



A palestra de Bob Kemp na inauguração do escritório da Saab em Brasília

Na quarta-feira, 22 de outubro, diante da imprensa especializada e dos representantes em Brasília dos maiores jornais nacionais, a Gripen International inaugurou seu escritório na Capital Federal e botou oficialmente seu “bloco na rua”.

Para Bob Kemp, Vice presidente internacional para vendas e marketing da Gripen International, e anfitrião deste encontro, a SAAB é claramente a melhor parceira para o Brasil no programa F-X2. Ele argumenta que, por se tratar de “uma grande empresa de alta tecnologia, composta por 14.000 profissionais espalhados por todo o mundo, com produtos e soluções abrangendo um amplo leque desde ‘redes de camuflagem até caças supersônicos’, nenhum outro concorrente oferece tanto ao Brasil”.

Na sua apresentação, foram enfocados os pontos fortes da empresa e de seu produto, o caça

monomotor Gripen NG, que esta sendo oferecido como o próximo caça da Força Aérea Brasileira. Para convencer a FAB e o Governo Brasileiro, a SAAB se orgulha de contar com o engajamento ativo das forças aéreas que já utilizam o Gripen atualmente, assim como das companhias que são parceiras de risco do programa Gripen NG. Estas empresas também terão participação direta na formulação das propostas de off-set previsto para a concorrência brasileira. Segundo Kemp, a visão da SAAB aponta para uma janela futura de oportunidade para aproximadamente 200 células de caças na classe do Gripen.

Para ele: “A Gripen está numa posição muito favorável, pois, hoje 99,9 % dos caças em operação são produtos de cinco dos países com assento fixo no Conselho de Segurança da ONU. Assim, o único fornecedor deste tipo de sistema, verdadeiramente ‘neutro’ do ponto de vista político é a Gripen International”.

A evolução dos diversos modelos desta família denota claramente a qualidade do trabalho dos engenheiros da SAAB e de seus parceiros. Os modelos A/B tinham o peso máximo de decolagem na casa de 12 toneladas, a geração seguinte (C/D) passou a 14, e a próxima, NG alcançará as 16 toneladas, isso, obviamente sem comprometer suas qualidades de performance. O primeiro do vôo do Gripen original, ocorreu em 1995, o do C/D foi em 2002 e do NG ocorrerá em 2009.

Neste ano, a SAAB respondeu a RFI (Pedidos de Informação) de seis países diferentes. Nestas propostas, o Gripen NG tem grandes chances, por adicionar mais potência, mais carga bélica a todos os méritos dos modelos anteriores deste avião sueco. Um ponto de destaque da família Gripen é, que, a SAAB está determinada a tornar toda a nova tecnologia do NG, passível de integração nos modelos anteriores, evitando que os clientes atuais acabem com aeronaves “órfãs” nas suas mãos.

Kemp lembrou aos jornalistas que a Suécia tem uma longa e rica tradição de tecnologia aeronáutica. O país produziu nada menos que 4.000 aeronaves ao longo dos últimos 70 anos, além de ter sido o primeiro país (em paralelo e simultaneamente com a firma Heinkel, da Alemanha) a desenvolver assentos de ejeção durante a segunda guerra mundial.

Surpreendentemente ele informou que o futuro Gripen NG irá custar ainda menos que os aviões da geração C/D, por fazer uso maior de tecnologias eletrônicas COTS (tecnologias civis aproveitadas para uso militar – Conventional Off The Shelf) e, principalmente, por empregar o motor GE F-414 americano padrão, diferente do Gripen anterior, que usava uma versão

melhorada pela Volvo Aero da turbina GE F-404. O uso do novo motor irá reduzir em 20% o custo da motorização.

Projetado para a realidade de um país relativamente pequeno, o Gripen foi criado desde o início para ter um tempo de reação muito rápido. O NG supera todos os números dos modelos anteriores, com um tempo mínimo de turn-around (tempo entre a chegada de uma missão e partida para a próxima) em configuração para missão ar-ar de apenas 10 minutos. Nas missões ar-terra, esse tempo não passará de 20 minutos. Uma aeronave em alerta, já posicionada na cabeceira da pista e piloto na cabine, com apenas seu APU acionado, pode estar no ar em menos de um minuto após a ordem de decolagem ser emitida. Ainda no solo, ele já pode estar recebendo, em tempo real, dados dos AWACS, via o datalink integrado. Desta forma ao decolar ele já tem totalmente clara a situação tática no ar, ao seu redor, aumentando significativamente suas chances de êxito no combate e de sobrevivência.

