



# THALES

César Kuberek, Vice-Presidente regional da Thales para a América Latina recebeu ALIDE em Paris, na véspera da feira Euronaval 2012, para falar dos planos da empresa franco-britânica-holandesa para o evento e para o Brasil.

**ALIDE:** A derrota da Thales junto com sua parceira brasileira a construtora Andrade Gutierrez na fase-piloto do programa SISFRON do Exército surpreendeu muito a empresa?

**César Kuberek:** Muitas grandes empresas que participaram desta concorrência se sentiram frustradas com a diferença de pontuação obtida pelas suas propostas e aquela conquistada pelo consórcio vencedor. Existem muitos rumores e nada de concreto nesta frente. Mas, para nós, isso não é uma questão tão crítica ou definitiva, mesmo que não sejamos o integrador. Para a Thales, a Omnisys é uma casa onde mora todo o talento da nossa empresa no Brasil. Por isso ela tem grande potencial para fornecer muitos componentes para o SISFRON.

Nossos sensores optrônicos podem fazer parte das soluções de qualquer um, até mesmo dos vencedores desta primeira competição, a Embraer/Atech. O projeto piloto que foi licitado só responde por 5% do programa total conforme definido pelo Exército. Além disso, existe ainda uma imensa oportunidade, maior do que o SISFRON no "Projeto Proteger" iniciativa que quer garantir a segurança de ativos estratégicos como as usinas hidroelétricas do Brasil.

**ALIDE:** O desenvolvimento de uma rede de sensores que proteja as fronteiras do Brasil na Amazônia e no Pantanal contra ameaças militares e também criminosas (contrabando e tráfico de drogas, gente e de armas) seria um objetivo muito difícil de ser atendido na perspectiva da

indústria?

**C.K.:** Não necessariamente, nem todos no Brasil sabem que ali na fronteira entre a Colômbia e a Venezuela, por exemplo, existem dois sistemas como esse em funcionamento, cada um montado independentemente por um dos países.

**ALIDE:** Falando em América Latina, como têm progredido os negócios da Thales por lá?

**C.K.:** Estamos passando por uma mudança no perfil das nossas vendas na América Latina. Em 2010 80% dos negócios vinham da linha de produtos civil, em 2011 os produtos militares expandiram sua fatia para atingir 40% do "business". Neste ano, a área de defesa será ainda mais importante. Dois de nossos países tem, por razões diversas, um perfil de negócios totalmente civil: México e Venezuela. Mas, nos demais, o crescimento da linha de defesa anda bem forte. Exemplo disso é que todos os nossos diretores nacionais virão à França durante esta Euronaval para poder recepcionar pessoalmente seus clientes locais.

**ALIDE:** A Omnisys, sua empresa brasileira, vai ser convertida em uma "empresa Estratégica de Defesa" nos termos definidos pela Lei 12.598/2012 (a ex-MP 544)?

**C.K.:** Não, com a sua atual distribuição acionária, ela é basicamente uma "empresa brasileira do Grupo Thales". Assim, caberá a ela tocar prioritariamente os programas na área civil, os radares de controle do tráfego aéreo, os sistemas para transporte urbano, etc. Ela já tem uma marca consolidada e respeitada no mercado civil. Dentro da Omnisys a área de defesa responde por apenas 10% do negócio. No programa SISFRON nós criamos, com a Andrade Gutierrez, uma "Joint Venture" chamada Genesys Defesa S/A. Esta nova empresa, sim, seria a "Empresa Estratégica de Defesa", atendendo a todos os requerimentos de controle nacional determinados até aqui pela legislação brasileira. Por sinal, esta legislação ainda não foi completamente definida. Sem isso definitivamente esclarecido na lei, não existe como saber de forma definitiva quem é que realmente "atende à legislação" ou não.

**ALIDE:** A ligação com a Andrade Gutierrez na Genesys/SISFRON implica em uma associação com esta empresa brasileira daqui para frente em toda e qualquer nova oportunidade no Brasil?

