

Portugal

Business On the Way

TRIMESTRAL A/M/J 2025 GRATUITO

BY



AEP



INDÚSTRIA DE DEFESA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO
DEFENCE INDUSTRY: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR THE NATIONAL INDUSTRY AND ITS INTERNATIONALISATION



CBS creative building
solutions

www.cbs.pt
www.facebook.com/cbs.pt

E. geral@cbs.pt
T. +351 255 810 230

STANDS PROJETOS
ESPECIAIS
SHOWROOMS
EXPOSIÇÕES MUSEUS





INDÚSTRIA DE DEFESA: DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO

DEFENCE INDUSTRY: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR
THE NATIONAL INDUSTRY AND ITS INTERNATIONALISATION



Capa: Ana Dias (Leiria, 1986) é Artista Visual licenciada em Pintura pela Universidade de Évora e formada em Ilustração e Banda Desenhada pelo Ar.Co (Centro de Arte e Comunicação Visual), onde também trabalha como monitora de gravura. Embora multifacetada, a sua produção artística baseia-se sobretudo no desenho e na gravura. Procura focar-se na resposta visual adequada à mensagem e ao assunto retratado. Tem tido o prazer de colaborar enquanto ilustradora em projectos relacionados com ecologia, biodiversidade, igualdade e cooperação sempre numa perspectiva de ajudar a formar gerações futuras. É fascinada por visões futuristas e gosta de estar informada sobre as mudanças que vão sendo operadas globalmente. No seu percurso incluem-se colaborações com a Águas de Portugal Internacional (livros e objectos educativos), Município da Amadora e de Leiria (murais, workshops e objectos ilustrados), publicações do Ar.Co com a editora Chili com Carne (revista Pentângulo), Sapata Press, associação Mulheres sem Fronteiras e ilustrações para o livro "Banda da Cooperação" de Patrícia Bisel, pela editora Alfarroba. Foi bolsista do Ar.Co pela fundação Altice em 2020 e recebeu o prémio inovação do concurso de ilustração "Lisboa Capital Verde Europeia 2020" atribuído pela Sociedade Nacional de Belas Artes de Lisboa.

Cover: Ana Dias (Leiria, 1986) is a visual artist with a degree in Painting by the University of Évora, and a course in Illustration and Cartoons by Ar.Co (Centre for Arts and Visual Communication), where she also works as an engraving supervisor. Although multifaceted, her artistic production is essentially based on sketching and engraving. She seeks to focus on finding the right visual response for the message and the subject. She has had the pleasure of working as an illustrator on projects about ecology, biodiversity, equality, and cooperation, always with a view to training future generations. She is fascinated by futuristic visions and likes to be informed about ongoing global trends. During her career she has worked with Águas de Portugal Internacional (books and educational material), the City Councils of Amadora and Leiria (murals, workshops and illustrated objects), editorial work by Ar.Co, Chili com Carne publishers (Pentângulo magazine), Sapata Press, the Women without Borders association, and she is also the author of the illustrations for the "Banda da Cooperação" book, by Patrícia Bisel, Alfarroba publishers. She received a grant for Ar.Co attributed by the Altice foundation in 2020 and the "Lisbon European Green Capital 2020", innovation award, attributed by the National Fine Arts Society of Lisbon.

5

EDITORIAL
Editorial

10

Ricardo Arroja

**INDÚSTRIA DE DEFESA:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA
NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO (I)**
Defence Industry: Challenges and Opportunities
for the National Industry and its Internationalisation (I)

12

Nuno Lemos Pires

Catarina Nunes

**INDÚSTRIA DE DEFESA:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA
NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO (II)**
Defence Industry: Challenges and Opportunities
for the National Industry and its Internationalisation (II)

16

Ricardo Pinheiro Alves

UMA OPORTUNIDADE PARA A INDÚSTRIA

An opportunity for the industry

20

Vitor Neves

**METAL PORTUGAL NO CENTRO DE UMA
ESTRATÉGIA DE SOBERANIA NACIONAL**
METAL PORTUGAL at the centre
of a national sovereignty strategy

22

Fernando Cunha

**INDÚSTRIA DE DEFESA:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA
NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO (III)**
Defence Industry: Challenges and Opportunities
for the National Industry and its Internationalisation (III)

26

Pedro Pinheiro

**INDÚSTRIA DE DEFESA:
DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA
NACIONAL E SUA INTERNACIONALIZAÇÃO (IV)**
Defence Industry: Challenges and Opportunities
for the National Industry and its Internationalisation (IV)

28

Filipe Duarte

REERGUER A INDÚSTRIA DE DEFESA PORTUGUESA
Rebuilding the Portuguese Defence Industry

32

José Neves

ENTREVISTA
Interview



MERCADO—ALVO

TARGET MARKET

42

**TRÊS MERCADOS-CHAVE DA EUROPA:
NOVOS HORIZONTES PARA EMPRESAS
PORTUGUESAS**

Three Key Markets in Europe:
New Horizons for Portuguese Companies

INTERNACIONALIZAÇÃO AEP

AEP INTERNATIONALISATION

54

**IMPULSO INTERNACIONAL:
UM TRIMESTRE DE CONQUISTAS**

Impulse International:
A Quarter of Achievements

RADAR INTERNACIONALIZAÇÃO

INTERNATIONALISATION RADAR

60

EID

62

PROMECEL

64

BEYOND VISION

LANÇAMENTOS E ATIVIDADES

AEP LAUNCHINGS AND ACTIVITIES

68

**OPORTUNIDADES REAIS PARA
PME PORTUGUESAS EM MERCADOS EXTERNOS**

Real Opportunities for Portuguese SMEs
in Foreign Markets



70

SERVIÇOS

Services

72

CALENDÁRIO

Calendar



 **AEP**
PORTUGAL Business
On the Way

WWW.PORTUGALBUSINESSONTHEWAY.COM



Foto: José Ribeiro

Luís Miguel Ribeiro

Presidente do Conselho
de Administração da AEP
*Chairman of AEP's
Executive Board*

Vivemos um contexto global volátil, imprevisível e em rápida transformação, onde a defesa deixou de ser apenas uma questão militar estrita para se afirmar como um motor de atividades económicas com grandes impactos na sociedade. Esta realidade coloca novas dinâmicas em múltiplos setores, com desafios acrescidos para as empresas portuguesas.

Na Future Summit, organizada recentemente pela AEP, AIMMAP e CEiiA, ficou clara a mensagem: a indústria da defesa pode e deve ser um dos eixos estratégicos da nossa economia. O setor tem potencial para gerar investimento, emprego qualificado e inovação tecnológica, projetando o nome de Portugal nos mercados internacionais.

Ao mesmo tempo, é urgente que a União Eu-

We live in a volatile, unpredictable and rapidly changing global context, where defence is no longer strictly a military issue, but has become a driving force behind economic activities with a major impact on society. This reality creates new dynamics in multiple sectors, with added challenges for Portuguese companies.

At the Future Summit, recently organised by AEP, AIMMAP and CEiiA, the message was clear: the defence industry can and must be one of the strategic axes of our economy. The sector has the potential to generate investment, qualified employment and technological innovation, projecting Portugal's name onto international markets.

At the same time, there is an urgent need for the European Union to take on a more active

ropeia assuma um papel mais ativo, garantindo financiamento próprio que promova a independência face a outros blocos, como os Estados Unidos. Num mundo fragmentado entre três grandes polos – EUA, China e União Europeia – só com resiliência e capacidade de adaptação conseguiremos afirmar-nos de forma sustentável.

Portugal tem de estar muito atento a este novo contexto. Temos empresas com competência, centros de investigação de excelência e uma posição geoestratégica privilegiada. O desafio está em articular esforços públicos e privados para transformar este potencial em resultados concretos, colocando o país na linha da frente da inovação e da reindustrialização europeia.

E a AEP continuará, tal como tem sido a sua missão, a apoiar as empresas que tenham o objetivo de aproveitar estas oportunidades. Aliás, reforço a ideia que tenho vindo a veicular, que a internacionalização é um dos principais caminhos para as empresas nacionais, em particular para as PME crescerem, diversificarem mercados e criarem oportunidades.

Desde 1990, que a AEP tem desenvolvido uma intervenção sistemática para apoiar o tecido empresarial português na sua presença além-fronteiras, tendo já organizado mais de 600 ações em mercados externos, individualmente ou em parceria com outras entidades.

Esta intervenção, através do programa Business On the Way (BOW), tem sido essencial para que muitas empresas portuguesas ganhem competitividade, reforcem a sua presença global e projetem a qualidade de Portugal no mundo.

Trata-se de um projeto multisetorial que apoia a internacionalização das PME com financiamento de até 50% dos custos elegíveis. O programa inclui ações de promoção internacional (feiras, missões e missões inversas),

role, guaranteeing its own funding to promote independence from other blocs, such as the United States. In a world fragmented between three major centres – the US, China and the European Union – only resilience and the ability to adapt will allow us to assert ourselves in a sustainable way.

Portugal must pay close attention to this new context. We have competent companies, excellent research centres and a privileged geostrategic position. The challenge lies in articulating public and private efforts to turn this potential into concrete results, putting the country at the forefront of innovation and European reindustrialisation.

The AEP will continue, as has been its mission, to support companies that aim to take advantage of these opportunities. In fact, I'm doubling down on the idea I've been putting forward that internationalisation is one of the main ways for national companies, particularly SMEs, to grow, diversify markets and create opportunities.

Since 1990, the AEP has been systematically involved in supporting the Portuguese business community in its presence abroad, having already organised more than 600 events in foreign markets, both individually and in partnership with other entities.

This intervention, carried out through the Business On the Way (BOW) programme, has been essential for many Portuguese companies to gain competitiveness, strengthen their global presence and project Portugal's quality around the world.

This is a multisectoral project that supports the internationalisation of SMEs with funding of up to 50% of eligible costs. The programme includes international promotion events (fairs, missions and reverse missions),

mentoring, informação de mercados, *workshops* e fóruns de negócios, consultoria especializada e acesso à plataforma digital BOW (www.portugalbusinessontheway.com) com estudos, oportunidades e ferramentas de *business matching*, além da própria revista trimestral, *BOW – Portugal Business on the Way*.

Neste sentido, já temos em marcha a candidatura para o ciclo 2025/2027, reforçando o compromisso da AEP com a competitividade internacional das empresas portuguesas.

Contudo, é sobre a indústria da defesa que esta edição da revista *BOW* trata, com os habituais artigos de análise de grande qualidade, bem como a apresentação de algumas das empresas que operam no setor.