Para a Gripen, seu avião é realmente um produto de sucesso no mercado, acumulando já vendas para quatro países estrangeiros, Tailândia, África do Sul, Hungria e República Tcheca. Para Kemp, “as maiores oportunidades no mundo para nós se localizam nos países da Europa Oriental e entre os países não-alinhados”. E ele alfineta: “nossos concorrentes aqui no F-X2, ao contrario, ou tem apenas uma venda para o exterior (F-18F – Austrália) ou nenhuma (Rafale)”.

Ele mostrou uma lista de potenciais clientes, já identificadas pelo pessoal de marketing da Gripen International, os “hot prospects”, com noção de datas e números previstos de compra.

Eslováquia

Bulgária: 16

Romênia: 48

Grécia: 40

Palestra e entrevista de Bob Kemp, VP de marketing internacional da Gripen International

Written by Administrator

Sunday, 26 October 2008 00:04 - Last Updated Thursday, 13 August 2009 10:45

Croácia: 12 Abertura 2008

Suíça: 22 Decisão meados 2009

Holanda: 85

Dinamarca: 48

Noruega: 48

Brasil: 36 Decisão 2009

Índia:126 Análise:2009 Decisão:20010

Outras oportunidades também identificadas nos slides seguintes, ainda que de decisão menos imediata: Bélgica, Estônia, Látvia, Lituânia, Eslovênia, Argentina, Canadá, Equador, México e Nigéria.

No tema transferência de tecnologia, Bob Kemp lembrou que a estratégia da Suécia foi manter em suas mãos, toda o software de controle de vôo e os demais sistemas avançados do Gripen, incluindo aí o datalink que segundo ele é um dos mais avançados no mundo incorporando um módulo de compatibilidade com o padrão Link 16 da OTAN. Citou também o caso da África do Sul onde engenheiros da Denel e da Força Aérea se mudaram por muitos meses para a Suécia, para atuar no programa de transferência de tecnologia previsto no contrato de venda dos Gripens para a força aérea daquele país. Um dos grandes pontos positivos do Gripen reside na sua capacidade de fundir as informações geradas pelos diversos sistemas embarcados e/ou externos (oriundos de terra ou de aeronaves AEW, por exemplo) num display unificado colocado diante do piloto para que ele possa compreender melhor o que está ocorrendo ao redor dele no ar, terra e mar. Isso é chamado de “fused sensors”, e que fica particularmente poderoso ao ter o radar AESA como um destes sensores. Esta filosofia

operacional permite que o piloto passe de uma missão ofensiva para uma defensiva com apenas o apertar de um botão na cabine.

O Gripen representa a terceira geração de caças suecos operando com datalinks, após os seus antecessores Draken e Viggen. Por isso, a Suécia é uma dos países que mais longe levou os conceitos de Guerra centrada em redes (NCW – Network Centered Warfare) um conceito que faz parte central do processo de desenvolvimento dos mais modernos caças americanos, o F-22 e o F-35.

Bob Kemp explicou que o software do Gripen é único no mercado ao permitir a integração de “famílias de mísseis”, reduzindo, assim, o custo de integração a apenas 10% daquele que seria necessário no caso de seus concorrentes. O ritmo de entregas para a África do Sul, inicialmente lenta, na realidade, foi fruto de um longo período de integração de novos sistemas e armas, conforme solicitado pelo cliente. Ao priorizar a transferência de tecnologia, um país, muitas vezes, sabe que precisa aceitar um alongamento dos prazos de entrega inicial das suas aeronaves. E é, exatamente este, o modelo de acordo que vem mais interessando a determinados setores da FAB. Cada força aérea tem uma preferência muito particular em relação ao armamento que deseja utilizar. No caso da África do Sul, esta força aérea optou, devido a sua amarga experiência pregressa com embargos de armamentos, por não operar nenhum tipo de armamento de origem americana.

Aqui no Brasil, os executivos da Gripen já se reuniram com vários possíveis “receptores” de tecnologias avançadas, entre eles: Embraer e Aeroeletrônica, mas quem vai determinar qual a entidade que deverá receber a tecnologia transferida, no final, será mesmo a FAB e o Governo Brasileiro. Como faz parte de um grupo muito grande, a SAAB a contrapartida tecnológica da compra dos Gripens pode envolver sistemas mísseis anti-aéreos, mísseis portáteis de infantaria e ainda mísseis de aplicação naval.

