



INDÚSTRIA NAVAL E OFFSHORE MARINHA MERCANTE PORTOS E LOGÍSTICA

www.portosenavios.com.br

portosenavios

Abril de 2019 Edição 699 Ano 61



Próxima etapa construir

Fornecedores querem ampliar índices de conteúdo local no projeto das corvetas





Oceana construirá corvetas para a Marinha

Estaleiro é parceiro do consórcio vencedor, que tem thyssenkrupp e Embraer. Primeira entrega está prevista para 2024



Danilo Oliveira

O consórcio Águas Azuis venceu a concorrência para construção das quatro corvetas classe Tamandaré para Marinha do Brasil. O grupo é formado pela thyssenkrupp Marine Systems, Embraer Defesa & Segurança e Atech, contando com as subcontratadas: Atlas Elektronik, L3 MAPPs e Estaleiro Aliança S.A (grupo CBO). O Águas Azuis ofereceu, na fase de seleção, os índices de conteúdo local de 31,6%, para o primeiro navio, e média de 41% para as demais unidades da série. A proposta vencedora apresenta projeto de um navio de propriedade intelectual da empresa alemã TKMS, baseado nos navios da classe MEKO A100. A construção das unidades será no Estaleiro Oceana (SC).

A proposta foi enviada pelo consórcio no dia 8 de março, junto com três outros concorrentes finalistas da *short list*. As futuras corvetas da classe Tamandaré vão navegar na velocidade de 14 nós e estão projetadas para ter 107,2 metros de comprimento cada, com 15,95 m de boca máxima, 5,2 m de calado e 3.455 toneladas de deslocamento. A propulsão contará com quatro motores MAN, e quatro diesel-geradores Caterpillar.

A Empresa Gerencial Projetos Navais (Emgepron) iniciou as ações para assinatura dos contratos com a futura SPE Águas Azuis e a previsão é que o contrato principal e os demais termos correlacionados (transferência de tecnologia, apoio logístico integrado e compensação), para obtenção de até quatro navios, sejam assinados até o final deste ano, em conformidade com as condições previstas na RFP (*request for purpose*). A entrega definitiva dos navios à Marinha está prevista para o período entre 2024 e 2028. Os investimentos são da ordem de US\$ 1,6 bilhão, com a possibilidade da geração de cerca de 2.000 empregos diretos e 6.000 empregos indiretos.

Consórcio vencedor ofereceu 31,6% de conteúdo local para o primeiro navio e 41% para os demais

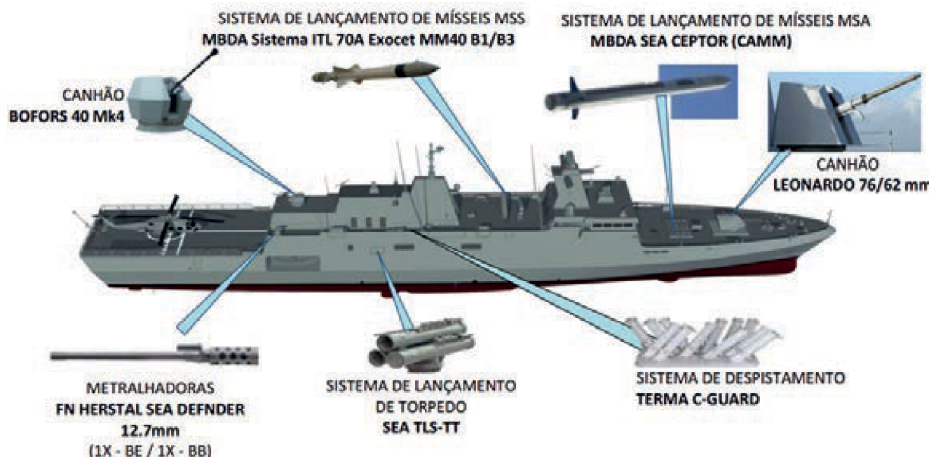
O processo transcorreu ao longo de 15 meses, a partir da divulgação da RFP, em 19 de dezembro de 2017. Durante esse período foram executadas as fases de questionamentos, análise e refinamento das propostas, seguido por negociação, envolvendo a emissão de 386 circulares entre a gerência do projeto e as proponentes. Na decisão, a Marinha afirma ter se baseado em dois instrumentos principais: análise multicritério à decisão (AMD) e análise de riscos.

