



Com a colaboração de Diego Vieira Santiago

LAAD 2012

Este ano marcou a primeira edição de um evento derivado da tradicional feira LAAD - Latin American Aviation e Defense. A feira LAAD Security 2012 ocupou um ponto no calendário exatamente entre as edições dedicadas à Defesa. Nos últimos anos esta janela tem sido o espaço exclusivo da feira chilena FIDAE e a decisão de se criar uma nova feira sem dúvida demonstra a muito maior pujança do mercado brasileiro quando comparado com seu homólogo chileno. Este ano ALIDE foi à FIDAE e ao LAAD Security para saber como que os participantes reagiram a mais este compromisso bianual nas suas agendas de marketing.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=0|limitcount=5}

A oportunidade comercial no Brasil atual é grande e inescapável. O governo brasileiro, que se encontra pressionado pela aproximação das datas de início da Copa do Mundo em 2014 e logo em seguida das Olimpíadas do Rio de Janeiro em 2016, já começou a realizar uma série de investimentos na área de infra estrutura que será complementado por outro importante na área de segurança pública para poder atender aos pesados requerimentos das entidades organizadoras FIFA e COI.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=5|limitcount=5}

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=10|limitcount=5}

LAAD Defense x LAAD Security - Criando um sentido de "família"

Nos corredores da LAAD Security 2012 não havia consenso sobre a nova feira. Alguns participantes criticavam pesadamente certos aspectos, ao passo que outros aplaudiam a iniciativa. Os detratores da versão centrada em segurança pública acusavam-na de ser "um fracasso" por ser muito pequena e com um reduzido número de expositores e visitantes. Eles lembravam que a LAAD Defense 2011 ocupou nada menos que três pavilhões completos do Complexo Riocentro, sem falar do espaço de exposições externas. Por sua vez, a versão 2012 não ocupou mais que meio pavilhão, tendo a metade vazia sido segregada dos stands por uma barreira de placas móveis e uma cobertura de tecido branco. ALIDE chegou a ouvir de um frequentador que estavam "estragando o nome da nossa feira". Por outro lado, houve quem achasse louvável a iniciativa de organizar uma LAAD em anos pares voltada para segurança. Esta parcela estava positivamente surpresa de, em sua primeira edição, essa LAAD conseguir o número de expositores e visitantes que ela conseguiu atrair, especialmente ocorrendo apenas nove dias após o término da FIDAE 2012. Pode-se alegar que as duas feiras têm focos distintos, mas não se pode também ignorar que os expositores muitas vezes são os mesmos, e os orçamentos de promoção nos dias de hoje podem ser qualquer coisa, menos ilimitados. Ademais, ficou uma impressão de que a LAAD Security carregava em si uma ainda forte matiz de "Defense". De que outro modo se explica a presença do consórcio Rafale International - com um dos maiores dos stands da feira e tão próximo à entrada? Bastavam pouco minutos de conversa com os representantes das empresas para perceber que muitos ali - não todos, devemos ressaltar - estavam mais interessados nos contratos com as Forças Armadas do que com as forças de segurança pública. Este era claramente o caso de empresas como a General Dynamics UK e a Lockheed Martin.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=15|limitcount=5}

Os maiores stands ficavam logo na entrada, Mercedes Benz, Condor, Cassidian e Rafale dominavam a visão de quem entrava na feira. O pavilhão israelense, instalado logo atrás da Cassidian, também chamava bastante atenção. A fábrica brasileira Imbel trouxe uma grande estrutura da qual despontavam, além dos mostruários de produtos, um simulador de tiro. A ABIMDE - Associação Brasileira de Indústrias de Materiais de Defesa e Segurança veio com uma espécie de lounge acrescido de duas salas de reunião germinadas, muito propício para à realização negócios. Ao redor deste espaço estavam os stands de diversas empresas de médio porte que fazem parte da associação. Fabricantes de veículos como a MAN/Volkswagen, a americana Oshkosh e a italiana Iveco ocuparam grandes espaços muito em função dos seus grandes caminhões em exposição. A Honda exibiu muitas de suas motocicletas com as cores das polícias estaduais, embora ocupasse um stand um pouco

menor. Destacaram-se ainda os stands da Microsoft, Panasonic e Hesco. A Boeing acabou chamando bastante a atenção, embora de uma forma pouco positiva. Seu stand era pequeno e com uma comunicação visual mínima, ficando deserto quase todo o tempo.