Sobre o número decrescente de caças na Força Aérea Sueca, ele comentou que, no passado, a FA Sueca chegou a ter até 700 caças de ponta, mas que com as novas tecnologias embarcadas, números menores de caças, acabavam por prover uma defesa aérea ainda melhor do que aquela prestada pelos grandes números de caças de geração anterior. Segundo ele: “os Gripen C/D são tão superiores aos Gripens A/B da primeira geração que não dá nem pra comparar”.

Para Kemp, a relação entre a SAAB e a Embraer, inclusive, nunca foi melhor, uma vez que a

empresa sueca abandonou totalmente a produção de transportes SAAB 2000, seu modelo de turbo-hélice regional, no ano de 1999. ALIDE perguntou-lhe se a oferta do sistema Erieye sobre outras plataformas (C-295, Saab 2000) não constituiria uma situação de potencial conflito de interesses com o fabricante brasileiro do R-99A. Respondendo, ele garantiu que “a plataforma sob o Erieye é uma questão de escolha individual do cliente e que isso não afetaria o bom momento entre as duas empresas”.

Comentando dúvidas da imprensa sobre o tamanho do mercado para aeronaves de 4ª geração, no exato momento em que vêm para o mercado aeronaves de 5ª Geração, ele explicou que, para a Gripen, o termo “5ª Geração” se refere, na realidade, a tecnologias e capacidades, e não à aeronaves específicas. Sendo assim, o Gripen continuará a ser competitivo perante os seus concorrentes ao continuamente adicionar novas tecnologias e sistemas modernos. Para além do Gripen, a certeza é que uma nova aeronave será necessária, e que a Suécia terá que se associar a outro país, ou países, para poder desenvolvê-lo. Países como o Brasil e a Índia, sugeriu ele em seguida. “A Suécia tem tudo para ser um parceiro deste tipo com o Brasil, especialmente devido ao seu domínio da tecnologia de ponta de uso militar. Assim teríamos ‘uma parceria entre pares’, já que a Suécia, sob ótica do Brasil, seria um player de ‘porte gerenciável’, e não um mega-gigante industrial e militar, como, por exemplo, os EUA. Uma associação industrial destas, com uma Boeing, por exemplo, seria muito complicada, tendo em vista o desproporcional tamanho desta corporação”. Para Kemp, nestas situações é claro que “Small is beautiful”, ou, em português: O Pequeno é Belo.

Quando as perguntas tocaram a questão preço, o executivo se mostrou bastante mais contido, “Não é fácil determinar com exatidão o custo de programas de aeronaves de caça complexos como o FX-2. Simplesmente, existem variáveis demais, e basta uma opção de suporte pós-venda ser escolhida, para até se dobrar o valor unitário dos contratos. Se olharmos os valores publicados pelo Department of Defense, os caças americanos custam entre de 45 e 70 milhões de dólares, mas este é apenas o ‘fly away cost’, que ignora custos importantes como: treinamento, logística e suporte pós venda. O A/F-18F, por exemplo, deveria custar cerca de US\$ 53 milhões pelos dados do DoD, mas a Austrália, pagou 2,36 bilhões de dólares americanos para comprar apenas 24 unidades, ou, seja: mais de 98 milhões de dólares por cada avião. O que podemos garantir, é que o Gripen custa 20% a menos que um F-16 de capacidade semelhante. Nossa proposta de 48 Gripen NG para a Dinamarca saiu por 20 bilhões de coroas dinamarquesas (US\$ 3,39 Bi), incluindo treinamento, peças de reposição e logística, mas sem incluir no pacote o armamento. As moedas, e especialmente o dólar americano andam variando consideravelmente de valor, mas, isso não tem afetado muito nossos custos. Um terço do nosso custo está denominado em coroas suecas, outro terço, em dólares americanos, e o restante em euros. Assim, uma expansão imprevista do custo em um dos terços, acabaria compensada pelo encolhimento em um dos dois outros terços.

Comparado com o F-35, nossa estimativa é que o Gripen NG custe a metade do preço do caça americano. O momento atual é crítico para as forças aéreas em todo o mundo. Nunca antes foi tão importante o custo total de aquisição ('TCO' em inglês) de um novo caça. Como isso é importante, o Gripen NG foi criado para ter um custo de operação igual à metade do custo operacional do Lockheed F-16. Na concorrência da Holanda, uma avaliação apontou que a compra de Gripen NG, no lugar do F-35, geraria uma economia efetiva de US\$ 6 bilhões, para uma frota de 85 aeronaves, ao longo da vida operacional do caça. Quando comparamos nosso avião com os diversos caças bi-motores existentes no mercado, a situação fica ainda mais favorável para o Gripen."

