



defesa

Indústria portuguesa procura oportunidades de negócio na NATO

Agência de compras dos países da NATO com contratos de 2,5 mil milhões em 2015. Destes, 33,8 milhões foram para Portugal

—ILÍDIA PINTO*

ilidia.pinto@dinheirovivo.pt

O M6 é um drone portátil e muito leve, que permite a identificação de elementos químicos, biológicos, radioativos e nucleares, quer em cenários de guerra quer urbanos, que está a ser desenvolvido pela portuguesa I-Sky em parceria com o Exército e a Marinha. O objetivo, agora, é chegar aos países da NATO, reconhece João Sá Rodrigues, responsável de estratégias de mercado da empresa. Uma das 64 que nesta semana participaram no Dia da Indústria Portuguesa na NSPA – NATO Support and Procurement Agency, a central de compras e fornecimento dos 28 países da NATO, sediada em Capellen, no Luxemburgo.

O Safeport, uma ferramenta de planeamento de condições de segurança nos portos, e o Inimig, uma plataforma de controlo de fronteiras, são alguns dos produtos que a Edisoft, que fatura nove milhões de euros, pretende vender aos países da NATO. A Albatroz Engenharia apresentou o Trax System, um sistema de inspeção por terra, usado pela REN e pela francesa ERDF para a inspeção de linhas elétricas, e que pretende ver aplicado ao universo da Defesa, como equipamento de vigilância, com capacidade de modelação em 3D. Já a WinTrust, uma empresa consultora e integradora de sistemas de informação, que trabalha com bancos, seguros, companhias de aviação ou de energia, quer agora ajudar a garantir que sistemas críticos para a Defesa não são comprometidos. Esta é uma empresa do grupo Timestamp, especializado em tecnologia Oracle, e que faturou 24 milhões de euros em 2015.

Estes são apenas alguns exemplos da participação portuguesa no Luxemburgo. Têxteis, calçado, sistemas de refrigeração, catering ou a produção e reparação naval foram outros dos sectores que marcaram presença, sem esquecer o segmento das comunicações, numa tenta-

tiva de aceder ao milionário mundo dos contratos para fornecimento aos países da NATO.

Milionário se olhado no seu global – a NSPA realizou contratos no valor de 2,5 mil milhões de euros em 2015 –, mas ao qual, nem por isso, está vedado o acesso das PME nacionais. O ministro da Defesa, Azeredo Lopes, visitou cada uma das 64 empresas no Dia da Indústria Portuguesa no Luxemburgo. Não só ficou “impressionado” com a “diversidade das soluções inovadoras”, com a “sofisticação de processos” e com o “grau de internacionalização” das entidades que visitou, como garantiu que o tamanho não é um inconveniente no mundo da NATO. “Mais de 80% dos contratos que a NSPA faz têm

um valor inferior a 25 mil dólares (cerca de 22,5 mil euros)”, refere. Um valor baixo e que dá à indústria portuguesa “a capacidade de ir replicando relações contratuais”.

No ano passado, Portugal vendeu aos países da NATO, através da NSPA, produtos e serviços no valor de 33,81 milhões de euros. Um crescimento substancial em relação aos 1,13 milhões de 2013 e aos 6,62 milhões de 2014 e que é resultado, admite-se, da primeira apresentação da indústria portuguesa no Luxemburgo, realizada em 2013. Mas as potencialidades continuam a ser enormes, não só pelo volume global de compras realizadas no seio da NSPA como pelo facto de só a OGMA – Indústria Aeronáutica de Portugal ter assegurado contratos de 30,3 milhões. Questionado sobre as expectativas de crescimento, Azeredo Lopes recusou quantificar, assegurando que o potencial “é muito elevado” e sublinhando que a multiplicação de contratos com efeitos plurianuais seria já um “resultado muito positivo”.

E para que não se pense que indústria da defesa implica, apenas, armamento e equipamentos similares, Azeredo Lopes lembra o óbvio. Os militares também se vestem e também comem. É preciso “abandonar a ideia de que há casulos na Defesa”, diz o ministro, destacando as potencialidades da chamada indústria de duplo uso.

E quanto vale a indústria da Defesa em Portugal? Os últimos números da IdD – Plataforma das Indústrias de Defesa apontavam para cem empresas com um volume de negócios da ordem dos 1,78 mil milhões de euros, dos quais 88% obtidos em mercados externos. No entanto, Eduardo Filipe, presidente da IdD, garante que este número está a crescer e está já próximo das 300 empresas. O volume de negócios, diz, “tem tendência para triplicar” também, embora os valores exatos só serão conhecidos quando for publicado o Barómetro das Indústrias da Defesa, que está a ser terminado. *no Luxemburgo

“O tamanho aqui não é determinante. Podemos aproveitar, de forma muito eficiente, oportunidades comerciais que a outros possam parecer menos apetecíveis.”

—AZEREDO LOPES
 Ministro da Defesa Nacional