A Marinha destacou que a seleção contou com apoio técnico de áreas específicas da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A análise final foi composta por 215 critérios, com a participação dos especialistas das diretorias técnicas e do setor orçamentário/financeiro da Marinha, englobando as seguintes áreas de análises: plataforma; sistemas de combate; comunicações & TI; aeronaves; proposta comercial e tributos; capacidade técnica dos estaleiros acionais; ciclo de vida; e transferência de tecnologia, compensações e conteúdo local.

A Marinha informou também que pela primeira vez negociará, simultaneamente, a estruturação do gerenciamento do ciclo de vida dos navios, incluindo o contrato de apoio ao serviço (manutenção pós-venda). “Tal iniciativa, dependendo do sucesso alcançado, contribuirá para maior disponibilidade operativa dos futuros navios durante todo o ciclo de atividades, além de contribuir para maior perenidade de negócios para a base industrial da defesa (BID)”, diz a força naval em nota.

O consórcio Águas Azuis, escolhido para construir as quatro corvetas da classe Tamandaré, afirmou que o programa contempla uma sólida transferência de tecnologia nas áreas de engenharia naval para construção de navios militares e de sistemas de gerenciamento de combate e de plataforma. Em nota, as empresas destacaram o conteúdo local superior a 40%, entre construção dos navios e desenvolvimento de sistemas de

Armamento



última geração, o surgimento de um *cluster* naval militar e civil forte e competitividade para atender a futuras demandas da força naval, inclusive a possibilidade de exportação de produtos de defesa.

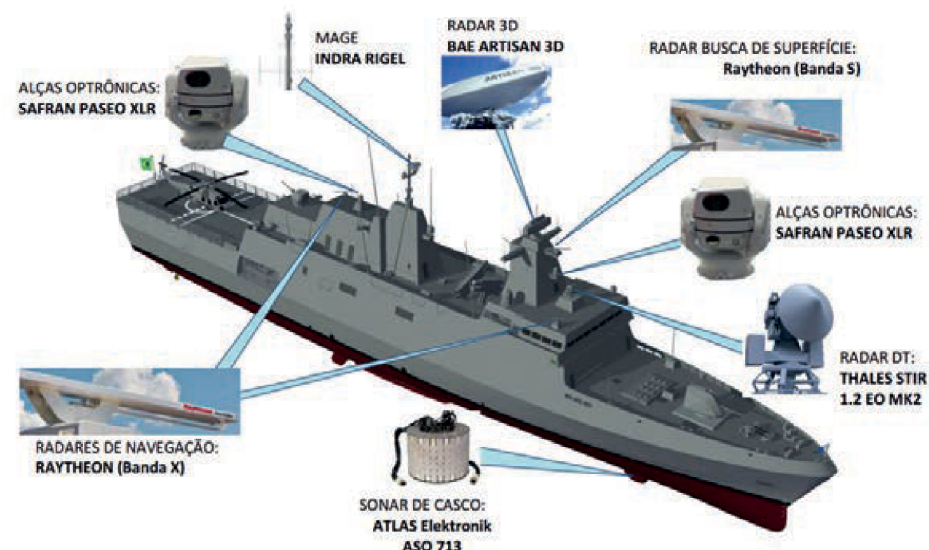
O consórcio também elencou o fortalecimento da indústria local e das universidades, com a participação de centros de pesquisa e desenvolvimento, bem como a capacidade de suporte em serviço a um produto de alta tecnologia e com longo ciclo de vida.

“Estamos muito honrados pela Marinha do Brasil nos confiar a missão

de construir as corvetas classe Tamandaré. Fazer parte do programa CCT reforça nossa posição de liderança e as tecnologias comprovadas que oferecemos ao setor de defesa naval em todo o mundo por quase dois séculos”, diz Rolf Wirtz, CEO da thyssenkrupp Marine Systems. Ele acredita que a parceria trará empregos qualificados e tecnologia para o Brasil, fortalecendo sua indústria de defesa.