Boa leitura!

mentoring, market information, workshops and business forums, specialised consultancy and access to the BOW digital platform (www.portugalbusinessontheway.com) with studies, opportunities and business matching tools, as well as its own quarterly magazine, *BOW - Portugal Business on the Way*.

To this end, we have already submitted an application for the 2025/2027 cycle, reinforcing AEP's commitment to the international competitiveness of Portuguese companies.

However, it's the defence industry that this issue of *BOW* magazine focuses on, with the usual selection of high-quality analysis articles, as well as a presentation of some of the companies operating in the sector.

Enjoy!





Indústria de Defesa: Desafios e Oportunidades para a Indústria Nacional e sua Internacionalização

*Defence Industry:
Challenges and Opportunities
for the National Industry
and its Internationalisation*



Indústria de Defesa: Desafios e oportunidades para a Indústria Nacional e sua Internacionalização (I)

Defence Industry: Challenges and Opportunities for the National Industry and its Internationalisation (I)

Ricardo Arroja

Presidente da AICEP Portugal Global
President of AICEP Portugal Global

A alteração do panorama geopolítico global veio recolocar as capacidades de Defesa no centro das preocupações políticas, particularmente no caso dos países europeus. Portugal não é uma exceção e acompanha naturalmente esta tendência, reforçada pela sua condição de membro fundador da NATO e de Estado-Membro da União Europeia.

É assim que a indústria nacional de defesa representa um setor estratégico para a soberania, segurança e desenvolvimento económico de Portugal, assente num ecossistema cada vez mais tecnológico, que abrange áreas como aeronáutica, ciberdefesa, comunicações, sensores, sistemas remotos não tripulados, naval e armamento ligeiro, mas também setores como o têxtil, o agroalimentar e as ciências da saúde, entre outros.

O desafio que se apresenta à indústria nacional, neste âmbito, é de natureza dual e passa pela consolidação no mercado interno e pela expansão para os respetivos mercados internacionais, altamente competitivos e tendencialmente muito regulados.

No que concerne à internacionalização, área de intervenção por excelência da AICEP, a indústria de Defesa portuguesa depara-se com alguns obstáculos significativos.

Desde logo, a forte concorrência de grandes *players* globais, com elevada capacidade financeira e tecnológica, que dificulta a penetração em mercados tradicionais. Adicionalmente, a sujeição das exportações de bens e serviços de Defesa a complexos quadros regulatórios, incluindo autorizações governamentais, requisitos de *compliance* e restrições políticas que variam consoante os países de destino. Por fim, o ainda limitado reconhecimento da marca 'Portugal' enquanto fornecedor de soluções de defesa, não obstante a existência já de algumas empresas nacionais altamente inovadoras. De facto, há ainda margem de progressão na promoção do conhecimento internacional

The change in the global geopolitical landscape has put defence capabilities back at the centre of political concerns, particularly in the case of European countries. Portugal is no exception and is naturally following this trend, boosted by its status as a founding member of NATO and a member state of the European Union.

The national defence industry therefore represents a strategic sector for Portugal's sovereignty, security and economic development, based on an increasingly technological ecosystem that covers fields such as aeronautics, cyber-defence, communications, sensors, unmanned remote systems, naval and light weapons, but also sectors such as textiles, agri-food and health sciences, among others.

The challenge facing Portuguese industry in this area is twofold and involves consolidation in the domestic market and expansion into the respective international markets, which are highly competitive and tend to be highly regulated.

As far as internationalisation is concerned, which is AICEP's area of intervention par excellence, the Portuguese defence industry faces some significant obstacles.

Firstly, strong competition from large global players with high financial and technological capacity, which makes it difficult to penetrate traditional markets. In addition, exports of Defence goods and services are subject to complex regulatory frameworks, including government authorisations, compliance requirements and political restrictions that vary according to the target country. Finally, the still limited recognition of the "Portugal" brand as a supplier of defence solutions, despite the existence of some highly innovative national companies. In fact, there is still room for progress in promoting international awareness of Portugal's technological potential in this



sobre o potencial tecnológico português neste contexto, o que pode condicionar oportunidades de negócio.

Contudo, apesar das dificuldades, o setor vive um momento de oportunidade decorrente do aumento dos orçamentos de Defesa e do reforço das políticas de autonomia estratégica da União Europeia. Há, efetivamente, espaço para que empresas portuguesas integrem cadeias de valor internacionais, participem em programas europeus como o Fundo Europeu de Defesa e explorem sinergias com outros países, nomeadamente no quadro da lusofonia. Além disso, as competências já demonstradas no contexto da transição digital e das soluções sustentáveis abrem espaço para as empresas portuguesas em nichos tecnológicos como sistemas de comunicações seguras, desenvolvimento de *software*, sensores, materiais compósitos e cibersegurança.

A AICEP desempenha um papel crucial neste âmbito, na medida em que se constitui como a principal entidade pública com responsabilidade na internacionalização das empresas portuguesas e, por conseguinte, na projeção internacional da indústria nacional de Defesa. Atuando numa posição de charneira entre empresas, mercados e entidades públicas, a AICEP promove a visibilidade do setor em feiras internacionais especializadas, apoia ações de diplomacia económica, promove a inserção em cadeias de valor internacionais e apoia o acesso a programas de financiamento europeu.

Através de uma rede externa que cobre mais de meia centena de mercados internacionais, a AICEP ajuda ainda a identificar oportunidades concretas de exportação e investimento, contribui para o posicionamento estratégico do setor nacional junto de *clusters* internacionais e promove o estabelecimento de parcerias entre empresas nacionais e estrangeiras, reforçando a competitividade dos agentes nacionais ao nível global.

Constitui-se, assim, como uma das entidades com maior relevância para a projeção e dinamização das indústrias de Defesa, sendo determinante para transformar desafios em oportunidades e afirmar Portugal como um ator relevante num setor global em rápida transformação.

context, which could jeopardise business opportunities.

However, despite the difficulties, the sector is experiencing a moment of opportunity due to the increase in defence budgets and the strengthening of the European Union's strategic autonomy policies. There is indeed room for Portuguese companies to join international value chains, participate in European programmes such as the European Defence Fund and explore synergies with other countries, particularly within the framework of Portuguese-speaking countries. In addition, the competences already demonstrated in the context of the digital transition and sustainable solutions open up space for Portuguese companies in technological niches such as secure communications systems, software development, sensors, composite materials and cybersecurity.

AICEP plays a crucial role in this field, as it is the main public body responsible for the internationalisation of Portuguese companies and, consequently, for the international projection of the national Defence industry. Acting in a pivotal position between companies, markets and public entities, AICEP promotes the visibility of the sector at specialised international fairs, supports economic diplomacy actions, promotes insertion into international value chains and aids with access to European funding programmes.

Through an external network that covers more than fifty international markets, AICEP also helps to identify concrete export and investment opportunities, contributes to the strategic positioning of the national sector within international clusters and promotes the establishment of partnerships between national and foreign companies, strengthening the competitiveness of national players on a global level.

It is therefore one of the most important bodies for projecting and boosting the Defence industries, and is key to turning challenges into opportunities and affirming Portugal as a relevant player in a rapidly changing global sector.



Foto: DR

Nuno Lemos Pires

Diretor-Geral de Política de Defesa Nacional do Ministério da Defesa Nacional
Director General of National Defence
Polict of the Ministry of National Defence

Catarina Nunes

Assessora para as Questões da Indústria de Defesa
Advisor on Defence Industry Issues

Indústria de Defesa: Desafios e oportunidades para a Indústria Nacional e sua Internacionalização (II)

Defence Industry: Challenges and Opportunities for the National Industry and its Internationalisation (II)

A internacionalização da indústria de defesa adquiriu, nos últimos anos, um sentido de renovada premência, dados os compromissos internacionais que Portugal assumiu, no âmbito do investimento nesta área de soberania nacional.

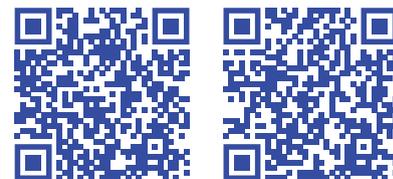
Porém, muito para além do facto de Portugal ter compromissos internacionais que tem de honrar, o investimento realizado em Defesa vai garantir a criação de um ecossistema favorável à integração de entidades nacionais nas cadeias internacionais de fornecedores, estimulando a sua competitividade.

Investir em indústria de defesa corresponde, também, a equipar as forças armadas para missões de defesa territorial e de segurança; para missões que visam, entre outras, a manutenção da paz em regiões com instabilidade, para missões de busca e salvamento, bem como para

The internationalisation of the defence industry has taken on a renewed sense of urgency in recent years, given the international commitments that Portugal has made in terms of investment in this field of national sovereignty.

However, far beyond the fact that Portugal has international commitments that it must honour, the investment made in Defence will guarantee the creation of an ecosystem favourable to the integration of national entities into international supply chains, stimulating their competitiveness.

Investing in the defence industry also means equipping the armed forces for territorial defence and security missions, for peacekeeping missions in unstable regions, for search and rescue missions and for responding to hybrid threats with products and services developed



dar resposta a ameaças híbridas, com produtos e serviços desenvolvidos em território nacional. Todos estes investimentos vão ter efeitos económicos sendo possível falar, assim, de uma economia de defesa.

A Economia de Defesa pode ser determinante para o desenvolvimento da economia nacional dado o nível de tecnologia de duplo uso e de novas áreas de negócio que estão em desenvolvimento, nomeadamente as ligadas às tecnologias disruptivas. Sabemos, hoje, que a Economia de Defesa é um setor que gera valor, emprego qualificado, exportações, inovação, investigação, desenvolvimento e conhecimento, apresentando um carácter transversal e integrador de diversos setores económicos e que constitui uma fonte considerável de crescimento e inovação com significativo retorno económico e tecnológico.

Assim, promover o acesso a oportunidades no atual contexto, através do reforço do envolvimento de empresas portuguesas em consórcios internacionais, no âmbito da Inovação, mas também na produção de capacidades, entrando nas cadeias de valor dos grandes fornecedores UE/NATO, poderá alavancar o investimento direto estrangeiro, as exportações, a produtividade e colocar Portugal num patamar de desenvolvimento económico significativamente diferente do atual.

A cooperação estreita entre o Ministério da Defesa Nacional, outros Ministérios e agências promotoras da economia nacional, tem por objetivo consolidar as rotinas de triangulação indispensáveis, promovendo a colaboração ativa, de modo a obter a máxima eficácia no aproveitamento das oportunidades que, se desbaratadas, poderão constituir riscos de marginalização definitiva na constelação que se está a formar e que determinará os parâmetros de Defesa e Dissuasão que a UE e NATO estão a preparar.