A seguir o leitor encontrará uma análise detalhada do que os principais expositores trouxeram para esta primeira LAAD Security.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=20|limitcount=5}

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=25|limitcount=5}

General Dynamics UK

Empresa britânica é parte de um dos maiores grupos de material de defesa do planeta. No Brasil, a General Dynamics UK está focada nos grandes programas de integração de sistemas de controle em atual desenvolvimento: o SISFRON (Sistema de Vigilância de Fronteiras) do Exército e o SISGAAZ (Sistema de Gerenciamento da Amazônia Azul) da Marinha. Atualmente, ainda como agente independente, a empresa oferece expertise na integração e instalação de equipamentos de defesa. Para eles, muitas de suas experiências recentes têm pertinência com as demandas futuras do mercado brasileiro. Eles ressaltam que os riscos nestes grandes programas, caso o Brasil resolva desenvolver sistemas de segurança e gestão integradas independentemente, podem ser muito sérios. A escolha de um "contractor" errado pode vir a condenar por completo o programa. Mais do que apenas sensores e salas de comando e controle com telões e consoles, essa integração se baseia primariamente em um simples elemento, a comunicação entre as diversas partes; promovê-la é o objetivo dos produtos oferecidos pela GD.

Em coquetel reservado oferecido no Hotel Sheraton Barra, a General Dynamics UK (GDUK) falou um pouco de sua estratégia e de seus objetivos para o mercado brasileiro.

Embora a GD reconheça, como todos os presentes na LAAD, o potencial do mercado de segurança aberto pela Copa e pelas Olimpíadas, é nítido que seu foco será o SISFRON e o SISGAAZ. A General Dynamics se vale de seu grande expertise como integradora de sistemas para ganhar essa concorrência. Seu conceito de ISOPS (uma estação modular de C2 montada dentro de um container padrão – 20 pés), segundo afirma, é perfeitamente adaptado para

operação de um sistema de vigilância de fronteira de grandes proporções; pelo seu alcance, sua fácil instalação e transporte e pela sua capacidade de operar em rede com outros ISOPS para cobertura de uma área geograficamente maior.

A empresa elencou exemplos que avalia como bem sucedidos em seu passado recente. O Porto de Khalifa, nos Emirados Árabes Unidos e a instalação industrial de conversão de gás para líquidos (GTL) Pearl, no Qatar. Em ambos os casos, além de fornecer a segurança da infraestrutura portuária e de extração/conversão GTL, a GDUK proveu soluções na área de vigilância e monitoramento. Esses sistemas foram, de acordo com representantes da empresa, perfeitamente integrados a outros sistemas de segurança, telecomunicações e controle de tráfego e meios marítimos. Além de mostrar sua capacitação no fornecimento de grandes sistemas de C4IRS para as Forças Armadas, a GD também pretende usar esses sistemas como modelo para um que pretende oferecer à Petrobras para controle da exploração do Pré-Sal.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=30|limitcount=5}

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=35|limitcount=5}

Condor

A brasileira Condor já é, hoje, referência mundial na área de tecnologia de armamento não-letal, exportando para vários países do mundo, além das nações unidas, e diversificando sobre maneira seu portfólio e sua cadeia produtiva. ALIDE aproveitou a LAAD2012 para conhecer, além dos produtos, o segredo de tanto sucesso.

