

## SAAB acelera marketing para final do FX-2

Written by Felipe Salles

Friday, 05 June 2009 09:15 - Last Updated Thursday, 13 August 2009 00:39

---



### SAAB acelera marketing para final do FX-2

Concluída a etapa da entrega da proposta técnica revisada (BAFO- "Best and Final Offer") na sexta-feira passada, o fabricante sueco que disputa a concorrência do novo caça da FAB retomou a iniciativa do confronto de marketing.

Na terça-feira passada, dia 2 de junho, dentro de um evento da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) incentivando a parceria Brasil-Suécia na área de inovação tecnológica, o CEO e Presidente Global da firma sueca, Ake Svensson fez uma palestra rápida e aproveitou a oportunidade para falar com a imprensa especializada nacional. Mas ele não foi o único a falar...

### A Palestra

Na sua apresentação aos membros da FIESP, Svensson enfatizou as mudanças recentes pelas quais passou a Saab. Segundo ele: “na área de Defesa a independência tecnológica nacional” – um objetivo estratégico cada vez mais importante também aqui no Brasil – “depende diretamente da inovação tecnológica”. A Saab atual foi forjada com absorção em 1999 da empresa sueca Celsius Group, proprietária da centenária indústria de defesa sueca Bofors. Em 2006 foi a vez da Saab adquirir o segmento de defesa da Ericsson: A Ericsson Microwave.

Segundo Svenssen, o caça Gripen é um “sistema de sistemas, que por acaso também voa”, enfatizando a importância dos diversos sistemas digitais presentes em seu interior. Continuando, ele mostrou como o foco da empresa migrou rapidamente de atender a apenas um cliente (as Forças Armadas Suecas) para atender a múltiplos clientes, cada um com requerimentos próprios e muitas vezes divergentes. Este foco também mudou no tempo: “se antes tínhamos um objetivo de desenvolvimento tecnológico de longo prazo, agora a preocupação é de como melhor atender aos distintos clientes, com os produtos existentes. A preocupação dos militares da Suécia e de diversos outros países tem mudado do clássico “defender as fronteiras”, para “defender os fluxos” - leia-se aqui: dinheiro, energia, produtos, etc. - “que hoje cruzam estas mesmas fronteiras. Dois terços das vendas da SAAB, hoje, são para clientes no exterior e 80% do valor das nossas encomendas (o ‘backlog’) são para países além da Suécia”.

Ao descrever sua visão para o futuro da Saab, Ake Svensson disse que: “a Saab será uma empresa líder na área de defesa e segurança, com uma substancial participação na área da segurança civil. Ela participará intensamente em projetos cooperativos internacionais, permanecendo um importante ‘world player’ no campo aeronáutico”.

Em termos de pesquisa e desenvolvimento a Saab é hoje um dos principais polos da Suécia. Pesquisa e desenvolvimento, na Saab ocorre sempre em grande cooperação com os clientes. A Saab tem uma estratégia voltada para a venda de novas tecnologias e tem uma intensa política de cooperação com as universidades locais, além de ter também um grande histórico de geração de novas empresas “spin-offs”. Estas são iniciativas industriais independentes que foram criadas para desenvolver tecnologias de ponta que não se integravam bem ao portfólio e aos objetivos estratégicos da empresa.

O longo de sua história, a Saab sempre trabalhou com tecnologia de ponta, seja na indústria automotiva ou na criação da indústria de computação na Suécia. Até a experiência da Ericsson Microwave com radares a posicionou para o desenvolvimento de inovações no mercado de celulares como o padrão GSM.

### "Homeland Security" by Saab

Em seguida, falou Michael Höglund, o Vice Presidente Executivo e Diretor de Vendas e Marketing da Saab Security. Para além dos clientes militares a Saab está de olho nas oportunidades novas na área chamada nos EUA de "Homeland Security". Este é o mais novo segmento de atuação da Saab, uma tentativa de alavancar as tecnologias de sensores e de comando e controle já usadas em outros segmentos para criar maior segurança contra terrorismo e crime organizado.

Um exemplo muito interessante disso é o sistema Tracab, que usa sensores óticos e um sistema digital capaz de reconhecer uma bola de futebol e acompanhá-la, durante todo o jogo. Os jogadores também podem ser acompanhados individualmente, enquanto o software calcula diversas estatísticas como, tempo de posse de bola, por time e por jogador, distâncias percorridas, velocidades da bola e dos jogadores, automaticamente e em tempo real.

Fora do campo, tecnologia semelhante pode monitorar automaticamente passageiros no saguão de um aeroporto movimentado, identificando de forma inteligente, comportamentos suspeitos/anormais como, por exemplo, o abandono de malas pelos "viajantes". Assim, no Aeroporto de Arlanda- Stockholm, menos guardas podem fazer um serviço de proteção ao público mais eficiente e mais barato.

O novo segmento da Saab se divide filosoficamente em "módulos" com nomes bem tradicionais. "Observação", "Alerta Antecipado", "Consciência Situacional" e "Meios de Reação". O tema do novo segmento é "esteja preparado, fique em controle". Toda a solução de segurança revolve ao redor de uma única rede digital, carregada de sensores, onde um grande número de sistemas rodam de maneira integrada sendo acessados remotamente por computadores, laptops e periféricos wireless. Segundo Höglund : "o futuro aponta para câmeras e sensores "discretos" com bem menos guardas utilizados em patrulhamento ostensivo."