Com responsabilidades claras na Política de Defesa, no

on national territory. All of these investments will have economic effects, making it possible to speak of a defence economy.

The defence economy can be decisive for the development of the national economy given the level of dual-use technology and new business areas that are being developed, particularly those linked to disruptive technologies. Today, we know that the defence economy is a sector that generates value, qualified employment, exports, innovation, research, development and knowledge. It is transversal and integrates various economic sectors and is a considerable source of growth and innovation with significant economic and technological returns.

Therefore, promoting access to opportunities in the current context, by strengthening the involvement of Portuguese companies in international consortia, in the field of innovation, but also in the production of capabilities, by entering the value chains of major EU/NATO suppliers, could leverage foreign direct investment, exports, productivity and place Portugal on a significantly different level of economic development from the current one.

The aim of close cooperation between the Ministry of National Defence, other ministries and agencies that promote the national economy is to consolidate the essential triangulation routines, promoting active collaboration in order to achieve maximum efficiency in taking advantage of opportunities that, if squandered, could pose risks of definitive marginalisation in the constellation that is being formed and that will determine the Defence and Deterrence parameters being prepared by the EU and NATO.

With clear responsibilities for Defence Policy, Strategic Planning, Political Decision Support, external action and

Planeamento Estratégico, no Apoio à decisão Política, na ação externa e na internacionalização da Economia de Defesa Nacional, a Direção-Geral de Política de Defesa Nacional atua no sentido de mobilizar todos os agentes em prol dos interesses estratégicos nacionais, seja no plano bilateral, seja na leitura ativa de como os movimentos e instrumentos em presença podem afetar e beneficiar, em cada momento, o interesse nacional.

Considerando o atual ambiente estratégico, a posição geoestratégica de Portugal, a expansão das operações militares para o ciberespaço e espaço, torna-se imperioso que a relação estreita entre Forças Armadas, Indústria e Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN) seja cada vez mais intenso, e onde o estímulo à permutabilidade e interoperabilidade, através da participação em programas de cooperação internacional, seja uma opção estratégica, de forma a responder às novas realidades mundiais.

A vocação atlântica e a cooperação com os Países de Língua Oficial Portuguesa, que sempre nos caracterizou, permite sermos vistos pelos países que compõem a UE, a NATO, mas também por outras geografias, como produtores privilegiados de segurança. Assim, todos não seremos demais para garantir que o investimento em defesa seja uma aposta nacional na segurança dos portugueses, na dinamização da Economia de Defesa e na participação numa soberania tecnológica a que a realidade mundial impõe.

the internationalisation of the National Defence Economy, the Directorate-General for National Defence Policy works to mobilise all agents in favour of national strategic interests, both bilaterally and by actively reading how the movements and instruments at hand can affect and benefit the national interest at any given time.

Considering the current strategic environment, Portugal's geostrategic position, and the expansion of military operations into cyberspace and space, it is imperative that the already close relationship between the Armed Forces, Industry and the National Scientific and Technological System (SCTN) be increasingly intense, and that stimulating interchangeability and interoperability through participation in international cooperation programmes should be a strategic option in order to respond to the new global realities.

The Atlantic vocation and cooperation with Portuguese-speaking countries, which has always characterised us, allows us to be seen by the countries that make up the EU, NATO, but also by other geographies as privileged security producers. Therefore, we will not be outdone in ensuring that investment in defence is a national commitment to the security of the Portuguese, to boosting the defence economy and to participating in the technological sovereignty that the global reality demands.

CERTIFICADOS DE ORIGEM

GARANTA A CERTIFICAÇÃO DE ORIGEM DO SEU PRODUTO,
AUMENTE AS SUAS EXPORTAÇÕES



CERTIFICADOS DE ORIGEM COM A AEP SÃO SIMPLES E RÁPIDOS!

O Certificado de Origem permite aos exportadores nacionais atestar a origem dos seus produtos. É um documento fornecido pelo exportador e utilizado pelo importador, para comprovação da origem da mercadoria.

O prazo de emissão do Certificado de Origem é, em condições normais, de 24 horas.

Os certificados de origem têm um custo variável em função do valor da mercadoria.

Como pedir o certificado?

O pedido de emissão do Certificado de Origem é feito online (www.aeportugal.pt), sendo necessário:

- Preencher o formulário de pedido de emissão do Certificado de Origem;
- Submeter o formulário e respetivos anexos de acordo com as instruções de preenchimento contidas no próprio formulário.

Receber o certificado

Presencialmente:

Levantamento presencial nas nossas instalações (AEP – Av. Dr. António Macedo, 196, Leça da Palmeira) tendo para o efeito de

entregar os seguintes elementos:

- Pedido de Emissão devidamente carimbado e assinado em original, que deverá imprimir após a submissão com sucesso;
- Cópia legível da fatura com carimbo e assinatura em original.

No caso dos certificados de origem levantados presencialmente, o serviço será pago no ato de entrega.

Ou envio por correio:

Envio por email do Pedido de Emissão devidamente carimbado e assinado que deverá imprimir após a submissão com sucesso e cópia legível da factura com carimbo e assinatura em original.

Posterior envio por correio dos documentos carimbados e assinados em original.



**DESCONTO
ESPECIAL PARA
ASSOCIADOS**

WWW.AEPORTUGAL.PT

Uma oportunidade para a Indústria

An opportunity for the industry



Ricardo Pinheiro Alves

Presidente da idD Portugal Defence

President of idD Portugal Defence

Portugal vive um tempo de desafios e de oportunidades na Defesa. É um tempo único, pois as oportunidades que se estão a formar para a indústria nacional nesta área não têm paralelo no que se passou nos últimos 50 anos e podem não se repetir no próximo século.

Saúdo, por esse motivo, a AEP por ter decidido dedicar este número da revista a um tema central como a “Indústria de Defesa: desafio e oportunidades para a indústria nacional”.

As tendências internacionais na Defesa vão muito para além das questões operacionais – as mais importantes a nível militar – e afetam a indústria:

- Deslocação do centro geopolítico, logo também económico, para a Ásia;
- Crescimento do investimento em Defesa em todas as zonas do Mundo;
- Recentralização no desenvolvimento tecnológico e na produção doméstica para redução de dependência
- Regionalização das cadeias de valor, beneficiando grandes fabricantes por apoio político;
- Crescimento rápido de tecnologias disruptivas: sistemas não tripulados, treino e simulação, ciberdefesa, espaço, etc.

Estas mudanças originam desafios e oportunidades para a indústria nacional. Os desafios são, essencialmente, três:

1. Maior ligação entre as necessidades das Forças Militares e as capacidades da Indústria;
2. Passar da investigação e prototipagem de produtos para produção e venda com escala;
3. Internacionalização da indústria para ultrapassar a exiguidade do mercado português.

A resposta a estes desafios beneficia das oportunidades para desenvolver a indústria de Defesa Nacional, que podem ser agregadas em três vetores:

Portugal is going through a period of challenges and opportunities for its Defence Industry. This is a unique time, because the opportunities that are forming for the national industry in this field are unparalleled in the past 50 years and may not be repeated in the next century.

I therefore congratulate the AEP for dedicating this issue of *BOW* magazine to a central theme such as "Defence industry: challenges and opportunities for the national industry".

International trends in Defence go far beyond operational issues - the most important at military level - and have an effect on the industry. These include:

- Shift of the geopolitical centre, and therefore also the economic centre, to Asia;
- Growth in defence investment in all parts of the world
- Recentralisation in technological development and domestic production to reduce dependency;
- Regionalisation of value chains, benefiting large manufacturers through political support;
- Rapid growth of disruptive technologies: unmanned systems, training and simulation, cyber-defence, space, etc.

These changes create challenges and opportunities for the national industry. The challenges are essentially threefold:

1. Greater connection between the needs of the military forces and the capabilities of industry;
2. Moving from research and product prototyping to large scale production and sales;
3. Internationalisation of the industry to overcome the small size of the Portuguese market.

The response to these challenges benefits from opportunities to develop the national defence industry, which can be grouped into three vectors:



a) A afirmação da Defesa como prioridade política e o aumento do investimento em pessoas e equipamentos até um montante anual equivalente a 2% do PIB – valor acumulado de 27 mil M€ em 2025-2029. Este valor está em discussão na NATO e pode crescer para 3% ou mais (1 ponto percentual do PIB equivale a 3 mil M€). A revisão da Lei de Programação Militar e da Lei de Infraestruturas Militares poderá ser antecipada para 2025 por forma a integrar o novo planeamento militar para os próximos 20 anos.

b) A crescente aposta de outros países é também uma oportunidade para a indústria. O mercado mundial de Defesa em 2023 totalizou 2,4 biliões de USD (similar ao do automóvel) e cresce em todas as regiões e segmentos. As compras conjuntas financiadas pelo ReArm (empréstimo de 150 mil M€) irão reforçar os mercados europeus (588 mil MUSD). E há empresas portuguesas a irem mais além, como ao mercado dos EUA (943 mil MUSD).

c) Organizações como a NATO, a UE ou a Agência Espacial Europeia apoiam a investigação e inovação tecnológica para os futuros sistemas de armas e possuem centrais de compras como a NSPA ou a NCIA. Um exemplo é o DIANA, a via da NATO para que empresas passem da investigação e prototipagem para a produção e venda em grande escala (candidaturas até 11 de julho):

Fase 1 – apoio de 100 000 euros e 6 meses num acelerador de tecnologia de duplo uso com acesso a mentores e centros de testes militares orientados para o desenvolvimento;

Fase 2 - 300 000 euros e mais 6 meses num acelerador tecnológico orientados para a comercialização;

Fase 3 - Fundo de inovação da NATO, capital de risco para a indústria e investidores em tecnologia de ponta orientado para o crescimento da empresa.