A Embraer Defesa & Segurança fará a integração de sensores e armamentos para o sistema de combate. O presidente da empresa, Jackson Schneider, acrescenta que o consórcio

Sensores





Plataforma

Comprimento	107,2 m
Boca Máxima	15,95 m
Calado	5,2 m
Deslocamento	3.455 ton
Propulsão	4 motores MAN 12 V 28/33 DSTC
Velocidade Econômica	14 nós
Energia Elétrica	4 Diesel Geradores Caterpillar

cio oferece modelo sólido de parceria nacional, com capacidade de retenção da transferência de tecnologia e de garantir o desenvolvimento de futuros projetos estratégicos de defesa no Brasil. “Sempre estivemos confiantes e o resultado comprovou que nossa oferta, realmente, vai ao encontro das necessidades operativas da Marinha do Brasil”, disse Schneider.

A Atech, empresa do grupo Embraer, será a fornecedora do CMS (sistema de combate) e do IPMS (sistema integrado de gerenciamento de plataforma) das corvetas e receptora de transferência de tecnologia (ToT) em cooperação com a Atlas Elektronik, subsidiária da Thyssenkrupp Marine Systems, e a L3 Mapps. A Atech conta com 500 engenheiros especializados no desenvolvimento de *software* e *hardware* para aplicações de defesa. A

empresa, responsável por desenvolvimento e modernização de todo o sistema para o gerenciamento e a defesa do espaço aéreo brasileiro, é certificada como empresa estratégica de defesa pelo Ministério da Defesa.

O contrato principal para obtenção de até quatro navios deve ser assinado até o final deste ano



Com aproximadamente 310 mil m² de área, o estaleiro Oceana em Itajaí (SC) também contará com as instalações do Estaleiro Aliança — outra unidade do grupo CBO, que está localizada em Niterói (RJ). Segundo o consórcio, as instalações do Estaleiro Aliança poderão servir de base logística e de apoio em serviços para a Marinha.

O Águas Azuis afirma que o design modular facilita a integração local e a transferência de tecnologia, ajudando a reduzir os custos de aquisição, manutenção e modernização. Segundo o consórcio, as embarcações da classe Meko detêm qualidades excepcionais de autonomia e robustez. Desde 1982, 82 corvetas e fragatas dessa classe foram entregues às marinhas de 14 diferentes países, sendo 37 delas produzidas fora da Alemanha.

O consórcio destaca que todos esses navios-escolta seguem em plena operação, pois o ciclo de vida é de mais de 40 anos. “Essa classe acumula os benefícios de cinco gerações de embarcações graças à sua interação de design, pela qual as melhores características de projeto de cada navio evoluem para o próximo, garantindo que as novas gerações tenham maturidade, tecnologia, materiais e padrões sólidos e comprovados”, diz o consórcio.

Desenvolvendo negócios no Brasil desde 1837, a Thyssenkrupp emprega aproximadamente oito mil colaboradores em todas as regiões do país nos segmentos automotivo, energia, infraestrutura, mineração, cimento, construção civil, química, petroquímica e defesa. A thyssenkrupp conta com mais de 161.000 colaboradores, em 78 países. No ano fiscal de 2017/2018, a thyssenkrupp obteve faturamento global de aproximadamente 42,7 bilhões de euros.

A thyssenkrupp Marine Systems é um dos principais fornecedores mundiais de sistemas para submarinos e embarcações de superfície naval, bem como para tecnologias de segurança marítima. Já a Atlas Elektronik oferece sistemas de comando e controle para submarinos e navios de superfície, sonares e sensores, sistemas de minas e antiminas, torpedos pesados, sistemas de vigilância costeira e suporte em serviços. ■

portosenavios apresenta

Seminário

Cenários da INDÚSTRIA NAVAL e Offshore

» 14 de agosto | Rio de Janeiro

Programe-se para participar em agosto do seminário que reunirá o setor naval e offshore em torno do desenvolvimento e das oportunidades da nova fase da indústria naval brasileira.

Neste evento, será debatida a nova cena que se avizinha com as encomendas oriundas do pré-sal, a construção de navios militares e o descomissionamento de plataformas offshore, assim como o mercado para rebocadores, indústria naval fluvial e reparos navais.