Em entrevista exclusiva, o senhor Massilon Miranda, Diretor de Marketing da Condor, contou que a empresa baseia seu sucesso em três princípios. O primeiro é estar sempre disposto a fazer mudanças em seus produtos. Países diferentes requerem concentrações de agentes químicos ativos diferentes. A Condor não só se presta a atender a essas exigências (o que se espera de qualquer empresa), como consegue adaptar seu processo produtivo a esses requerimentos sem maiores alterações em seus preços de mercado. O segundo princípio é o de sempre ouvir o cliente. A UNPOL (organização da ONU responsável pelo treinamento de forças policiais) é um dos principais clientes da Condor. Esta organização já há algum tempo vem tendo problemas como mal uso da munição de borracha, incorrendo em ferimentos mais graves do que o necessário e, por vezes, em fatalidades. Buscando uma solução para esse problema, a Condor desenvolveu a Soft Punch, uma esfera preenchida com um pó com alta

capacidade de deformação. Devido a essa característica ele causa mais dor, porém seu poder de dano à pessoa atingida é muito menor. A UNPOL não encomendou essa munição, mas a Condor percebeu que havia demanda por um produto diferenciado e buscou desenvolvê-lo. O terceiro princípio da empresa é o de achar bons representantes nos países para os quais deseja vender. É evidente, não se trata de uma tarefa simples. A Condor se vale de indicações de outras empresas e de organismos governamentais locais, além de empenhar muito tempo e dinheiro em viagens justamente buscando sondar quem seriam estes melhores parceiros para promover sua entrada em cada novo mercado.

Para a LAAD 2012 a Condor reservou o lançamento da Spark, sua pistola de choque 100% nacional. A Spark é apresentada por seu fabricante como a solução para todos os recentes problemas causados por armas de choque na Austrália e aqui no Brasil, em Santa Catarina. Ela é mais barata do que seu similar norte-americano e libera 40% menos de energia (por, no máximo, cinco segundos). Segundo a Condor, isso é suficiente para incapacitar um agressor e praticamente elimina o risco de uma morte incidental. Adicionalmente, ela registra eletronicamente seus últimos mil disparos, de modo a auditar seu uso correto por parte do policial.

A Welser é a empresa de representação comercial do grupo Condor. Ela trouxe, visando à demanda gerada pela Copa do Mundo e pelas Olimpíadas, dois robôs de portes distintos. O Telex e o Teodor foram criados pela empresa especializada Telerob, na Alemanha, para o desarme remoto de bombas com total segurança. A Condor/Welser, porém, não toma parte na sua fabricação nem nacionaliza nenhuma etapa ou componente do mesmo, limitando-se a representar seu fabricante aqui no país.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=40|limitcount=5}
{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=45|limitcount=5}

Rafael

O pavilhão israelense era nitidamente o maior pavilhão “nacional” existente dentro da LAAD, superando, em muito, o do Reino Unido, para citar apenas um exemplo. Nele estavam presentes as empresas ISDS, IAI e a Rafael.

Não é de hoje que os fabricantes israelenses demonstram grande interesse pelo Brasil. Na LAAD Defense & Security 2011 eles também era numerosos. Primeiro tivemos a Elbit adquirindo a gaúcha Aeroeletrônica e em seguida a Ares e a Periscópio no estado do Rio de Janeiro. No ano passado, a IAI anunciou uma parceria com a Dígitro para a integração das soluções da empresa gaúcha com os sistemas de comando e controle da empresa israelense. A parceria se estendeu ao longo do último ano e apareceu com força nessa LAAD.

No ano passado observamos o surgimento de uma parceria entre a Taurus e a IWI para a manufatura no Brasil do fuzil Tavor. Os israelenses dão agora mais um passo com a aquisição de 40% do capital da brasileira Gespi por parte da Rafael. A Gespi é uma empresa com vários anos de existência e larga experiência na usinagem de componentes aeronáuticos e em outros serviços relacionados. Ela é amplamente conhecida no mercado por seu sucesso na repotencialização das engrenagens dos SH-3 Sea King da Marinha. Serviço este que estendeu consideravelmente a vida útil daquelas aeronaves. Agora, porém, ela se prepara para entrar em um novo mercado utilizando o expertise da Rafael. O antigo dono e agora presidente da Gespi, o senhor João Sacarparo, contou-nos que a empresa tem grande expectativa de conquistar o contrato para manutenção dos mísseis Python e Derby da FAB, fabricados originalmente pela Rafael. Segundo ele, a troca de conhecimento entre as companhias foi parte do acerto feito quando da abertura do capital da Gespi. Essa parceria, defende o senhor Gadu Kazir, Vice-Presidente de Marketing da Rafael, tem grande potencial para capacitar tecnicamente a Gespi e, afirmam ambas as partes, se coaduna perfeitamente com o tipo de empresa a que se visa a beneficiar com o RETID (Regime Especial Tributário para Indústria de Defesa), criado pela lei 12.598.