A RESPOSTA DA INDÚSTRIA NACIONAL

Perante estes desafios e oportunidades qual deve ser a resposta da indústria nacional? As empresas que já atuam na Defesa são maiores do que a média nacional, têm recursos humanos mais qualificados e mais produtivos, e com

a) Affirming Defence as a political priority and increasing investment in people and equipment to an annual amount equivalent to 2% of GDP – a cumulative figure of 27 B€ in 2025-2029. This figure is under discussion in NATO and could rise to 3% or more (1 percentage point of GDP equals €3 billion). The revision of the Military Programming Law and the Military Infrastructure Law could be brought forward to 2025 in order to integrate the new military planning for the next 20 years.

b) The growing commitment of other countries is also an opportunity for the industry. The global Defence market in 2023 totalled 2.4 trillion USD (similar to the automotive market) and is growing in all regions and segments. Joint purchases financed by the ReArm (150 B€ loan) will strengthen European markets (588 B USD). And there are Portuguese companies going further afield, such as to the US market (943 B USD).

c) Organisations such as NATO, the EU or the European Space Agency support research and technological innovation for future weapons systems and have purchasing centres such as NSPA or NCIA. One example is DIANA, NATO's pathway for companies to move from research and prototyping to large-scale production and sales (applications until 11 July):

Phase 1 - support of 100,000 euros and 6 months in a dual-use technology accelerator with access to mentors and development-oriented military test centres;

Phase 2 - 300,000 euros and a further six months in a technology accelerator geared towards commercialisation;

Phase 3 - NATO innovation fund, venture capital for industry and investors in cutting-edge technology geared towards company growth.

THE NATIONAL INDUSTRY'S RESPONSE

Faced with these challenges and opportunities, how should the national industry respond? The companies already operating in defence are larger than the national average, have better qualified and more productive human resources with better salaries, invest more in innovation and specialise in engineering services, maintenance,

melhores salários, investem mais em inovação e especializaram-se em serviços de engenharia, manutenção, *software*, sistemas não tripulados ou têxteis, representando 2,5% das exportações nacionais.

As empresas que querem entrar neste mercado devem ter as condições necessárias para a sua afirmação internacional: uma vantagem competitiva em produtos ou serviços, aproveitar oportunidades de mercado que se insiram na sua estratégia e capacidade financeira para responder à maior produção e ao risco acrescido.

A indústria nacional pode aproveitar estas oportunidades se compreender como funciona a Defesa e há dois aspetos fundamentais que não devem ser esquecidos:

I – Os clientes são os Estados e as Forças Militares, os compradores em valor e os utilizadores finais dos sistemas. Daqui resulta que a indústria deve construir relações estáveis, duradouras e de confiança que liguem as suas capacidades às necessidades dos Ramos militares. E para isso é necessário começar a investir já.

O mesmo se aplica às PME que, com menor capacidade instalada, têm, tal como os centros de inovação, mais flexibilidade no desenvolvimento tecnológico, permitindo-lhes aceder a mercados como o dos EUA através de investimento direto, de parcerias com a indústria local ou fornecendo grandes fabricantes (as 5 maiores empresas do Mundo são norte-americanas e vendem anualmente 200 mil MUSD).

II – A Defesa funciona com ciclos longos entre a decisão de investir e a disponibilização dos equipamentos, por vezes em prazos que podem chegar a 20 anos. Os processos de decisão são dificultados pela contratação pública e o emaranhado burocrático da UE e das leis nacionais, e exigem respostas em tempo útil e complexas operações de financiamento.

A idD Portugal Defence pode ajudar as empresas no aproveitamento de oportunidades, facilitando a credenciação e registo numa área de soberania em que está em causa a segurança e a defesa nacional, e apoiando o crescimento da indústria pela valorização do duplo uso civil e militar, que mitiga o risco dos investimentos, e pela inovação tecnológica com os militares, em consórcios nacionais e na cooperação com empresas estrangeiras.

software, unmanned systems and textiles, accounting for 2.5% of national exports.

Companies that want to enter this market must have the necessary conditions for international affirmation: a competitive advantage in products or services, taking advantage of market opportunities that fit in with their strategy and the financial capacity to respond to the increased production and risk.

National industry can take advantage of these opportunities if it understands how defence works and there are two fundamental aspects that must not be forgotten:

I – The customers are the States and the Military Forces, the value buyers and the end users of the systems. It follows that industry must build stable, lasting and trusting relationships that link its capabilities to the needs of the military branches. And for this to happen, we need to start investing now.

The same applies to SMEs which, with less installed capacity, have, like innovation centres, more flexibility in technological development, allowing them to access markets such as the US through direct investment, partnerships with local industry or by supplying large manufacturers (the five largest companies in the world are North American and sell 200 B USD annually).

II – Defence operates with long cycles between the decision to invest and the equipment being made available, sometimes over periods of up to 20 years. Decision-making processes are hampered by public procurement and the bureaucratic tangle of EU and national laws, and require timely responses and complex financing operations.

idD Portugal Defence can help companies take advantage of opportunities by facilitating accreditation and registration in an area of sovereignty where national security and defence are at stake, and by supporting the growth of the industry through the enhancement of dual civilian and military use, which mitigates investment risk, and through technological innovation with the military, in national consortia and in cooperation with foreign companies.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

UNIR ESFORÇOS PARA MELHOR APOIAR AS EMPRESAS

São cada vez mais as entidades que se associam à AEP – Associação Empresarial de Portugal no desenvolvimento do seu trabalho de internacionalização junto das empresas nossas associadas.



accenture

CBS creative building
solutions

CH | Business
Consulting.

Deloitte.

KPMG



DSV

Global Transport and Logistics

marketaccess
EXPERTS IN INTERNATIONAL BUSINESS


SPEDYCARGO
TRANSITÁRIOS


TopAtlântico

W WIDE WISDOM
CONSULTING

WWW.AEPORTUGAL.PT



METAL PORTUGAL no centro de uma estratégia de soberania nacional

METAL PORTUGAL at the centre of a national sovereignty strategy

Vitor Neves

Presidente da Direção da AIMMAP - Associação dos Industriais Metalúrgicos, Metalomecânicos e Afins de Portugal
Chairman of AIMMAP - Associação dos Industriais Metalúrgicos, Metalomecânicos e Afins de Portugal

Foto: DR

Vivemos tempos disruptivos e distintos e em que, como nunca, faz todo o sentido pensar de forma estratégica no setor da Defesa. Não se trata apenas de um negócio militar, mas sim de Defesa e isso é uma questão Europeia que nos deve envolver a todos.

A indústria da defesa desempenha um papel estratégico na segurança das fronteiras e no posicionamento geopolítico dos países. Aliás, com o atual contexto de tensões geopolíticas compreende-se bem que hoje faça todo o sentido falar-se no reforço do investimento em defesa.

Mas quando falamos na indústria de defesa devemos fazê-lo num sentido mais lato. É uma questão de verdadeira soberania nacional e europeia, envolvendo questões de autonomia estratégica nomeadamente a nível energético.

E para o setor metalúrgico e metalomecânico esta é uma oportunidade que não pode ser desperdiçada. As empresas do METAL PORTUGAL têm excelentes competências instaladas para fornecer a Aeronáutica e Defesa, o setor energético, entre outros, como muitas já o fazem.

O setor está no centro da cadeia de abastecimento da indústria da defesa. A produção de sistemas de defesa, desde veículos blindados e navios de guerra até aviões e armamentos, exige componentes técnicas com elevada incorporação de engenharia, com resistência, leveza e durabilidade. Ora, as empresas do METAL PORTUGAL há muito que fabricam produtos desta natureza para *clusters* de igual sofisticação e exigência comparativamente com a indústria da defesa.

Aliás, se há setor onde faz sentido o conceito de duplo uso, é no setor metalúrgico e metalomecânico. Para o setor metalúrgico e metalomecânico nacional, o duplo uso representa uma oportunidade estratégica de inserção em mercados mais sofisticados, diversificação produtiva e fortalecimento da base industrial de defesa.

We are living in disruptive and different times and, more than ever before, it makes perfect sense to think strategically about the defence sector. It's not just a military business, it's a defence business, and that's a European issue that should involve us all.

The defence industry plays a strategic role in border security and in the geopolitical positioning of countries. In fact, with the current context of geopolitical tensions, it is understandable that today it makes perfect sense to talk about increasing investment in defence.

But when we talk about the defence industry, we should do so in a broader sense. It's a matter of real national and European sovereignty, involving questions of strategic autonomy, particularly in terms of energy.

And for the metallurgical and metal-mechanical sector, this is an opportunity that cannot be missed. The companies in METAL PORTUGAL have excellent skills installed to supply the aeronautics and defence industry, the energy sector, among others, as many already do.

The sector is at the heart of the defence industry's supply chain. The production of defence systems, from armoured vehicles and warships to aircraft and weapons, requires highly engineered technical components that are strong, light and lasting. METAL PORTUGAL companies have long been doing products of this nature for clusters that are equally sophisticated and demanding compared to the defence industry.

In fact, if there's one sector where the concept of dual use makes sense, it's in the metallurgical and metal-mechanical sector. For the national metallurgical and metal-mechanical sector, dual use represents a strategic opportunity to enter more sophisticated markets, diversify production and strengthen the defence industrial base.

In this scenario, dual use should be seen as something



Neste cenário, o duplo uso deve ser visto como algo que promove a sinergia entre setores e permite que investimentos em defesa tenham repercussões positivas sobre toda a economia.

A capacidade que o setor metalúrgico e metalomecânico apresenta para desenvolver e produzir esses materiais e componentes com qualidade e escala adequadas, é essencial para garantir soberania industrial.

Por outro lado, os últimos anos ensinaram-nos que temos de saber viver com instabilidade e imprevisibilidade, pelo que investir em capacidades produtivas de duplo uso torna o setor mais resiliente e menos dependente das oscilações de mercado ou de políticas públicas pontuais, de curto prazo e instáveis, como infelizmente é habitual.

Fica, portanto, claro que a aposta na indústria da defesa passa necessariamente por uma aposta no setor metalúrgico e metalomecânico, que pelas suas características é um fornecedor natural daquela indústria. E num país onde a pequena escala é dominante, temos definitivamente de trabalhar cada vez mais numa lógica de cooperação e oferta integrada.

Por outro lado, fica também evidente que a aposta na defesa passa também pela definição de uma estratégia de longo prazo, focada em robustecer uma base industrial de defesa.

Para isso, o nosso país deve centrar-se nas variáveis que tem ao seu alcance e que consegue dominar como a capacidade de trabalho, a resiliência, a inovação e a criatividade, esperando-se para além disso que os sistemas de incentivos respondam de facto às reais necessidades das empresas.

E deve haver, quer a nível nacional, quer a nível europeu, uma simplificação dos procedimentos nomeadamente no que se refere aos processos de certificação e de concursos.

Não há dúvida de que a indústria da defesa, pelo seu carácter estratégico, deve ser entendida como uma alavanca para o desenvolvimento tecnológico e industrial do país. E o setor metalúrgico e metalomecânico, com a sua relevância e impacto transversal, pode e deve assumir um papel central nesse processo.

that promotes synergy between sectors and allows investments in defence to have positive repercussions on the entire economy.