O evento marca o lançamento da Marintec South America 2020

Informações: (21) 2283-1407

Realização: Navalshore Organização de Eventos
Promoção: Portos e Navios



Fornecedores querem mais

Base industrial brasileira espera mais conteúdo local em corvetas e futuros projetos de navios da Marinha

Danilo Oliveira

Representantes da base industrial brasileira e fornecedores de equipamentos esperam que a Marinha consiga garantir os índices de conteúdo local nos próximos navios a serem construídos, a começar pelas corvetas. A Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) entende que os percentuais previstos no edital são plenamente possíveis de serem atingidos porque as empresas do consórcio vencedor conhecem bem o mercado. A associação considera a proposta escolhida bem sólida por causa de *players* fortes com *expertise* de aparatos militares, inclusive com a presença de empresas brasileiras no escopo, que já têm uma cadeia de fornecedores atestada, certificada e homologada.

A avaliação é que o mercado fornecedor terá que esperar mais um ano para começar a perceber aumento das consultas e das encomendas. A previsão da associação é que as consultas se materializem a partir de março ou abril de 2020, já que o momento atual é de discussões técnicas e ajustes em relação ao projeto. O vice-presidente da Abimaq, Marcelo Campos, acredita que, se o projeto fosse assinado em 2018, como previsto anteriormente, haveria mais chances de as compras começarem no primeiro semestre de 2019. Ele também observa que a gestão do ciclo de vida das corvetas será importante para as atividades de fornecedores de alguns produtos e serviços.

O percentual de conteúdo local para construção das quatro corvetas Tamandaré exigido no edital é de 30% para o primeiro navio e de 40% a partir da segunda unidade. O consórcio vencedor



ofereceu os índices de 31,6%, para o primeiro navio, e média de 41% para as demais unidades da série. Para a Marinha, a maior premissa em relação ao conteúdo local para as corvetas é a importância que a força naval impõe para a mais ampla participação possível da indústria nacional. Nesse sentido, também recomenda considerar a realidade da construção de navios de alta complexidade militar, ao lado de uma metodologia de aferição a qual entende como “sólida e confiável”.

Como nos últimos anos os estaleiros nacionais conseguiram cumprir os percentuais em outros tipos de embarcações, todos os consórcios finalistas demonstraram estar confortáveis com os índices previstos no edital. Os fornecedores, no entanto, demonstraram preocupação de o consórcio vencedor, qualquer que fosse, fizesse a maior parte das encomendas no exterior. A autoridade marítima nega que qualquer possibilidade de isenção (*waiver*) esteja considerada no projeto das corvetas.

A Marinha destaca que, em meados de fevereiro, o processo da melhor oferta contabilizava 250 memorandos de entendimento com empresas nacionais, sediadas em 10 estados brasileiros. A força naval reitera que os consórcios selecionados na *short list*, naquele momento, alcançaram os índices exigidos por ela e pela Empresa Gerencial de Projetos Navais (Emgepron). O valor total previsto nessa concorrência para construção das quatro corvetas é de US\$ 1,6 bilhão, cerca de R\$ 6,4 bilhões em valores atuais.

Para a Abimaq, a condução da concorrência para construção das corvetas foi melhor e mais salutar do que o processo do Programa de Desenvolvimento de Submarinos (Prosub), tanto na questão do conteúdo local, quanto nas discussões com a indústria local. “A condução do projeto das corvetas é extremamente clara para o mercado, muito melhor do que as condições do projeto do submarino. A sociedade teve

Para a Abimaq, percentuais do edital são plenamente possíveis de serem atingidos porque as empresas já conhecem o mercado



MARCELO CAMPOS
Gestão do ciclo de vida das corvetas será importante para fornecedores

amplo acesso ao processo, ao projeto e aos *players*”, afirma Campos. Ele também percebe maior liderança da Marinha nesse programa, com mais autonomia nas decisões em comparação ao Prosub.

Devido à experiência com o Prosub, alguns fornecedores ainda estão descrentes que as corvetas vão gerar negócios para empresas locais. Segundo Campos, o programa de submarinos foi emblemático porque perdeu oportunidade de gerar mais demandas para toda a cadeia, o que aumentaria a maturidade dos fornecedores e teria contribuído para ampliar o percentual de conteúdo local das corvetas. Uma vez fornecendo para os submarinos, essas empresas poderiam se habilitar para fornecer, não só para as corvetas, mas para outras embarcações militares, tanto no Brasil, quanto no exterior.