Bob Kemp explicou que nos planos iniciais da Força Aérea Sueca, a introdução do Gripen NG ocorreria apenas em 2018, mas que a Noruega precisaria dele antes disso, em 2016. Em razão disso, a Força Aérea Sueca aceitou acelerar o seu próprio cronograma, para receber o primeiro NG em 2015. Para atender ao prazo de entrega acelerado a linha de produção do NG deve ser aberta já em 2011. Ao ser perguntado sobre os riscos representados pela crise internacional, Kemp afirmou não estar muito preocupado, porque "ambientes economicamente duros certamente favorecem aos caças mais baratos nas concorrências". Além disso, o financiamento é normalmente feito pelos bancos suecos, que felizmente estavam pouco expostos aos papéis podres que deram início a toda esta crise. Estes empréstimos, ainda por cima, contam com toda a garantia do Governo Sueco, o que reduz o risco para os bancos ainda mais.

Por fim, Bob Kemp disse enfaticamente "O Gripen funciona, e ele faz tudo o que nós dissemos que faria", concluindo assim sua apresentação.

Em entrevista exclusiva a ALIDE, após o fim do evento, Bob Kemp pode explorar alguns outros aspectos em maior detalhe.

Sobre a influência da grande pressão política da parte dos EUA, ele disse acreditar que: "como fator chave de decisão, qualquer 'coação' geopolítica está cada dia menos importante neste mercado. De cabeça, me lembro apenas do caso da Polônia onde eles nem sequer voaram o Gripen, antes de se decidir pelo F-16, ignorando, por completo, os preços/custos muito mais atraentes do caça sueco". Quando ALIDE lhe perguntou sobre os casos das aquisições de novos caças para Cingapura e Coréia do Sul, ele comentou: "o caso de Cingapura é muito peculiar, eles estavam reféns de uma dura mentalidade "quero o melhor e mais recente", associada a uma imensa e conflitante refração ao risco. Isso os colocou num cenário onde apenas o F-15, um modelo com três décadas de existência podia atender seus requerimentos. Em Cingapura, a opção pelo segundo tripulante, mais do que para aliviar a carga de trabalho

do piloto, visa garantir que nunca as decisões de emprego militar fiquem apenas na mão de um único militar. Os executivos da Eurofighter foram até o final defendendo o uso de caças monoplaces, e por isso não ganharam esta competição.

A política é cada vez menos importante, desde que o (então) Secretário de Defesa americano Donald Rumsfeld declarou o mundo dicotomicamente dividido apenas entre “amigos e inimigos dos EUA”. Este tipo de visão fez muitos compradores passarem a valorizar mais aeronaves de origens mais “neutras”.

“Outro fator que é positivo para nós, é que, cada vez mais, parâmetros classificatórios se bastam no atingimento de requerimentos do cliente, não havendo mais ‘pontos extras’ para superação destes requerimentos. Por exemplo, se um parâmetro qualquer for de “65%”, ofertantes diferentes, apresentando produtos com valores de 70% e 88%, respectivamente, serão pontuados de maneira idêntica. Agora, o desempenho ‘bom o suficiente’ é o ideal, e o desempenho ‘melhor dos melhores’, não é mais necessário, uma vez que todos os clientes estão bastante preocupado com o quesito preço. Apenas cinco anos atrás, ninguém parecia estar atento ao custo total de propriedade (TCO – Total Cost of Ownership), que, sabemos bem, ao longo da sua vida operacional do caça, pode vir a representar até o quádruplo do preço inicial de compra. O conceito de TCO reconhece todos os custos de aquisição e de operação de um sistema, acumulados durante toda sua vida, desde a compra até o “disposal”, ou seja, seu descarte, seja por reciclagem dos materiais ou por separação de resíduos tóxicos ou perigosos.

Ao ser perguntado como que os Sukhoi Flankers, caças russos bimotores, sempre mais caros que os Gripens sob diversas óticas, seguiam acumulando clientes a despeito desta visão “good enough is ideal”, apresentada por ele. Ele rebateu: “Aí é outra história, os caças russos custarão sempre aquilo que o Putin desejar que eles custem”.