The ability of the metallurgical and metal-mechanical sector to develop and produce these materials and components with adequate quality and scale is essential for guaranteeing industrial sovereignty.

On the other hand, recent years have taught us that we have to know how to live with instability and unpredictability, so investing in dual-use production capacities makes the sector more resilient and less dependent on market fluctuations or one-off, short-term and unstable public policies, as is unfortunately customary.

It's therefore clear that investing in the defence industry necessarily involves investing in the metallurgical and metal-mechanical sector, which, due to its characteristics, is a natural supplier to that industry. And in a country where the small scale is dominant, we definitely need to work more and more on the basis of co-operation and integrated supply.

On the other hand, it's also clear that investing in defence involves defining a long-term strategy focused on strengthening the defence industrial base.

To do this, our country must focus on the variables it has at its disposal and can master, such as work capacity, resilience, innovation and creativity, and it is also hoped that the incentive systems will actually respond to the real needs of companies.

And there must be a simplification of procedures at both national and European level, particularly with regard to certification and tendering processes.

There is no doubt that the defence industry, due to its strategic nature, must be seen as a lever for the country's technological and industrial development. And the metallurgical and metal-mechanical sector, with its relevance and transversal impact, can and must play a central role in this process.



Foto: DR

Indústria de Defesa: Desafios e oportunidades para a Indústria Nacional e sua Internacionalização (III)

Defence Industry: Challenges and Opportunities for the National Industry and its Internationalisation (III)

Fernando Cunha

Presidente Executivo Beyond Composite
Executive President of Beyond Composite

O mês de junho assinala os 40 anos da assinatura do acordo de adesão à então Comunidade Económica Europeia — um momento histórico que simbolizou, entre outros marcos, o acesso à paz e à estabilidade geopolítica. Esse novo sentimento de segurança levou a uma trajetória de desinvestimento estrutural na área da Defesa, transferindo, em grande parte, a responsabilidade pela manutenção da paz e da liberdade para a NATO, especialmente através do seu artigo 5.º.

De facto, o investimento médio dos países europeus em Defesa caiu consistentemente desde 1990, passando de 2,3% para apenas 1,35% do PIB em 2018. No entanto, a invasão Russa à Ucrânia — um Estado soberano — reacendeu o sentimento de insegurança na Europa e levou à percepção da necessidade de agir para dissuadir qualquer ambição expansionista da Rússia, seja através do alargamento das fronteiras da NATO, seja por um eventual ressurgimento de um Estado Imperialista.

Neste contexto, e de forma simbólica, o mês de junho de 2025 poderá voltar a ficar marcado na história, desta vez pelo início de uma nova política de investimento em Defesa por parte dos países da NATO. Na cimeira de Haia, nos Países Baixos, deverá ser aprovado um novo compromisso de investimento público em Defesa, situado entre os 3% e os 3,5% do PIB — ainda aquém dos 5% desejados pelas vozes mais ocidentais da Aliança.

Contudo, permanecem em aberto três questões fundamentais:

June marks the 40th anniversary of the signing of the agreement to join the then European Economic Community – an historic moment that symbolised, among other milestones, access to peace and geopolitical stability. This new sense of security led to a path of structural disinvestment in the area of defence, largely transferring responsibility for maintaining peace and freedom to NATO, especially through its Article 5.

In fact, European countries' average investment in Defence has fallen consistently since 1990, from 2.3% to just 1.35% of GDP in 2018. However, Russia's invasion of Ukraine – a sovereign state – has rekindled a sense of insecurity in Europe and led to the realisation of the need to act to deter any expansionist ambitions on Russia's part, either by extending NATO's borders or by the possible re-emergence of an imperialist state.

In this context, and symbolically, the month of June 2025 could once again go down in history, this time for the start of a new Defence investment policy by NATO countries. At the summit in The Hague, Netherlands, a new commitment to public investment in Defence is expected to be approved, between 3% and 3.5% of GDP – still short of the 5% desired by the more Western voices in the Alliance.

However, three fundamental questions remain:



1. QUANDO TERÃO DE SER ATINGIDAS ESTAS METAS?

Segundo dados do Conselho Europeu, em 2023 os investimentos europeus em Defesa registaram um crescimento excepcional de 17% em relação ao ano anterior, atingindo um valor histórico de 72 mil milhões de euros — cerca de 26% do total das despesas combinadas dos Estados-membros nesta área. Apesar deste progresso, o esforço continua a ser desigual: os países que fazem fronteira com a Rússia registaram os maiores aumentos, revelando uma clara assimetria no investimento.

Assim, não há uma resposta clara ou uniforme quanto aos prazos para o cumprimento das metas. No entanto, é essencial que estas não sejam encaradas como meras tendências, mas como compromissos concretos — e, acima de tudo, como verdadeiros catalisadores económicos.

2. COMO SERÁ EFETUADO ESTE INVESTIMENTO NA UNIÃO EUROPEIA?

A política europeia tem identificado a necessidade urgente de reduzir as dependências estratégicas no domínio da segurança e da defesa. Entre os objetivos centrais estão: o reforço da prontidão e das capacidades globais da UE; o fortalecimento da base tecnológica e industrial de defesa; o aumento das despesas com a defesa; e a eliminação de lacunas nas capacidades críticas europeias.

Ainda assim, o sucesso dependerá de uma estratégia clara, orientada e coordenada. A fal-

1. WHEN WILL THESE TARGETS HAVE TO BE REACHED?

According to data from the European Council, in 2023 European investment in Defence grew by an exceptional 17% compared to the previous year, reaching an all-time high of 72 billion euros – around 26% of the total combined spending by member states in this area. Despite this progress, the effort remains uneven: the countries bordering Russia have seen the biggest increases, revealing a clear asymmetry in investment.

Thus, there is no clear or uniform answer as to when the targets will be met. However, it is essential that they are not seen as mere trends, but as concrete commitments and, above all, as real economic catalysts.

2. HOW WILL THIS INVESTMENT BE MADE IN THE EUROPEAN UNION?

European policy has identified the urgent need to reduce strategic dependencies in the field of security and defence. Key objectives include: Strengthening the EU's global readiness and capabilities; Strengthening the technological and industrial base of the defence industry; Increasing defence spending; and eliminating gaps in critical European capabilities.

Still, success will depend on a clear, focussed and coordinated strategy. A lack of focus could turn this opportunity for economic growth and security into yet another inefficient expense. It is therefore important to distinguish between spending and investing. The concept of "dual use"

ta de foco pode transformar esta oportunidade de crescimento económico e segurança em mais uma despesa pouco eficiente. Importa, portanto, distinguir entre gastar e investir. O conceito de "duplo uso" — utilizado como conveniência pelos países do norte da Europa — ganha aqui especial relevância, pois muitos produtos, tecnologias ou infraestruturas podem ter aplicações tanto no domínio civil como militar. Estaremos, por exemplo, perante investimento em Defesa ao financiar um novo aeroporto ou uma linha ferroviária?

3. QUE OPORTUNIDADES PODE ESTE INVESTIMENTO GERAR?

A resposta dependerá das prioridades estratégicas de cada Estado-membro. No entanto, existem três setores-chave que se destacam pelo seu crescimento e relevância: Aeronáutica militar (+15,8% em 2023), Setor naval (+17,7%), Setor terrestre (+17,7%). Para além destes, a invasão da Ucrânia demonstrou a importância crítica da cibersegurança e da guerra eletrónica, consolidando estas áreas como novos pilares estratégicos.

Adicionalmente, as cadeias de abastecimento, dimensionadas para realidades do passado, serão desafiadas pelos novos volumes de investimento. Isso criará espaço para reequilibrar cadeias de valor e abrir oportunidades a novos atores no ecossistema industrial europeu.

A Europa encontra-se num momento de viragem. Quarenta anos depois de ter assinado o seu compromisso com a paz europeia, vê-se agora compelida a investir seriamente na sua própria segurança. Resta saber se terá a ambição e a estratégia necessárias para transformar este desafio numa verdadeira oportunidade de crescimento, inovação e proteção dos seus cidadãos.

— used as a convenience by northern European countries — is particularly relevant here, as many products, technologies or infrastructures can have both civilian and military applications. Are we, for example, investing in defence by financing a new airport or a railway line?

3. WHAT OPPORTUNITIES CAN THIS INVESTMENT GENERATE?

The answer will depend on the strategic priorities of each member state. However, there are three key sectors that stand out for their growth and relevance: military aeronautics (+15.8 per cent in 2023), the naval sector (+17.7 per cent), and the land sector (+17.7 per cent). In addition to these, the invasion of Ukraine demonstrated the critical importance of cybersecurity and electronic warfare, consolidating these areas as new strategic pillars.

In addition, supply chains scaled to the realities of the past will be challenged by new investment volumes. This will create space to rebalance value chains and open up opportunities for new players in the European industrial ecosystem.

Europe is at a turning point. Forty years after signing its commitment to European peace, it is now compelled to invest seriously in its own security. It remains to be seen whether it will have the ambition and strategy to turn this challenge into a real opportunity for growth, innovation and the protection of its citizens.

O APOIO ÀS EMPRESAS NA INOVAÇÃO E NA EXPANSÃO DOS SEUS NEGÓCIOS



www.enterpriseeuropenetwork.pt
een.aeportugal.pt





Indústria de Defesa: Desafios e oportunidades para a Indústria Nacional e sua Internacionalização (IV)

Defence Industry: Challenges and Opportunities for the National Industry and its Internationalisation (IV)

Pedro Pinheiro

Administrador da A. Silva Matos Metalomecânica
Administrator of A. Silva Matos Metalomecânica

A A. Silva Matos Metalomecânica SA tem 45 anos de história na fabricação de equipamentos e execução de projetos direcionados para a indústria, bem como para o sistema científico internacional, no domínio da metalomecânica. Estes mercados, tecnicamente extremamente exigentes, aportam o reconhecimento de competências que possibilitam a participação em projetos de renome internacional, potenciando o crescimento e a sustentabilidade da empresa e da sua marca.

O domínio da IDT sempre foi um pilar de crescimento da empresa, contribuindo para o desenvolvimento de competências em áreas chave, tendo inclusive dado origem ao reconhecimento, por parte da Agência Nacional de Inovação (ANI) para a prática de atividades de investigação e desenvolvimento nos domínios técnico científico e na área de atuação da Economia do Mar.