O mercado para estas novas tecnologias é imenso, especialmente em lugares de alta concentração de gente como os portos, por onde passam 70% de todos os bens que circulam entre as nações. Neste local, por exemplo, sensores submarinos podem facilmente controlar a chegada e partida de navios e lanchas pequenas e até mesmo de mergulhadores com objetivos hostis. Outras oportunidades estão na proteção da infraestrutura de petróleo e gás, além de usinas de geração elétrica, prisões e estádios esportivos. Este último segmento pode ser crucial para países que, como o Brasil, sediarão uma copa do Mundo, e que ainda tem sérias pretensões de receber uma Olimpíada em seu território. Höglund completa: “As próprias cidades devem migrar para se tornar entidades ‘net-centricas’, integrando em tempo real os serviços policiais e dos bombeiros”.

Para fechar, foi exibido um pequeno vídeo que descreve um sistema de mapeamento 3-D feito a partir de imagens brutas tiradas do ar. O voo necessário para mapear 100% de Estocolmo durou meras seis horas. A partir daí, coube ao software, sozinho, calcular os tamanhos e volumes dos milhares de edifícios existentes na cidade e aplicar em suas laterais as imagens retiradas das fotos aéreas. O sorridente Höglund explicou que “devido ao uso de uma tecnologia distinta, o resultado final era muito superior ao que se tem hoje com o Google Earth”.

### A Entrevista

Terminada a apresentação, houve uma entrevista coletiva com o Sr. Ake Svensson, onde a imprensa especializada pode mergulhar de cabeça nos temas “realmente quentes”.

Svensson disse, por exemplo, que o programa do Gripen Demo está perfeitamente dentro do cronograma, e que, o desenvolvimento do NG está progredindo bem.

Ele explicou que “Os requisitos do Gripen NG saíram diretamente dos requerimentos operacionais da Noruega, Dinamarca, Brasil e Índia. Todos estes países desejavam maior alcance, um motor mais moderno, além de exigir uma nova suíte de aviônicos e radar”. Ele seguiu: “Os testes do Gripen Demo demonstraram um desempenho operacional melhor ainda

do que o esperado por nós”. Confrontado sobre o ‘desaparecimento’ da firma francesa de radares do programa Gripen Demo, Svensson disse: “A nossa relação com a Thales segue boa, mesmo após a substituição da empresa francesa no Gripen pela Selex italiana que passará a fornecer a moderna antena AESA. Este acordo foi fruto da necessidade de apresentarmos uma proposta firme ao Brasil. Cada vez mais, estamos competindo com nossos próprios parceiros, isso é algo bem normal na nossa indústria”.

Perguntado sobre o status do estudo preliminar sobre um hipotético “Gripen Naval” para uso em Navios Aeródromos, ele falou que: "o sistema de controle de voo preciso do Gripen, associado com sua natural robustez para pousos e decolagens curtas, fazem dele uma plataforma adequada para este tipo de modificação, porém nenhuma Marinha, até agora, demonstrou uma demanda concreta por este produto. Para esta função, algum reprojeto será necessário, mas, em termos de engenharia, estas alterações são algo bastante realizáveis. A capacidade de ser operado em navios aeródromos não faz parte da especificação básica do Gripen NG.

Além da concorrência no Brasil, a da Índia e a da Suíça são as únicas outras importantes em curso no momento. A da FAB tem muitas semelhanças com a da Índia, mas, deve ser decidida antes.

Ao ser perguntado qual dos dois rivais seria uma ameaça maior para as pretensões da Saab na concorrência brasileira, Ake Svensson disse que: "para ele bastava saber que sua empresa estava sempre 'entre os melhores' da indústria".

Ao ser perguntado, a "queima roupa", se as notícias que vazaram à imprensa sobre uma potencial compra/fusão da Saab envolvendo a Embraer, Ake Svensson respondeu com uma resposta surpreendentemente evasiva: “eu, pessoalmente, não estou envolvido em qualquer tipo de conversa sobre este tema, e não existe até onde eu saiba nenhuma discussão sobre propriedade da empresa”. Ele seguiu lembrando que: “dentro do contexto do programa F-X2 eles, sim, tinham acordos com a Embraer e com diversas empresas deste setor no país. Isso é para poder atender aos programas de offset exigidos, caso o Gripen seja selecionado vencedor

## SAAB acelera marketing para final do FX-2

Written by Felipe Salles

Friday, 05 June 2009 09:15 - Last Updated Thursday, 13 August 2009 00:39

---

da concorrência.” Ele concluiu dizendo que: “decisões como estas, de fusão, compra e venda de empresas, normalmente ‘derivam de’ grandes compras militares, e nunca o inverso.”

Fora da entrevista...

Curiosamente, neste mesmo dia, Alide recebeu de duas pessoas diferentes, ambas diretamente envolvidas com a Saab, indicações claras (ainda que não explícitas) de que, ao contrário do que publicamente afirmou o seu presidente, as negociações com a Embraer realmente estão ocorrendo.

Agora resta aos interessados por este tema apenas descobrir:

- 1) O que exatamente estaria sendo colocado à venda pela Saab?
- 2) Qual o custo pedido pelos suecos por este “pedaço” da Saab?
- 3) Qual o momento mais adequado para fazer qualquer anúncio público sobre isso, se antes, ou depois, do anúncio do caça vencedor na concorrência F-X2.

## **SAAB acelera marketing para final do FX-2**

Written by Felipe Salles

Friday, 05 June 2009 09:15 - Last Updated Thursday, 13 August 2009 00:39

---

Aguardemos, pois, mais algumas semanas, para a emocionante conclusão desta longa e intrigante "novela" do F-X2.