E ele continuou: “curiosamente, do lado oposto do espectro político existem algumas situações que acabam por favorecerem ao Gripen. As regras do programa americano FMA (Foreign Military Aid – que permite a doação a outros países de aeronaves e armas), exigem que ele seja apresentado unicamente quando se tratar de uma compra direta, sem a competição contra produtos de outras nações”. Outro aspecto interessante, é como a legislação dos clientes pode vir “constranger” os fabricantes do produto vencedor e colocá-los numa ‘sinuca de bico’. Na Austrália, por exemplo, existe uma lei que obriga ao vendedor a restituir ao governo local, quaisquer excedentes pagos lá, caso preços menores venham a ser praticados, pelo mesmo vendedor, em outros países. Isso por exemplo restringe o preço mínimo que a Boeing poderia praticar aqui no Brasil na concorrência F-X2.

A pressão da sociedade, quase sempre via imprensa, por exemplo, é hoje muito maior. Na Tailândia, após anunciar a seleção do Gripen, o governo local julgou por bem publicar um documento tipo “White Book”, apenas para explicar, passo a passo, as razões da escolha do Gripen. Uma prática que, convenhamos, nunca foi comum de acontecer em aquisições militares, independente do país envolvido. Respondendo a uma dúvida da ALIDE, o Sr. Kemp confirmou que a condição da SAAB de ter como ofertar uma solução completa incluindo caças, aeronaves AEW e o sistema de datalinks, foi uma condição chave para a conquista deste cliente. Uma vez que nenhum outro fornecedor da disputa, além dos suecos, acumulava este amplo leque de produtos internamente.

Sobre a concorrência suíça, Kemp lembrou que houve algum “ruído” entre aquele país e os EUA, em 2003, devido ao fechamento do espaço aéreo do país europeu aos vôos que se encontravam ligados à segunda Guerra do Golfo. Este seria mais um dos exemplos da vantagem de se equipar a Força Aérea com aeronaves de uma fonte “neutra”. A própria OTAN, nesta fase pós-Guerra Fria aparenta estar se re-organizando em sub-grupos de países de características mais regionais e desta forma mais homogêneas, como por exemplo o Nordic Battle Group, demonstrando uma perda de influência relativa dos EUA dentro da aliança militar. Outra mudança geopolítica importante, é o crescente interesse pelo Ártico, especialmente com a perspectiva da abertura de novas rotas comerciais entre Europa e o oriente, e às proposta russas de anexação de considerável território como parte do processo de determinação das fronteiras submarinas, atualmente sendo levado a cabo pela ONU. Dentro deste quadro de disputa crescente, países como Canadá, Dinamarca, Noruega e Islândia se vêem lançados numa situação de disputa séria, mas muito longe das atenções atuais dos EUA, que hoje residem, primariamente, no Oriente Médio produtor de petróleo. Cada dia, para estes países, fica mais evidente a necessidade de se ter forças aéreas modernas, independentes e com capacidade dissuasória real.

Ainda sobre o tema transferência de tecnologia, Kemp comentou que: “atualmente apenas os russos são concorrentes reais da Gripen neste campo, uma vez que eles têm boa experiência nesta área, com os contratos de produção local na China, Índia e para a Malásia. Em alguns destes países, vários componentes de origem ocidental foram agregados à célula básica russa com sucesso. Os russos, aparentemente, estão avançando sobre o nicho de mercado que antigamente pertencia aos franceses, o que explicaria em parte, a falta de vendas do Rafale. Agora, a verdade é que nem França, nem Estados Unidos transferem qualquer tecnologia para outros países”.

Perguntado sobre o tamanho da ameaça representada pelo Lockheed F-35, Kemp chamou a atenção para a expansão contínua do custo deste programa, que parece seguir o mesmo padrão de aumento descontrolado de custos verificado no programa F-22. “Conforme estamos vendo agora, o F-35 já estaria custando o dobro do preço normal de venda do Gripen. O

Written by Administrator

Sunday, 26 October 2008 00:04 - Last Updated Thursday, 13 August 2009 10:45

Government Accountability Office – GAO (órgão do governo americano de função semelhante ao nosso Tribunal de Contas), recentemente, classificou a administração do contrato do F-35 de ‘pesadelo’.

Como se pode ver, após meses de silêncio, os fabricantes aprovados no “short list” do programa F-X2 estão se esforçando para mostrar todos os pontos positivos de suas ofertas, e isso sem dúvida é bom para nossos leitores e principalmente para a modernização das forças armadas do Brasil. ALIDE está determinada a continuar a mapear todas as novidades existentes ao redor desta importante concorrência, fiquem atentos.