Com base na estratégia definida, a empresa tem, ao longo dos anos, potenciado a diversificação para mercados fora do seu *core business* de fundação. Através do investimento realizado em 2015, numa nova unidade fabril em Aveiro, bem como resultado de projetos IDT na vertente da economia do mar, uma componente da atividade da empresa tem sido em projetos direcionados para a transição energética e indústria processual, nomeadamente equipamentos para hidrogénio, captura de carbono e dirigidos à economia azul.

Um dos projetos de IDT de referência consistiu no desenvolvimento de uma tecnologia subaquática com um veículo robótico submarino para o mar profundo (Turtle). Este sistema é não só capaz de permanecer no fundo do mar por longos períodos de tempo, mas também de se repositonar autonomamente e de subir à superfície para operações de manutenção. Este projeto foi desenvolvido com características de Dual Use, tendo sido já testado em ambiente real pela Marinha portuguesa.

A. Silva Matos Metalomecânica SA has a 45-year history of manufacturing equipment and carrying out projects for industry and the international scientific system in the field of metalworking. These markets, which are technically extremely demanding, recognise the skills that make it possible to take part in internationally renowned projects, boosting the growth and sustainability of the company and its brand.

The field of RTD has always been a pillar of the company's growth, contributing to the development of skills in key areas, and has even led to recognition by the National Innovation Agency (ANI) for research and development activities in the technical and scientific fields and in the area of the Economy of the Sea.

Based on its strategy, the company has, over the years, encouraged diversification into markets outside its core business. Through the investment made in 2015 in a new factory in Aveiro, as well as the result of RTD projects in the field of the sea economy, a component of the company's activity has been in projects aimed at the energy transition and process industry, namely equipment for hydrogen, carbon capture and aimed at the blue economy.

One of RTD's flagship projects was the development of underwater technology with an underwater robotic vehicle for the deep sea (Turtle). This system is not only capable of remaining on the seabed for long periods of time, but also of repositioning itself autonomously and rising to the surface for maintenance operations. This project was developed with Dual Use characteristics and has already been tested in a real environment by the Portuguese Navy.

The company's long experience in demanding markets and the high qualifications of its team enhance its ability to diversify and adapt to new challenges. For this reason, in line with the European defence industrial strategy, which



A longa experiência em mercados exigentes e a elevada qualificação da sua equipa, potenciam a capacidade de diversificação e adaptação a novos desafios. Por esse motivo, alinhada com a estratégia industrial de defesa europeia, que define uma visão clara e de longo prazo, por forma a criar capacidades na indústria de defesa nos Estados-membros, a A. Silva Matos está preparada para poder alavancar a sua atividade nesta área.

Seguindo os objetivos constantes da Base Tecnológica e Industrial de Defesa Europeia (BTIDE), os estados devem investir mais, melhor e em conjunto. Face às ameaças cada vez maiores com que o mundo se depara, a capacitação do setor da indústria europeia de defesa é um requisito fulcral para a prontidão da União Europeia em termos de defesa e dissuasão.

Esta estratégia é fundamental para Portugal, pois oferece oportunidades de negócio e acesso a programas destinados a infraestruturas e equipamento militar, que irão impulsionar a indústria portuguesa de defesa, tornando-a mais competitiva, contribuindo também para a segurança e defesa nacional e europeia.

Para tal, a requalificação de estruturas existentes e re-direcionamento de capacidade industrial instalada, são, no curto prazo, uma resposta eficaz à necessidade de Portugal se posicionar face aos desafios existentes, e, contribui igualmente, de forma significativa, para o crescimento económico, para a melhoria da competitividade e para a criação de emprego, que são indutores fundamentais de criação de valor para o nosso país.

Internamente estamos já a trabalhar nesse sentido, criando condições de modo a podermos participar com o contributo da A. Silva Matos-Metalomecânica para este desígnio nacional e europeu.

sets out a clear, long-term vision to create capabilities in the defence industry in the member states, A. Silva Matos is prepared to leverage its activity in this area.

Following the objectives of the European Defence Technological and Industrial Base (BTIDE), states must invest more, better and together. Faced with the ever-increasing threats the world is facing, building the capacity of the European defence industry sector is a key requirement for the European Union's defence and deterrence readiness.

This strategy is fundamental for Portugal, as it offers business opportunities and access to programmes for infrastructure and military equipment, which will boost the Portuguese defence industry, making it more competitive and also contributing to national and European security and defence.

To this end, the requalification of existing structures and the redirection of installed industrial capacity are, in the short term, an effective response to Portugal's need to position itself in the face of existing challenges, and also contribute significantly to economic growth, improved competitiveness and job creation, which are fundamental drivers of value creation for our country.

Internally, we are already working towards this goal, creating the conditions for A. Silva Matos-Metalomecânica to contribute to this national and European endeavour.



Foto: DR

Reerguer a Indústria de Defesa Portuguesa

Rebuilding the Portuguese Defence Industry

Filipe Duarte

CEO da Optimal Defence
CEO at Optimal Defence

A defesa de um Estado não pode ser entendida apenas pela presença física das suas Forças Armadas ou pelo arsenal disponível no momento. A verdadeira soberania mede-se pela capacidade interna de sustentar, desenvolver e proteger os seus interesses estratégicos e isso passa, inevitavelmente, por uma base industrial de defesa autónoma. Portugal, durante décadas, negligenciou esse desígnio, tornando-se vulnerável às flutuações do mercado internacional e à dependência tecnológica de outros países. É precisamente contra essa fragilidade que a Optimal Defence se ergue, com o propósito claro de restaurar a capacidade produtiva nacional e consolidar um ecossistema tecnológico e industrial robusto.

O nosso objetivo não é apenas fornecer equipamentos militares. É reconstruir um tecido produtivo que gere emprego qualificado, estimule a inovação científica e assegure a capacidade do país de responder a ameaças externas e internas com autonomia. Para tal, a nossa estratégia assenta em três pilares fundamentais: reforçar a produção nacional com tecnologia de ponta; apostar em inovação e automação para criar soluções disruptivas; e garantir autonomia estratégica através da produção local de materiais críticos como materiais energéticos (pólvora e explosivos).

Os desenvolvimentos na área dos materiais energéticos vêm suprir a lacuna na produção nacional de explosivos como TNT, HMX e RDX. Todos eles, materiais essenciais para a produção de munições e cargas militares. A guerra na Ucrânia deixou claro que a capacidade de produzir explosivos é um fator determinante para a resiliência nacional.

Neste caminho, temos vindo a criar parcerias, nomeadamente para o fabrico de materiais energéticos. Acreditamos que Portugal pode e deve ocupar um lugar relevante na rede europeia de defesa, cooperando com parceiros es-

The defence capacity of a state cannot be understood solely by the physical presence of its armed forces or the arsenal available at the time. True sovereignty is measured by the internal capacity to sustain, develop and protect its strategic interests and this inevitably involves an autonomous defence industry base. Portugal has been neglecting this goal for decades, making itself vulnerable to fluctuations in the international market and to technological dependence on other countries. It is precisely to counter this fragility that Optimal Defence is working with the clear purpose of restoring national production capacity and consolidating a robust technological and industrial ecosystem.

Our aim is not just to supply military equipment, it is to rebuild a production that generates skilled employment, stimulates scientific innovation and ensures the country's ability to respond autonomously to external and internal threats. To this end, our strategy is based on three fundamental pillars: strengthening national production with cutting-edge technology; investing in innovation and automation to create disruptive solutions; and guaranteeing strategic autonomy through the local production of critical assets such as energy materials (gunpowder and explosives).

Developments in the field of energetic materials are filling the gap in national production of explosives such as TNT, HMX and RDX. All essential materials for the production of ammunition and military charges. The war in Ukraine made it clear that the ability to produce explosives is a determining factor for national resilience.

With this in mind, we have been creating partnerships, particularly for the manufacture of energetic materials. We believe that Portugal can and should occupy an important place in the European defence network, cooperating with strategic partners such as Sweden, Norway, Finland, Germany, Romania and Turkey. These nations, with a



tratégicos como a Suécia, Noruega, Finlândia, Alemanha, Roménia e Turquia. Estas nações, com forte tradição na indústria de defesa, partilham connosco a ambição de uma Europa militarmente mais soberana.

Mas a defesa moderna não se esgota na produção tradicional, altamente controlada por uma indústria com um elevado nível de maturidade e de difícil penetração. A nova geopolítica de segurança exige soluções tecnológicas avançadas, e é nesse campo que estamos a liderar projetos como o míssil anticarro, cargas de alta penetração para *drones* FPV e *drones* marítimos para missões de elevado risco.

Na área dos sistemas autónomos, a Optimal Defence está a investir em plataformas que transformam o campo de batalha e reduzem a exposição humana ao perigo.

Para consolidar esta visão, é imperativo que o Estado português adote uma abordagem estratégica e de longo prazo. A indústria de defesa não deve ser vista como despesa, mas como investimento estruturante para a economia e a soberania. Se conseguirmos articular o investimento privado com o apoio governamental e as parcerias internacionais, Portugal pode tornar-se um centro europeu de inovação na área da defesa.

Reerguer a indústria de defesa é, portanto, muito mais do que produzir armas. É afirmar que o país está preparado para os desafios do futuro — com autonomia, inteligência e capacidade. E isso é, por si só, um ato de soberania.

strong tradition in the defence industry, share with us the ambition of a more militarily sovereign Europe.

But modern defence does not stop at traditional production, which is widely controlled by a highly mature industry that is difficult to penetrate. The new geopolitics of security demands advanced technological solutions, and it is in this field that we are leading projects such as the anti-tank missile, high-penetration charges for FPV drones and maritime drones for high-risk missions.

In the field of autonomous systems, Optimal Defence is investing in platforms that transform the battlefield and reduce human exposure to danger.

To consolidate this vision, it is imperative that the Portuguese state adopts a strategic, long-term approach. The defence industry should not be seen as an expense, but as a structuring investment for the economy and sovereignty. If we manage to combine private investment with government support and international partnerships, Portugal can become a European centre for defence innovation.

Rebuilding the defence industry is therefore much more than producing weapons. It means affirming that the country is prepared for the challenges of the future – with autonomy, intelligence and capacity. And that in itself is an act of sovereignty.

INDÚSTRIA DA DEFESA EM PORTUGAL

Autonomia, Inovação e Crescimento Económico.