Da parte da Rafael há grande interesse em vender sua linha de produtos para as forças de segurança brasileira com vista às necessidades geradas pela Copa do Mundo e pelas Olimpíadas. Daí a ênfase em produtos de sensoriamento, inteligência, C2 e “situation awareness”. Para a LAAD eles trouxeram o ImiLite, um sistema multisource de gerenciamento de imagens para emprego tático. O TOPLITE, um dispositivo eletro-óptico para vigilância e localização de alvos para emprego em helicópteros e VANTs. O TACMAX, um gerenciador de rede de banda larga tática para forças terrestres e os Stalkers, uma família de sistemas móveis de observação projetados para missões de patrulha e vigilância em ambiente urbano.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=50|limitcount=5}
{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=55|limitcount=5}

IWI – Israel Weapon Industries

A fabricante da submetralhadora UZI apresentou equipamentos que pretende trazer para o mercado de armamentos do Brasil. Focando especialmente no uso do Exército e na segurança privada, eles enxergam um grande potencial principalmente na área armas de uso pessoal, como metralhadoras, submetralhadoras e pistolas.

A experiência conquistada com a produção para as Forças de Defesa de Israel concedeu à IWI um conhecimento significativo, e esse foi uma das grandes vantagens apresentadas pela empresa. “Se houver um mercado e interesse do governo brasileiro, podemos vir a instalar uma linha de montagem no Brasil. No momento está sendo estudado um meio de atender às necessidades do governo brasileiro principalmente no que tange a transferência de tecnologia.”, afirmou Natan Hendler, Diretor de Marketing da IWI.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=60|limitcount=5}

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=65|limitcount=5}

Blue Bird – Aero Systems

A Blue Bird é uma empresa que desenha e produz VANTs para as Forças de Defesa de Israel realizarem missões de vigilância e observação de áreas de fronteira e urbanas. Com esse conhecimento adquirido a empresa apresentou soluções para o Brasil, visando principalmente aos grandes eventos.

Para atender a esses propósitos foram trazidos três VANTs. O menor deles é o Micro B, pesando cerca de 1 kg é lançado por uma pessoa apenas e possui uma capacidade operacional de 2 horas. Uma unidade pouco maior é o Spy Lite, que pesa 8 kg e possui autonomia de 4 horas. O último e pouco maior é o Boomerang, que pesa cerca de 10 kg e tem autonomia de 10h de voo. Assim como o Micro B e Boomerang, ele possui uma unidade de lançamento única baseada em uma catapulta.

O quarto equipamento mostrado na feira foi o Hovermast, um veículo baseado no princípio de um helicóptero que fica estacionado no ar conectado por um cabo em uma unidade de transporte. Essa habilidade permite ao Hovermast uma vigilância constante e quase que

ininterrupta, porque a energia necessária para mover os motores elétricos, bem como a transmissão dos dados para a estação de controle, são providos por um cabo de fibra ótica.

“O treinamento e a simplicidade para operar um equipamento desse porte são as características principais dos VANTs”, afirmou Noa Lapidot, da área de apoio a treinamento da Blue Bird, que destacou ainda a flexibilidade do equipamento em poder operar de diferentes estruturas de comando.