A Marinha esclarece que as regras de conteúdo local variam de acordo com a classe da embarcação, contrato e programa de construção. No Prosub, o Naval Group é responsável por definir todas as especificações dos componentes dos navios do programa. Entre os fornecedores estrangeiros do Prosub, a Marinha cita o motor elétrico da propulsão (Jeumont), quadros elétricos (Schneider), Sonar (Thales Underwater), válvulas (Issartel), compressor de ar de alta (Girodin) e baterias (Exide).

Apesar de o Naval Group fornecer equipamentos e materiais utilizados



Percepção é de que consultas e encomendas começarão a acontecer em 2020



na construção dos submarinos convencionais do programa, a companhia francesa subcontratou empresas para a fabricação dos equipamentos e materiais. A força naval ressalta que, de acordo com o programa de nacionalização, alguns desses equipamentos informados serão fornecidos e fabricados também por empresas nacionais.

A Marinha destaca a presença de mais de 30 fornecedores nacionais, não incluindo seus subfornecedores, para os principais itens do projeto de submarinos. Nesse pacote estão inseridos fornecedores de cabos e quadros elétricos, conversores, consoles, gabinetes, sistemas de ar-condicionado, tintas, compressores, válvulas, bombas de água doce, tubos, proteção anticorrosão, sistema de detecção de incêndio, sistema de monitoramento de baterias, partes mecânicas do motor elétrico e dos motores diesel, geradores, motores elétricos e mancais. A força naval informa que, além desses, existem outros projetos candidatos, que estão em negociação.

Pelo contrato do Prosub, o Naval Group desempenha o papel de autoridade de projeto dos quatro submarinos convencionais, além de fornecer à Marinha todo o pacote de material, inclusive o nacional, para as unidades convencionais do programa. O contrato estabelece um programa de nacionalização da produção a ser cumprido progressivamente pela empresa francesa. A Marinha afirma que o Naval Group realizou contatos junto a várias empresas nacionais com alto potencial técnico para fornecimento do pacote de material nacional no Prosub.

Segundo a força naval, foram selecionadas nesse processo empresas que demonstraram as condições técnicas necessárias para produzir itens e/ou equipamentos específicos, em atendimento às especificações do grupo francês. “Os resultados alcançados até o momento são positivos, especialmente considerando a capacitação técnica adquirida pelas empresas nacionais participantes do programa para atender os requisitos de peso, volume, resistência a choques, vibrações e desempenho, que são específicos para o fornecimento de itens para submarinos”, informa a Marinha.



Conteúdo local exigido no edital é de 30% para o primeiro navio e de 40% a partir da segunda unidade

Os contratos do Prosub não estabelecem um índice de conteúdo local a ser atingido para cada submarino convencional. Em vez disso os contratos especificam um valor, em euros, que deve ser cumprido pelo Naval Group para o programa de nacionalização da produção, para os quatro submarinos convencionais como um todo. “O contrato admite que o programa de nacionalização seja implementado de maneira progressiva, de tal forma que o conteúdo local no quarto submarino convencional seja maior do que o do primeiro”, ressalta a Marinha.

O contrato de fornecimento do pacote de material para os submarinos convencionais especifica uma relação de projetos candidatos à nacionalização que foi negociada entre a Marinha e o Naval Group. De acordo com a força naval, o fornecimento de cada item é decidido em comum acordo entre as duas partes e está sujeito à verificação da capacidade industrial existente no país e à ausência de impacto na segurança e confiabilidade dos submarinos.

Os termos também determinam considerar eventual ausência de impacto no projeto detalhado e no custo dos submarinos, e ausência de impacto nos cronogramas de construção dos submarinos. Caso o fornecimento nacional de um projeto candidato, por qualquer motivo, não seja viável

Edilson Costa



CÉSAR PRATA

Projetos isolados não indicam os desejados sinais de continuidade

de acordo com esses critérios, o Naval Group é obrigado a fornecê-lo, mesmo que necessite contratá-lo no exterior.

O vice-presidente da Abimaq acredita que havia empresas mais sólidas que poderiam fornecer alguns dos itens dos submarinos. Campos acrescenta que existem multinacionais com presença no Brasil que forneceram para o Prosub via Europa e que não aparecem na lista divulgada. “Muitas dessas empresas [da lista de fornecedores do Prosub] são até surpresa, porque não têm histórico de fornecimento forte”, comenta Campos.