O que integra o setor:



2% do PIB em despesas militares até 2030

Investimento europeu em defesa cresceu **17%** em 2023

Total **72 mil milhões** de euros

Áreas com maior crescimento (2023):

Naval



+17,7%

Terrestre



+17,7%

Aeronáutica



+15,8%

Mercado global, Investimento e Compromisso Nacional

Mercado mundial (2023):
2,44 biliões de USD

Investimento europeu (2023):
72 mil milhões de euros
+17% face a 2022

Instrumento europeu SAFE / ReArm:
até 150 mil milhões de euros em empréstimos para compras conjuntas e produção europeia

Portugal avança para 2% do PIB em despesa com defesa em 2025

Os Próximos Passos:

- 1** Garantir a prontidão operacional e a eficácia das Forças Armadas
- 2** Consolidar cadeias de valor nacionais, resilientes e integradas
- 3** Promover a inovação tecnológica e a criação de emprego qualificado no setor da defesa



“O principal desafio continua a ser transformar o aumento do investimento em Defesa numa verdadeira alavanca para o desenvolvimento económico e industrial do país.”

“The main challenge remains to turn increased investment in Defence into a real lever for the country's economic and industrial development.”



JOSÉ NEVES

Presidente da AED Cluster Portugal
President of AED Cluster Portugal

QUAIS CONSIDERA SEREM OS PRINCIPAIS DESAFIOS QUE A INDÚSTRIA DA DEFESA EM PORTUGAL ENFRENTA ATUALMENTE?

O principal desafio continua a ser transformar o aumento do investimento em Defesa numa verdadeira alavanca para o desenvolvimento económico e industrial do país. Há um risco claro de reforçar apenas a dimensão orçamental da Defesa sem garantir impacto na base tecnológica e produtiva em Portugal. Para o Cluster é crucial investir com critério, garantindo que cada euro aplicado em Defesa se traduz em mais inovação, mais indústria, mais emprego qualificado e maior autonomia tecnológica.

Por outro lado, persistem entraves estruturais, como a escassez de massa crítica em nichos tecnológicos, a excessiva fragmentação empresarial e a ausência de um mecanismo nacional de cooperação industrial estruturada, que permita canalizar aquisições para mais valor acrescentado no território. Este ponto é de especial relevância, pois ambicionamos uma maior inserção do nosso tecido industrial em Cadeias de Valor Europeias e Internacionais.

Por fim, esta é uma oportunidade única para galvanizarmos cadeias de valor nacionais. Os resultados de vários projetos de investimento nacionais, como o PRR, entre outros, que colocam Portugal na vanguarda do fornecimento de aeronaves, *drones*, satélites, vão permitir criar centros de excelência nacionais, catalisando emprego qualificado e exportações.

DE QUE FORMA O CLUSTER TEM APOIADO AS EMPRESAS PORTUGUESAS NA SUA INSERÇÃO NAS CADEIAS DE VALOR INTERNACIONAIS DO SETOR DA DEFESA?

A missão da AED é precisamente essa: criar pontes entre o ecossistema nacional e os grandes programas e integradores internacionais. Fazemo-lo através de:

- Apoio direto à participação em projetos europeus (como o Fundo Europeu de Defesa (FED) ou a NATO DIANA);
- identificação de oportunidades concretas de integração em cadeias de fornecimento;

WHAT DO YOU BELIEVE ARE THE MAIN CHALLENGES FACING THE DEFENCE INDUSTRY IN PORTUGAL TODAY?

The main challenge remains to turn increased investment in Defence into a real lever for the country's economic and industrial development. There is a clear risk of strengthening only the budgetary dimension of Defence without guaranteeing an impact on Portugal's technological and productive base. For the cluster, it is crucial to invest wisely, ensuring that every euro invested in Defence translates into more innovation, more industry, more skilled jobs and greater technological autonomy.

On the other hand, structural obstacles continue to exist, such as the lack of critical mass in technological niches, excessive business fragmentation and the absence of a national mechanism for structured industrial cooperation, which allows acquisitions to be channelled towards more added value in the territory. This point is particularly important as we aim to integrate our industrial fabric more into European and international value chains.

Finally, this is a unique opportunity to galvanise national value chains. The results of various national investment projects, such as the PRR, among others, which put Portugal at the forefront of the supply of aircraft, drones and satellites, will make it possible to create national centres of excellence, catalysing qualified employment and exports.

HOW HAS THE CLUSTER SUPPORTED PORTUGUESE COMPANIES IN THEIR INTEGRATION INTO INTERNATIONAL VALUE CHAINS IN THE DEFENCE SECTOR?

AED's mission is precisely to build bridges between the national ecosystem and major international programmes and integrators. We do this through

- Direct support for participation in European projects (such as the European Defence Fund (EDF) or NATO DIANA);
- identifying concrete opportunities for integration into supply chains;

– promoção de encontros com OEM (Fabricante do Equipamento Original) e *clusters* internacionais;
– ou mesmo o desenvolvimento de agendas tecnológicas que posicionem as empresas nacionais em áreas com tração internacional.

Esse esforço tem-se traduzido em resultados concretos: temos cada vez mais OEM nacionais, que crescem em mercados extremamente complexos, enquanto cada vez mais empresas portuguesas estão envolvidas em projetos estruturantes e em novas cadeias de valor europeias, com impacto direto na economia nacional e nas exportações.

QUAIS SÃO AS ÁREAS TECNOLÓGICAS OU CAPACIDADES ESTRATÉGICAS ONDE PORTUGAL TEM MAIOR POTENCIAL COMPETITIVO NO SETOR DA DEFESA?

Portugal já demonstrou potencial relevante em várias áreas com procura crescente no domínio da defesa, nomeadamente:

- Sistemas não tripulados;
- Aeronaves de transporte;
- Satélites
- Lançadores;
- Comunicações seguras e *software* embarcado;
- Materiais avançados e estruturas compósitas;
- Sensores e vigilância;
- Integração em plataformas móveis.

Além disso, estamos a crescer em simulação avançada, IA aplicada à Defesa e novas capacidades espaciais com uso dual. Estes vetores não são só de defesa, mas de desenvolvimento industrial e exportações tecnológicas portuguesas, o que demonstra o seu valor estratégico.

A PARTICIPAÇÃO DE PORTUGAL EM PROGRAMAS EUROPEUS DE DEFESA, COMO O FUNDO EUROPEU DE DEFESA, TEM GERADO OPORTUNIDADES CONCRETAS PARA AS EMPRESAS NACIONAIS?

O Fundo Europeu de Defesa (FED) tem sido uma ferramenta crítica para acelerar a inovação, criar consórcios europeus e posicionar empresas portuguesas em cadeias de valor emergentes.

Portugal tem vindo a reforçar a sua presença nestes programas, com dezenas de participações ativas em projetos financiados, cobrindo áreas como a ciberdefesa, sistemas não tripulados, componentes espaciais, IA ou comunicações táticas.

– promoting meetings with OEM (Original Equipment Manufacturer) and international clusters;
– or even developing technological agendas that position national companies in areas with international traction.

This effort has translated into concrete results: we have more and more national OEM growing in extremely complex markets, while more and more Portuguese companies are involved in structuring projects and new European value chains, with a direct impact on the national economy and exports.

IN WHICH OF THE DEFENCE SECTOR'S TECHNOLOGICAL AREAS OR STRATEGIC CAPABILITIES DOES PORTUGAL HAVE THE GREATEST COMPETITIVE POTENTIAL?

Portugal has already demonstrated relevant potential in several areas with growing demand in the defence field, namely:

- Unmanned systems;
- Transport aircraft;
- Satellites
- Launchers;
- Secure communications and embedded software;
- Advanced materials and composite structures;
- Sensors and surveillance;
- Integration into mobile platforms.

In addition, we are growing in advanced simulation, AI applied to Defence and new space capabilities with dual use. These vectors are not just for defence, but for industrial development and Portuguese technological exports, which demonstrates their strategic value.

HAS PORTUGAL'S PARTICIPATION IN EUROPEAN DEFENCE PROGRAMMES, SUCH AS THE EUROPEAN DEFENCE FUND, CREATED CONCRETE OPPORTUNITIES FOR NATIONAL COMPANIES?

The European Defence Fund (EDF) has been a critical tool for accelerating innovation, creating European consortia and positioning Portuguese companies in emerging value chains.

Portugal has been strengthening its presence in these programmes, with dozens of active participations in funded projects, covering areas such as cyber-defence, unmanned systems, space components, AI or tactical communications.

AED has been working to support this process – through



A AED tem trabalhado para apoiar esse processo – através de sessões de capacitação, articulação com entidades públicas e apoio direto a candidaturas – e os resultados começam a ser visíveis. Cada participação bem-sucedida potencia inovação que fica no país, funcionando ainda como porta de entrada para cadeias de fornecimento de grandes integradores europeus (como, por exemplo, a Airbus, a Thales, a Leonardo, entre outros). No médio e longo prazo, este investimento pode ser visto como um mecanismo de retenção de talento e uma alavanca para contratos e colaborações estratégicas além do financiamento inicial. Em complemento, o FED tem igualmente fomentado a integração entre indústria, academia e defesa, criando consórcios liderados por empresas e envolvendo universidades, dinamizando a transferência de conhecimento e a capacitação tecnológica.

QUE MEDIDAS OU POLÍTICAS PÚBLICAS CONSIDERA ESSENCIAIS PARA REFORÇAR A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DA DEFESA PORTUGUESA?

Como temos vindo a sublinhar, reforçar a competitividade internacional da indústria da defesa portuguesa exige uma estratégia nacional coesa que articule políticas públicas, incentivos, capacitação tecnológica e diplomacia económica.

Entre outras, há 5 dimensões fundamentais:

training sessions, liaising with public bodies and direct support for applications – and the results are starting to be visible. Each successful participation boosts innovation that stays in the country, while also acting as a gateway to the supply chains of major European integrators (such as Airbus, Thales, Leonardo, among others). In the medium and long term, this investment can be seen as a mechanism for retaining talent and a lever for contracts and strategic cooperations beyond the initial funding.

In addition, the EDF has also encouraged integration between industry, academia and defence, creating consortia led by companies and involving universities, boosting knowledge transfer and technological training.

WHAT MEASURES OR PUBLIC POLICIES DO YOU CONSIDER ESSENTIAL TO STRENGTHEN THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE PORTUGUESE DEFENCE INDUSTRY?

As we have been stressing, strengthening the international competitiveness of the Portuguese defence industry requires a cohesive national strategy that combines public policies, incentives, technological training and economic diplomacy.