**C.K.:** Não necessariamente. Por exemplo, somos associados com a Odebrecht em alguns negócios nos demais países da América do Sul. Estamos, assim, plenamente abertos a trabalharmos com novos parceiros brasileiros de acordo com o surgimento de novas oportunidades futuras.

**ALIDE:** O que é e como funcionará para a Thales o seu processo de transferência de tecnologia (ToT) no Brasil?

**C.K.:** Para nós, a Transferência de Tecnologia se dará sempre através das pessoas. É um conjunto de conhecimentos e de experiências que engloba produtos, tecnologias e processos escritos. Para tanto, a contratação de pessoal de alto gabarito é algo chave para nós.

**ALIDE:** Vocês estão tendo problemas para encontrar engenheiros neste mercado tão aquecido que o Brasil apresenta hoje?

**C.K.:** A falta de engenheiros atualmente é bem menos crítica do que já foi há dez anos atrás. O grande desafio atual reside, mesmo, na manutenção destes Recursos Humanos dentro da empresa. RH é algo importantíssimo!

Mas, voltando a Transferência de Tecnologia, tudo começa com os acordos para licenciamento. A Omnisys é responsável por negociar os acordos de licenciamento da propriedade intelectual/tecnológica no Brasil. Definindo precisamente o seu escopo e o prazo de duração. Ela, pra ser viável, tem que ser sempre uma plataforma de exportação, desde os radares atuais, e adiante com todas as novas linhas que trouxermos no futuro para o Brasil.

Existem duas fases em qualquer programa de ToT. A primeira se foca na área de manutenção dos sistemas vendidos ao Brasil. Esta pode ser um tarefa de apenas um a dois anos, ou pode durar a vida toda. Ela é normalmente definida por um Contrato de Nível de Serviço [Service Level Agreement] onde se determina com o cliente os prazos máximos de reação e de reparo. Dispor de todas as habilidades e meios para a manutenção destes sistemas complexos no Brasil já é uma considerável forma de Transferência de Tecnologia.

A segunda fase visa a produção local dos sistemas e por si deve ser dividida em três sub-tarefas distintas. A primeira destas seria a montagem mais simples de módulos de componentes ("subassemblies") fabricados no exterior, seguido por um procedimento de testes pré-entrega ao cliente. O próximo patamar de ToT é a produção de alguns dos "subassemblies" localmente, a partir de componentes estrangeiros. Depois da produção sempre haverá um procedimento de testes para garantir que o "subassembly" está pronto para ser enviado à produção final, seja ela no próprio Brasil ou no exterior.

Como o grau desta fabricação local, naturalmente, é derivado direto do nível de complexidade da indústria de cada país, a terceira e mais complexa etapa envolve a fabricação no país de todas os componentes a serem montados nas etapas subseqüentes. Em 2001 a Omnisys começou a trabalhar com a Thales na manutenção dos radares vendidos ao Brasil e em 2003 já estava fazendo componentes. Isso é um comprovante de que não somente podemos fazer a ToT para o Brasil, como que já o fizemos anteriormente. Para nossa empresa, não existem mais mercados puramente "locais", eles são sempre globais, e é preciso dar tempo para que os investimentos sejam amortizados. Além do mais, se uma empresa se compromete a realizar transferência de Tecnologia, ela certamente está esperando vender mais do que se não aceitasse fazer a tal ToT. Ao pensar, necessariamente, em exportação, saltamos da perspectiva de fabricar trezentas câmeras para vender 10.000 por todo o mundo! De 30.000 componentes para 1.000.000! Quatorze radares fabricados pela Omnisys já foram exportados, a Thales tem uma rede comercial global que vende o que tivermos para vender, independente de onde aquele produto for fabricado. O próprio presidente Lula dizia que seu objetivo não era apenas o da França vender para o Brasil, ou mesmo, do Brasil vender para a França. O que ele queria, era que fizéssemos novos produtos juntos, projetássemos junto e vendêssemos juntos no mercado global. A "permanência" deste programa é que deve ser o objetivo comum, para isso o "licence fee", o percentual de royalties cobrado pela Thales, neste programas deve

ser pequeno, mas, para compensar isso, a produção local deve ser a maior possível.