Para construção das corvetas, a Marinha enfatiza que escolheu como melhor alternativa técnica a nova metodologia de conteúdo local empregada pelo BNDES, especialmente quanto às especificidades relacionadas aos navios militares. Nesse processo de decisão sobre a metodologia aplicada, a Marinha analisou, inicialmente, as experiências brasileiras e internacionais em processos envolvendo conteúdo local.

A Marinha entende que o país tem um parque industrial grande e diversificado. Contudo, a avaliação é que esse parque não é homogêneo, na medida em que o Brasil tem segmentos e produtos mais — e outros menos — avançados. “O projeto de aquisição, por construção, das corvetas classe Tamandaré é uma excelente oportunidade que a Marinha presta, no sentido de contribuir para maior capacitação e competitividade da indústria de construção naval e dos segmentos da base industrial de defesa”, afirma a força naval.

O diretor da Asvac Bombas Industriais e Navais, César Prata, observa que o país investe pouco em sua soberania militar e considera uma falha o projeto das corvetas vir em formato de pacote, pois gera esforço para aquisição de um grande lote em um único evento. “Estes projetos isolados não indicam para a sociedade os desejados sinais de continuidade e demandas futuras que criam ambiente confortável de investimento por parte da cadeia fornecedora”, analisa. Para o empresário, criou-se uma “cultura de avanços por solavancos” no Brasil, em que os grandes pro-

Lista de fornecedores nacionais do Prosub

Fornecedores	Produtos
Adelco	Quadro Elétrico Secundário, Conversores Estáticos e outros;
Akzo Nobel	Tintas
Atech (Grupo Embraer)	Consoles do Sistema de Combate
Axima do Brasil	Sistema de Ar-Condicionado, Sistema Absorvedor de CO2
Bardella	Sistema de Manejo e Armazenamento de Armas, Equipamento de embarque de Armas e outros
Cecal	Espelhos e Chicanas de Trocador de Calor
Cronos	Escotilhas e Acessórios para Tubulações Penetrantes no Casco Resistente
Eletronaal	Caixas de Junção Elétrica
Elvi	Cozinhas
Ezute	Engenharia e Integração do Sistema de Combate
Howden South America	Ventiladores
Issartel do Brasil	Queimador Catalítico, Pannel de Distribuição de Ar Comprimido, Blocos de Conexão Hidráulica, Partes Mecânicas dos Tubos de Lançamento de Torpedos e outros
Jumbo	Partes mecânicas do Motor Elétrico Principal
Lacerda Sistemas	Sistema de Monitoramento das Baterias
Micromazza	Válvulas de Casco e Válvulas de Cobre – Alumínio
MSA do Brasil	Medidor de Nível de O2 e Detector Multi-Gases
MTU do Brasil	Partes Mecânicas dos Motores Diesel
Omnisys	Gabinetes do Sonar, Consoles de Governo e do Sistema de Comunicações Exteriores, Hardware do Sistema de Navegação e do IPMS (“Integrated Platform Management System”), Unidades de Partida Elétrica e outros
Pall do Brasil	Sistema de Osmose Reversa
Sacor	Proteção Anticorrosão
Sauer do Brasil	Compressores de Ar Comprimido
Schneider Electric do Brasil	Quadro Elétrico Principal
SKM	Sistema de Detecção de Incêndio e outros
Sulzer	Bombas de Água Doce
Termomecânica	Tubos dos Trocadores de Calor, Tubos de Cobre e Cupro-Níquel
Tramar	Cabos Elétricos
Transcontrol	Caixas de Junção Exteriores
Vallourec	Tubos de Aço
Vibtech	Suportes Elásticos, Tiras e Anéis de Amortecimento
WEG	Partes de Geradores, Motores Elétricos
Zollern	Mancais de Escora

Fonte: Marinha do Brasil



Para fornecedores, há preocupação de o consórcio vencedor efetivar a maior parte das encomendas no exterior

jetos surgem sem se saber o tempo que levarão para serem executados e quando virão os próximos projetos.