“O Brasil hoje vai enfrentar desafios de um país grande, e por isso é preciso que desenvolva novas tecnologias para atender a essas novas demandas” afirmou Moshe Charash, gerente de tecnologia e desenvolvimento. Segundo ele, Israel tem as soluções para muitos problemas que o Brasil vai enfrentar. O objetivo dessa relação é, no fim, a troca de tecnologia, porque segundo ele há elementos tecnológicos que estão sendo desenvolvidos no Brasil que também interessam a Israel, e não somente na área de segurança. “Acredito que o Brasil não tem o menor problema de possuir relações com países como Irã e Síria. Não é nossa intenção determinar nada ao Brasil, nossa relação será comercial”. Afirma Carash quando perguntado se as relações do Brasil com outros Estados da região poderiam prejudicar as relações comerciais.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=70|limitcount=5}

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=75|limitcount=5}

IMBEL

A Indústria de Material Bélico do Brasil passa agora por uma modernização, visando não somente a atender o mercado interno, mas também já com vistas à exportação.

“Nossa empresa não é concorrente, mas complementar às empresas privadas já existentes no mercado nacional” afirmam funcionários da empresa, “porém há uma grande perda de agilidade na produção devido às peculiaridades de cada material no mercado brasileiro”.

A IMBEL apresentou uma série de novos equipamentos, entre eles a pistola .45 GC,

especialmente desenvolvida para policiais devido o caráter da reação instantânea dessa força. O destaque dela é o tamanho e um mecanismo de ação rápida que permite o engatilhamento ágil da arma.

A empresa está sendo responsável pela fabricação do fuzil que irá substituir o FAL, usado há muito nas forças armadas. A confecção do novo modelo, batizado de IA2, demandou anos de estudo. O fuzil IA2 (IMBEL A2) possui duas variantes, uma no calibre 5,56 e uma no calibre 7,62. No momento, somente o 5,56 está operacional. Um carregamento inicial está para ser entregue ao Exército para certificação, o que deve durar até o final do mês de setembro.

Outra novidade apresentada pela IMBEL foi a Linha de Produtos SAT (Sistema de Abrigos Temporários). São novas tendas que estão capacitadas para atender aos requerimentos do Exército. Desenvolvidos com tecnologia nacional, são feitos com uma estrutura modular em alumínio e muitas unidades podem ser combinadas formando grandes áreas cobertas. Conforme apresentou a Engenheira Andréia Silva. “Os acampamentos importados foram feitos para absorver calor, e isso tornava o ambiente interno deles para o clima do Brasil altamente impróprio. Esse fato nos levou ao desenvolvimento de uma capa com permeabilidade seletiva, permitindo que a umidade e o calor produzida pelas pessoas no seu interior possam “sair”, mas que a água e outros elementos do meio ambiente não consigam “entrar”.

O desenvolvimento dessa tenda foi a pedido do próprio Exército. As especificações foram determinadas por eles conforme explicou a Engenheira Silva. A tenda usa uma instalação elétrica modular e podem ser também usadas para abrigar estações avançadas de comando e controle, postos de comunicações ou instalações médicas, facilitando toda a logística desdobrada da força armada. Esta é mais uma linha de produtos desenvolvida no país, com grande potencial de exportação, que produz conhecimento novo para a indústria nacional.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=80|limitcount=5}
{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=85|limitcount=5}

Hesco Bastion

A Hesco é uma empresa britânica que produz um sistema de barreiras adaptáveis e rapidamente mobilizáveis. Uma solução ao mesmo tempo surpreendentemente simples e

inovadora.

“Nossos produtos tem empregos diversos, alguns tem a capacidade de parar um caminhão bomba trafegando a 60 km por hora,” afirma Jake McQueen, Diretor de Vendas da Hesco Bastion, “enquanto outros se resumem a manter a água empoçada de uma enxurrada longe de edifícios ou de bases militares, o objetivo da nossa companhia é ser capaz de prover segurança das mais diversas formas”, explica McQueen. Segundo ele, atualmente seu maior cliente é o Departamento de Defesa americano para uso das barreiras no Iraque e no Afeganistão. Nestes teatros, as barreiras são empregadas para isolar as bases avançadas americanas de ameaças terroristas. Para o mundo civil sua maior demanda é para a linha que provê barreiras contra alagamentos. Fábricas e grandes prédios localizados em áreas com tendência a alagamento podem ser inteira e rapidamente cercadas por esta barreira temporária, sem que a água passe por ela e afete a linha de produção. A ótica neste caso é que uma solução como esta é muito mais barata do que o custo de recuperação do edifício e do seu conteúdo após o sinistro. Sem dúvida, este é um produto que teria sido bastante útil durante as terríveis enchentes verificadas do início de 2011 no estado do Rio.

