa F-X2?

César Silva: Não, nenhuma. A Akaer está conduzindo o desenvolvimento sem qualquer vínculo com o resultado do F-X2. É óbvio que, em caso de decisão pelo Gripen, fará com que nosso projeto de criação da 1st Tier Brasileira [empresa de 1o nível seja viabilizada mais rapidamente, com impactos muito forte em toda cadeia de valor do setor aeronáutico. Daí o grande benefício da escolha pela solução sueca. Será vital para sobrevivência de muitos fornecedores locais que estão em estado falimentar dependendo somente da Embraer cuja recuperação deverá ser somente a médio-longo prazos.

Akaer explica acordo com franceses

Written by Felipe Salles

Wednesday, 17 March 2010 15:33 - Last Updated Wednesday, 17 March 2010 23:20

ALIDE: Os nossos leitores temem que o Governo Francês possa se opor, ou interferir para evitar que uma empresa francesa venha a apoiar o programa Gripen NG contra o o modelo francês Rafale. A Thales que teria entrado neste programa, logo no início, sofreu fortes pressões e saiu...

César Silva: Acho que não. O Chaiman do grupo Altran, Sr. Yves de Chaisemartin é muito ligado ao presidente Sarkozy e faz parte da comissão industrial de defesa da França. Esta empresa, na verdade, tem braços em cerca de 40 países, inclusive no Brasil, fornecendo serviços especializados de engenharia, inclusive na área de sistemas, o que complementa o seu expertise em Tecnologia e Inovação; Organização e Sistemas de Informação; Estratégia e Gerenciamento de grandes projetos. Como é o atual projeto da Akaer. A Altran tem como clientes a EADS, Dassault, SAAB, etc. Ela tem cerca de 18.000 funcionários, a maioria dos quais consultores, com um faturamento em 2008 de 1.65 bilhões de euros.

ALIDE: Como nasceu essa associação? Quando começaram as negociações?

César Silva: Há anos a Altran tem tentado entrar no mercado brasileiro sem sucesso. Ela, finalmente, percebeu que não conseguiria isso sem se aliar a uma empresa nacional competente e reconhecida. Nossos primeiros contatos foram há dois anos, porém, somente há 5 meses, realmente, avançamos até chegar na carta de intenções assinada. A principal exigência da Akaer é que aceitaria participação de empresas estrangeiras, desde que mantivesse o controle como majoritária, a mantivesse como empresa brasileira, gerida por brasileiros. A Altran topou o acordo e o detalhamento da participação está agora em curso.

ALIDE: O que a Saab, seu grande parceiro atual, achou desta sua associação com os franceses?

César Silva: A SAAB foi devidamente informada, e não teve qualquer senão a respeito. Muito pelo contrário, viu como positivo o fortalecimento da Akaer, empresa responsável pela entrega de vários componentes complexos e importantes no programa Gripen NG.

Akaer explica acordo com franceses

Written by Felipe Salles

Wednesday, 17 March 2010 15:33 - Last Updated Wednesday, 17 March 2010 23:20

ALIDE: Lendo a sua reportagem pode-se entender que vocês visam colaborar para aumentar o conteúdo nacional dos aviões das Embraer, atendendo assim as prerrogativas estipuladas pelo BNDES. Isso é certo? É certo, também, dizer que o objetivo primário da nova empresa é o mercado interno no Brasil, e somente depois passar para as exportações?

César Silva: Nossa empresa nasce com foco no mercado global, pois se você foca somente o mercado nacional, ou seja, somente a Embraer, você fica extremamente vulnerável, com riscos enormes, conforme podemos verificar periodicamente. Nossa empresa terá foco no mercado ASD (Aerospace and Defense), atuando em projetos civis e militares. Obviamente que para ter sucesso no exterior temos que ser um importante fornecedor em nosso país e por isso, queremos ser em cinco anos o maior fornecedor de segmentos completos para Embraer. Para isso precisamos ser globalmente competentes e competitivos.

ALIDE: Explorando o site da Altran saímos com a impressão de que esta empresa é na realidade uma grande empresa de consultoria, e, não, uma clássica indústria aeroespacial. O que a Altran ganha ficando com uma parcela das ações da Akaer?

César Silva: Você está certo. Ela tem especialistas em diversos setores, o que poderá complementar as expertises da Akaer em diversas áreas. Esta está sendo a primeira incursão da Altran na área industrial, e por isso está se aliando conosco. Estão percebendo a enorme oportunidade que esta aliança poderá trazer no futuro, com desdobramentos importantes em diversas áreas.

ALIDE: Isso não configura um conflito de interesse com os demais clientes industriais da Altran na Europa?

César Silva: De jeito algum. Acho que faltava para eles um parceria como esta, com uma empresa com atuação reconhecida no Brasil e no exterior, para que a sua atuação se alargasse. A sinergia e a somatória das competências das duas empresas poderá fornecer soluções muito mais abrangentes para seus clientes em toda Europa.

Akaer explica acordo com franceses

Written by Felipe Salles

Wednesday, 17 March 2010 15:33 - Last Updated Wednesday, 17 March 2010 23:20

Fonte: ALIDE