Prata sugere que a Marinha deveria ter verbas fixas destinadas por lei e planos permanentes de investimento para renovação da frota. Na visão do empresário, a falta de verbas e planos permanentes fez o efeito contrário: obrigou a Marinha a buscar negócios de ocasião, com aquisição de navios antigos de outros países, e a expandir a esquadra apoiada em projetos que envolvam alocação específica de verbas. Ele aponta que a concentração em EPCistas consorciados, liderados por estrangeiros, destina por volta de 70% das encomendas aos fabricantes de seus respectivos países. Segundo Prata, a verba oriunda de *royalties* do petróleo caminha na direção de corrigir essa questão, mas não oferece o montante e a longevidade de planos que a Marinha merece.

Ele se diz surpreso por não haver mais contestação ao percentual de conteúdo local no projeto das corvetas. “Não se sabe de onde vem, a não ser da repetição persuasiva de que o projeto se divide em casco, propulsão, utilidades e armamentos e que este último teria maior peso no orçamento. Mas tem mesmo? Em valor real ou atribuído? Baseado na experiência de qual país?”, indaga Prata. O questionamento, se-

gundo ele, deve-se à ausência de uma base de cálculo fundamentada com conhecimento de custo Brasil e acompanhada por discussão aberta.

O Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval) considera viável o cumprimento dos 40% de conteúdo local estabelecido pela Marinha para a construção das corvetas. O sindicato acredita que a decisão de construir ou não a primeira unidade das corvetas no exterior dependerá da estratégia e da proposta apresentada pelo consórcio. A avaliação do Sinaval é que todos os estaleiros que chegaram ao final da disputa reuniam condições de entregar os projetos.

O vice-presidente do Sinaval, Sérgio Bacci, acredita que a parte naval das



SÉRGIO BACCI

Parte naval das corvetas em si não tem grandes desafios para a indústria

corvetas em si não tem grandes desafios, enquanto os componentes tecnológicos e de armamento são mais complexos. Bacci ressalta que, independentemente do vencedor, o mais importante é a sequência de projetos em construção em estaleiros nacionais. Nesse sentido, os estaleiros comemoram a sinalização positiva da Marinha com a intenção de construir novos projetos no Brasil, ao lançar em março nova sondagem junto ao mercado para construção de um navio polar.

O Sinaval também vem acompanhando de perto a tramitação na Câmara dos Deputados do projeto de lei que prevê a destinação de até 10% de recursos do Fundo da Marinha Mercante (FMM) para embarcações militares. “Não vai resolver o problema da indústria naval, mas ajuda dois ou três estaleiros a terem obras. Importante para nós é ter demanda no Brasil”, avalia Bacci.

Prata, da Asvac, considera que o modelo de gestão formado para a execução das corvetas parece adequado, em especial pelo fato de a Emgepron ser a responsável por controlar as verbas e os contratos com os ganhadores, com profunda visão da capacidade do parque industrial brasileiro. O diretor da Asvac acredita que a Marinha fez e fará o possível, diante do tradicional baixo apoio dos governos quando o assunto é Defesa. “Os projetos são longos e excedem mandatos. A Marinha não deveria estar submetida a ideologias de ocasião e precisa de destinações maiores e perenes”, observa.

Na visão de Prata, duas regras desse mercado vão se opor aos interesses dos pequenos e médios fabricantes brasileiros nesse projeto. Um é o Retid, regime tributário especial do setor que, como outros regimes excepcionais, criaria desequilíbrios entre membros da cadeia produtiva. Outro é o novo acordo sobre *offset*, assinado no fim do último governo, que eleva de R\$ 5 milhões para R\$ 50 milhões valores de acordos de compensações, o que daria mais chances aos grandes contratantes, pois poderia desviar a atenção para a fornecedores menores.

Na primeira questão, Prata defende que o Brasil deveria abolir todos os re-

gimes especiais. Ele entende que os regimes deveriam ser iguais para todos os setores, podendo o governo praticar renúncia simples de um único tributo para estimular determinada atividade, por determinado período. “Os regimes especiais criam verdadeiros países fictícios, para poucos amigos da Corte. No entanto, nem governo nem fornecedores se deram conta do mal ali contido”, aponta.

O empresário considera que frota parada é a maior preocupação de qualquer marinha no mundo e lembra que especialistas apontam que no Brasil existem navios precisando de investimentos em manutenção, repotenciamento e atualizações. Ele observa que, por ser a maior preocupação, tornou-se uma moeda de troca nas concorrências. “Assistimos uma disputa intrigante de *offsets* onde aquele que oferecer mais contrapartidas que se destinem à frota parada terá maior simpatia por parte do cliente”, analisa Prata.