O fator que mais chama a atenção no produto é a sua simplicidade e praticidade, além da facilidade de instalação. Painéis planos de aramado inoxidável formam um "exoesqueleto" que sustenta um grande "saco" interno feito em Geo Fabric. Para dar robustez este saco é recheado no seu local de instalação de pedras e de areia. O Geo Fabric é um tecido especial que por possuir altíssima resistência é usado normalmente na pavimentação de estradas. As barreiras da Hesco são capazes de resistir aos mais diversos atos de vandalismo, podendo permanecer por tempo indefinido no local de emprego sem deteriorar. Esta solução é rápida de ser montada justamente porque não precisa que sejam cavadas fundações nem demanda o uso de sapatas de concreto.

“Temos uma reunião com autoridades do governo brasileiro no próximo mês para apresentar o nosso produto, bem como para mostrar ao Brasil que possuímos uma solução prática e viável em vários aspectos” afirma McQueen. Ele enfatiza a importância para o mercado brasileiro de produtos que possam garantir a segurança das pessoas e o papel que empresas como a Hesco podem desempenhar nesse sentido.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=90|limitcount=5}

Losberger RDS GmbH

A franco-alemã Losberger apresentou na LAAD uma série de acampamentos multifuncionais que podem ser montados em menos de 20 minutos e serem empregados com os mais diferentes propósitos. Focados principalmente em assistência humanitária, a empresa apresentou inovações na logística dos equipamentos e principalmente no tamanho das unidades de montagem.

Sobre investimentos e a participação no mercado brasileiro, eles disseram que no momento o potencial é grande, variando de estruturas para aeroportos até unidades para comando e controle e hospitais de campanha, porém destacaram que é preciso ainda adaptar os produtos às necessidades do Brasil.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=95|limitcount=5}

MAN/Volkswagen

A MAN/Volkswagen é a empresa líder nacional na produção de caminhões e ônibus já há dois anos. Nesta LAAD a empresa apresentou o 5QT, um veículo novo, que está já em fase de produção para as Forças Armadas do Brasil.

O Brasil necessita hoje de aproximadamente 10 mil caminhões para atender a demanda do Exército, e essa demanda é flutuante e se altera continuamente.

Muitos dos caminhões usados nas Forças Armadas são dedicados a missões mais administrativas, mais simples, e jamais em sua vida operacional deverão operar fora de pistas devidamente pavimentadas em asfalto e concreto. Esta necessidade é, então, atendida pelas linhas normais de caminhões da empresa. Para os caminhões que terão que acompanhar as forças off road, literalmente para o meio do mato, existe o chamado 5QT. O caminhão de cinco toneladas para qualquer terreno (5QT) foi desenvolvido sob medida para o Exército Brasileiro partindo de pesquisas detalhadas na Academia Militar das Agulhas Negras, onde foram identificados elementos que tornassem o seu acesso mais fácil, bem como quesitos para atender as exigências operacionais do Exército. O reflexo de todo esse estudo é um veículo mais versátil com grande acessibilidade.

“Começamos entregando um lote piloto de 14 caminhões para testes no Centro de Testes da Marambaia. Hoje o Exército já possui 1002 veículos desta linha (5QT). É através desta linha que podemos adaptar e fazer os testes, tentando atender os requisitos internos básicos militares. Esses veículo foi o único aprovado em todos os testes” afirmou Leonardo Peixeiro, Engenheiro de Marketing . “Estamos adaptando nossos produtos para atender as mais variadas necessidades das forças, incluindo entre eles um modelo para o transporte de antenas de radar,” contou Peixeiro.