**ALIDE:** No caso específico do Prosub, o programa de submarinos convencionais e nucleares da Marinha, que empresa brasileira deve receber a Transferência de Tecnologia dos sistemas sob responsabilidade da Thales (sonares, sistemas de comunicação, etc.).

**C.K.:** Pelo contrato toda a ToT deste programa será passada para a própria Marinha do Brasil.

**ALIDE:** Como a Thales vê a oportunidade no Brasil para seu setor espacial?

**C.K.:** Nossa unidade de fabricação de satélites na França, atualmente, está totalmente comprometida com a fabricação dos satélites do sistema Iridium e o mercado potencial brasileiro é muito maior do que o europeu. O Brasil através da Joint Venture criada entre a Embraer e a Telebrás, pretende fabricar três satélites geoestacionários de comunicações civil/militares (posicionados 36.000 km acima da superfície da terra). Além disso, o Brasil tem ainda uma demanda não quantificada, mas considerável, de satélites de observação terrestre.

**ALIDE:** Na sua opinião o que a indústria francesa tem para agregar ao Brasil neste momento de "refundação" da Indústria Nacional de Defesa?

**C.K.:** A grande vantagem que temos é que o tipo de negócio que o Brasil busca estabelecer com seus parceiros nesta área já é algo que fazemos por todo o mundo, não seria nada novo ou inédito para nós. Segundo, Nossos negócios não precisam passar pelo parlamento francês para serem aprovados, além disso temos a vantagem adicional de nossas soluções serem quase que totalmente "ITAR-free" [não precisam de autorização do congresso americano para serem exportados para terceiros países]. Falando agora apenas da Thales, nos temos um vasto leque de mais de 5000 produtos diferentes, aí nesse meio existem centenas de produtos e soluções que o Brasil deseja ou precisa para seus planos de modernização de suas Forças Armadas.

**ALIDE:** Quais são as linhas de produtos aqui na Euronaval que vocês acreditam que serão as mais interessantes para a comitiva da Marinha do Brasil em sua visita.

**C.K.:** Eu acredito que os pontos mais atrativos do nosso stand para a Marinha do Brasil serão o sistema de mastro integrado I-Mast 400 (que pode muito bem vir a ser usado na nova linha de corvetas nacionais) e o sonar de profundidade variável (VDS) CAPTAS-4. Este VDS é o modelo padrão usado em todas as FREMM encomendadas até aqui [, ele faz parte da modernização das fragatas T-23 e provavelmente estará incluída na nova linha de fragata em desenvolvimento no Reino Unido, a Type 26 Global Combat Ship (GCS) - ALIDE]. A Marinha do Brasil experimentou uma série de dificuldades na década de 80 com os Sonares de Profundidade Variável usados na configuração original das fragatas Niterói. Nosso desafio hoje é mostrar a eles o quanto mais confiável e simples de usar passaram a ser os nossos VDS da linha CAPTAS, e, principalmente, como os problemas que eles experimentaram no passado realmente ficaram todos para trás. Além da própria MB, o Governo Federal, através dos Ministérios da Defesa e da Ciência e Tecnologia, já nos indicou claramente que seu objetivo maior é alcançar a independência tecnológica no campo dos sistemas militares. Essa lógica

## César Kuberek: Thales apresenta seus planos e visão para o futuro

Written by Administrator

Friday, 30 November 2012 14:33 -

---

permeia todos os programas em desenvolvimento dentro da Marinha. Desde o desenvolvimento dos novos torpedos nacionais, do Missil Antinavio nacional Superfície-Superfície (MANSUP), e dos programas de construção no Brasil de novas fragatas, corvetas e submarinos, etc. Nossa relação com a Marinha é muito boa, e neste momento estamos vendo expandir nosso contato com o Ministério da Defesa que deve ser cada vez mais presente nos programas de aquisição de novos meios daqui em diante.

Não deixe de ler nosso artigo pré-Euronaal sobre os [planos e produtos futuros da Thales](#)

O artigo completo sobre a Euronaal deste ano [está aqui](#)