Independentemente do consórcio que construirá os navios para Marinha, os especialistas estimam um *gap* de até dois anos para a indústria começar a receber pelos itens fornecidos. Até o final de 2020, essas empresas precisarão se manter vivas num cenário que hoje é de escassez de encomendas na construção naval brasileira. “Ainda não está claro se esse negócio [das corvetas] vai gerar fluxo de caixa a partir do segundo semestre de 2020”, comentou uma fonte que acompanha o processo, mas prefere não ser identificada.

Há setores da base industrial brasileira sugerindo antecipação de eventuais excedentes do contrato das corvetas para manutenção de outras embarcações da Marinha, o que aumentaria a disponibilidade operacional dessas unidades. Eles acreditam que, além das novas unidades, a força naval precisa de outros navios em plenas condições de uso para ampliar a segurança nacional. A base entende que a disponibilidade de navios militares é essencial para atividade da Marinha no combate a contrabandos e invasões, num país com oito mil quilômetros de costa. “Na visão da indústria, essa compensação decorrente do contrato deveria ser aplicada para frota que necessita de manutenção imediata”, sugere a fonte.

Eles também propõem a adoção de uma política de compras mais planejada para embarcações militares. Defendem ainda a presença de itens nacionais menos complexos nos projetos como forma de aumentar a disponibilidade dessas embarcações e, conseqüentemente, elevar o conteúdo local. Eles relatam que, quando instalados determinados componentes importados de pequena complexidade, similares aos nacionais, embarcações chegam a ficar indisponíveis em função do tempo de entrega ou até ausência de estoque.

Essa base também entende que é preciso planejamento para reduzir custos e aumentar a eficiência das compras de itens para embarcações militares. Para o segmento, uma maior quantidade de navios permitiria mais flexibilidade do construtor naval nos projetos e daria mais eficiência no fornecimento. As empresas acreditam que previsibilidade e estabilidade no planejamento da construção são fundamentais para a força de trabalho e para os negócios de fornecedores. ■



Astro faz novas conquistas

Navegando rumo a completar meio século de atuação no mercado marítimo, a Astromarítima Navegação supera crise e ganha novo contrato de operação. Pioneira nas atividades de apoio a exploração e produção de petróleo, a empresa tem como meta a recuperação de sua posição de destaque junto ao setor de apoio offshore.

Com a confiança e a credibilidade de seu principal e maior cliente do mercado de petróleo brasileiro, a Astromarítima vence licitação de afretamento de embarcação tipo UT 750. Segundo a diretoria da Astro, determinação, confiança, além de muito trabalho foram fatores decisivos para empresa vencer obstáculos e manter a excelência com altos índices de desempenho.

A operação de afretamento será realizada com a embarcação do tipo UT 750, especializada no transporte de carga geral, água e óleo. Situada no marco histórico da exploração e perfuração de petróleo da região do Nordeste brasileiro, a embarcação “Navemar XI” será de uso exclusivo para operação da Plataforma Manati que fica a 10 quilômetros da costa da Baía de Camamu, no estado da Bahia.

A embarcação possui casco de alumínio, é leve e de fácil deslocamento, quesitos necessários e apro-

priados para um eficiente transporte de suprimento a plataformas de petróleo em águas rasas. A embarcação dispõe também de equipamento “FiFi”, canhão de combate a incêndio.

Buscando sempre atingir a excelência em suas operações e a melhoria contínua de seu sistema integrado de gestão, a Astromarítima atingiu em 2018 um alto índice de desempenho na avaliação do PE-OTRAM (programa de excelência operacional no transporte aéreo e marítimo - modal marítimo) programa de avaliação utilizado pela Petrobras, que tem como objetivo avaliar a governança, os processos e as iniciativas para o desenvolvimento dos fornecedores de serviços de operações marítimas nas questões de Segurança Meio ambiente e Saúde medindo a aderência às suas Diretrizes de SMS.

Atualmente a Astromarítima possui 11 embarcações próprias e também opera com embarcações estrangeiras, onde atuam como Empresa Brasileira de Navegação (EBN), representando parceiros internacionais em águas brasileiras.