O 5QT foi desenvolvido combinando uma série de componentes já testados e já em uso na linha de caminhões da Volkswagen. O eixo traseiro, por exemplo, mais robusto, veio do modelo de caminhão dedicado à construção de caminhões de lixo. Com 90% das peças produzidas no Brasil a manutenção do 5QT é barata e simples. Para manutenção, a Volkswagen tem um programa para o treinamento e capacitação dos mecânicos do Exército. Este programa inclui entregar um CD de manuais digitais e de lista de peças que os permita cuidar dos caminhões com a mesma capacidade técnica de um mecânico da linha de revendedoras da marca. Este serviço contribui para que a frota não sofra com danos precoces evitáveis. “Além disso tudo, ainda dispomos da rede autorizada da montadora para problemas mais difíceis. Ao chegar à concessionária, o nosso mecânico pode consultar num banco de dados on-line, via o número do chassi do veículo, o histórico completo de reparos e como ele deve ser efetuado” afirma André Mantoan um engenheiro brasileiro que hoje se encontra trabalhando na matriz da MAN na Alemanha.

A montadora ainda não tem planos claros de exportação, mas afirma que vê potencialidade no produto para atender necessidades em países do cone sul. Para modelos maiores e ainda mais robustos a empresa pensa em trazer para o país modelos das linhas dedicadas que foram desenvolvidas especialmente pela MAN alemã para o mercado militar europeu.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=100|limitcount=5}

Selex Galileo

A Selex Galileo, empresa ítalo-britânica que trabalha majoritariamente com eletrônica de ponta, trouxe para a LAAD duas versões do Nexsense C, a regular e a MP (man portable). O Nexsense C é um aparelho que utiliza espectroscopia de íons para identificar agentes químicos

utilizados como armas e substâncias industriais tóxicas. Métodos de análise espectroscópica não são novidade na física, tendo quase cem anos de uso. Todavia, a Selex conseguiu miniaturizar a níveis impressionantes os aparelhos necessários para isso (a versão portátil tem 2,5 kg) e desenvolveu algoritmos que melhoram o poder discriminatório dos sensores e aumentam seu poder de reconhecimento de padrões. Segundo afirmam seus funcionários, essas tecnologias agregadas tornam o Nexsense C praticamente à prova de erros e reduzem muito o tempo necessário para detectar a presença de um agente químico (três segundos). Sua identificação, após detectado, não ultrapassa os 10 segundos, ganhando tempo vital para a evacuação (ou não, caso não haja ameaça química real) de locais conflagrados. O Nexsense C tem potencial para ser utilizado tanto pelas companhias de defesa QBN do Exército quanto por forças policiais encarregadas da segurança dos vindouros megaeventos esportivos.

A Selex compareceu à feira com um estande pequeno. Alguns diriam incompatível com o tamanho da empresa. Ainda assim era claro no caso da Selex, como era com outras empresas, que as atenções estavam voltadas para os multibilionários SISFRON e SISGAAZ. Tanto que a SG exibiu demonstrações de várias de suas soluções em radares, vigilância, fusão de dados e integração de sistemas. Pouquíssimas das quais, o leitor pode deduzir, com aplicações no mercado de segurança pública.

{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=105|limitcount=5}
{phocagallery view=category|categoryid=102|limitstart=110|limitcount=5}

Conclusão

É verdade que a primeira edição da LAAD Security não tem ainda nem o porte nem a escala de sua "irmã" da área de defesa. Mas atuando em seu benefício, a demanda nacional por estas soluções não é nem pequena nem de curto prazo.

Visando a ocupar todos os espaços, a feira de defesa prevista para o ano que vem será chamada formalmente de LAAD Defense and Security, abrigando indistintamente expositores dos dois segmentos. Tendo isso em vista não é difícil prever que a próxima edição, daqui a dois anos, tentará silenciar seus detratores. Basta, para isso, que o governo brasileiro mantenha intocados seus planos de investimento nestas áreas.

Não deixe de ler [aqui](#) nossa entrevista com José Carlos Oliveira, especialista na área de segurança, sobre as mudanças recentes no mercado brasileiro de segurança pública.