Amongst others, there are five fundamental dimensions:

1. Define a National Strategy for the Defence Industry, aligned with National, EU and NATO priorities.
2. Encourage technological capacity building and sup-

1. Definir uma Estratégia Nacional para a Indústria de Defesa, alinhada com as prioridades Nacionais, UE e NATO.;
2. Fomentar a capacitação tecnológica e apoio à inovação duplo uso, com instrumentos estáveis e adequados às PME;
3. Reforçar a integração efetiva da indústria nacional nas aquisições públicas, garantindo que uma parte relevante do investimento em Defesa gera valor direto em Portugal, através de contratos e contrapartidas industriais;
4. Promoção externa e diplomacia económica, com mais presença coordenada nos mercados e feiras internacionais;
5. Dinamizar a capacitação e Retenção de Talento.

É preciso garantir que a nova ambição orçamental em Defesa venha acompanhada de uma estratégia industrial clara e sustentada, com impacto direto no ecossistema nacional. Só assim se criam as condições para Portugal crescer com autonomia, valor e escala.

DE QUE FORMA O CLUSTER TEM PROMOVIDO A COLABORAÇÃO ENTRE EMPRESAS, UNIVERSIDADES E CENTROS DE INVESTIGAÇÃO EM PORTUGAL?

A AED atua como plataforma de articulação entre os vários atores do ecossistema. Facilitamos consórcios, aceleramos candidaturas a financiamento europeu, promovemos projetos estruturantes e agendas tecnológicas nacionais. Iniciativas como a AeroNext e NewSpace, que envolveram mais de 80 entidades em projetos com forte potencial de aplicação à defesa, são excelentes exemplos de como se constrói uma capacidade nacional estruturada, com valor industrial e vocação exportadora. Isto transforma competências académicas e tecnológicas em soluções com impacto real no mercado, e não apenas em *papers* ou protótipos. Também temos promovido *roadmaps* tecnológicos colaborativos, o que ajuda a alinhar empresas, centros de I&D e utilizadores finais em torno de desafios comuns.

QUE MERCADOS INTERNACIONAIS REPRESENTAM ATUALMENTE MAIOR OPORTUNIDADE PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PORTUGUESAS DO SETOR?

Os mercados europeus continuam a ser os mais relevantes, sobretudo pela dinâmica gerada pelo Fundo Europeu de Defesa e pelos programas colaborativos. Países como

port for dual-use innovation, with stable instruments suitable for SMEs;

3. Strengthen the effective integration of national industry in public procurement, ensuring that a significant part of Defence investment generates direct value in Portugal, through contracts and industrial counterparts;
4. External promotion and economic diplomacy, with a more coordinated presence in international markets and fairs;
5. Boosting Training and Talent Retention.

We need to ensure that the new budgetary ambition for Defence is accompanied by a clear and sustained industrial strategy, with a direct impact on the national ecosystem. This is the only way to create the conditions for Portugal to grow with autonomy, value and scale.

HOW HAS THE CLUSTER PROMOTED COOPERATION BETWEEN COMPANIES, UNIVERSITIES AND RESEARCH CENTRES IN PORTUGAL?

AED acts as a platform for liaising between the various players in the ecosystem. We facilitate consortia, speed up applications for European funding, promote structuring projects and national technological agendas.

Initiatives such as AeroNext and NewSpace, which have involved more than 80 entities in projects with a strong potential for application to defence, are excellent examples of how to build a structured national capacity with industrial value and an export vocation. This transforms academic and technological expertise into solutions with a real impact on the market, not just papers or prototypes. We have also promoted collaborative technological roadmaps, which help to align companies, R&D centres and end users around common challenges.

WHICH INTERNATIONAL MARKETS CURRENTLY REPRESENT THE GREATEST OPPORTUNITY FOR THE INTERNATIONALISATION OF PORTUGUESE COMPANIES IN THE SECTOR?

European markets continue to be the most important, above all due to the momentum generated by the European Defence Fund and collaborative programmes. Countries like Germany, France, Spain and Italy are priorities, both because of their scale and existing industrial links. Outside Europe, specific opportunities stand out in Latin America, North Africa and the Gulf, especially in nich-

Alemanha, França, Espanha e Itália são prioritários, tanto pela escala como pelas ligações industriais existentes. Fora da Europa, destacam-se oportunidades específicas na América Latina, Norte de África e Golfo, sobretudo em nichos como sistemas autónomos, tecnologia espacial, comunicações seguras ou integração de sensores. Os EUA e Canadá, com a presença de grandes integradores de Defesa também encetam em si oportunidades claras de integração nas suas cadeias de fornecimento, que também estão a ser trabalhadas.

No entanto, é importante referir que já vendemos neste momento *drones* ao Japão, pelo que temos capacidade de atacar qualquer mercado e as oportunidades de internacionalização são múltiplas e diversificadas.

QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DIFICULDADES QUE AS EMPRESAS PORTUGUESAS ENFRENTAM QUANDO TENTAM EXPORTAR PRODUTOS OU SERVIÇOS NA ÁREA DA DEFESA?

A internacionalização na área da defesa é exigente, requerendo uma visão estratégica de longo prazo. Ao nível Nacional os principais obstáculos são:

- Ausência de escala, uma vez que a maioria das empresas portuguesas do setor são PME (pequenas e médias empresas), com capacidade produtiva muitas vezes limitada para responder a grandes contratos internacionais;
- Barreiras regulatórias e licenciamento;
- Reconhecimento Internacional limitado, pois nem sempre as empresas portuguesas têm marca consolidada ou referências nos mercados externos;
- Dificuldade de acesso a grandes integradores;
- E, em muitos casos, falta de continuidade no apoio institucional à promoção externa.

Reforçar o papel do Cluster AED como plataforma de promoção externa, enquanto promovemos parcerias internacionais com empresas líderes, tem sido uma das missões da AED. Igualmente, a aposta nacional em nichos tecnológicos de alto valor, com um trabalho conjunto com o Estado português para garantir apoio diplomático e institucional nas exportações, é crucial para o sucesso internacional.

HÁ SETORES OU TECNOLOGIAS DE USO DUAL (CIVIL E MILITAR) ONDE PORTUGAL PODERIA APOSTAR MAIS PARA POTENCIAR A SUA PRESENÇA INTERNACIONAL?

Sim, há várias áreas onde Portugal já tem competências e

es such as autonomous systems, space technology, secure communications or sensor integration. The USA and Canada, which are home to large defence integrators, also have clear opportunities for integration into their supply chains, which are also being worked on.

However, it is important to note that we are already selling drones to Japan, so we have the capacity to aim for any market and the opportunities for internationalisation are multiple and diverse.

WHAT ARE THE MAIN DIFFICULTIES THAT PORTUGUESE COMPANIES FACE WHEN TRYING TO EXPORT DEFENCE PRODUCTS OR SERVICES?

Internationalisation in the area of defence is demanding and requires a long-term strategic vision. At national level, the main obstacles are:

- Lack of scale, since most Portuguese companies in the sector are SMEs (small and medium-sized enterprises), with often limited production capacity to respond to large international contracts.
- Regulatory and licensing barriers;
- Limited international recognition, as Portuguese companies don't always have consolidated brands or references in foreign markets.
- Difficulty in gaining access to large integrators;
- And, in many cases, a lack of continuity in institutional support for external promotion.

Strengthening the role of the AED cluster as an external promotion platform, while promoting international partnerships with leading companies, has been one of AED's missions. Likewise, the national focus on high-value technological niches, working together with the Portuguese state to guarantee diplomatic and institutional support for exports, is crucial for international success.

ARE THERE SECTORS OR TECHNOLOGIES OF DUAL USE (CIVILIAN AND MILITARY) IN WHICH PORTUGAL COULD INVEST MORE TO BOOST ITS INTERNATIONAL PRESENCE?

Yes, there are several fields where Portugal already has know-how and could invest with more focus and scale. These include:

- Space technologies applied to surveillance, maritime security and climate resilience;
- Artificial intelligence and data analysis for use in defence, civil protection and border management;

poderia apostar com mais foco e escala. Destaco:

- Tecnologias espaciais com aplicação à vigilância, segurança marítima e resiliência climática;
- Inteligência artificial e análise de dados com uso em defesa, proteção civil e gestão de fronteiras;
- Materiais avançados com aplicações em aeronáutica, proteção balística e mobilidade tática;
- Simulação, formação e realidade virtual, com aplicação em contextos militares e civis.

Focarmo-nos nestes domínios permite capturar valor global e expandir a nossa presença internacional, gerando investigação, produtos e exportações.

COMO ANTEVÊ O FUTURO DA INDÚSTRIA DA DEFESA EM PORTUGAL NOS PRÓXIMOS 5 A 10 ANOS, ESPECIALMENTE EM TERMOS DE INOVAÇÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO?

Estamos perante uma janela de oportunidade única. Há hoje uma ambição política clara de reforçar o investimento em Defesa. Isso tem de ser acompanhado por uma visão industrial estratégica.

Se conseguirmos garantir que parte significativa desse esforço é canalizada para inovação nacional, para o crescimento das PME tecnológicas e para o reforço das cadeias de valor em Portugal, estaremos a construir uma indústria mais sólida, exportadora e com impacto real na economia. O futuro da indústria da defesa será cada vez mais colaborativo, tecnológico e europeu. E, garantidamente, Portugal será parte ativa dessa transformação.

ALGO MAIS QUE CONSIDERE RELEVANTE QUEIRA, POR FAVOR, ACRESCENTAR.

A indústria de Defesa não é apenas um setor económico – é também uma alavanca de soberania, inovação e emprego qualificado. A capacidade de produzir, integrar e exportar tecnologia crítica é uma condição para a autonomia estratégica do país. Temos talento, visão e capacidade. O desafio agora é escalar e transformar esta ambição num verdadeiro motor de crescimento económico nacional.

- Advanced materials applied to aeronautics, ballistic protection and tactical mobility;
- Simulation, training and virtual reality, applied to military and civilian contexts.

Focussing on these areas allows us to capture global value and expand our international presence, generating research, products and exports.

HOW DO YOU FORESEE THE FUTURE OF THE DEFENCE INDUSTRY IN PORTUGAL OVER THE NEXT 5 TO 10 YEARS, ESPECIALLY IN TERMS OF INNOVATION AND INTERNATIONALISATION?

This is a unique window of opportunity. Today there is a clear political ambition to increase investment in Defence. This must be accompanied by a strategic industrial vision. If we can ensure that a significant part of this effort is channelled towards national innovation, the growth of technological SMEs and the strengthening of value chains in Portugal, we will be building a more solid industry, one that exports and has a real impact on the economy.

The future of the defence industry will be increasingly collaborative, technological and European. And Portugal is guaranteed to be an active part of this transformation.

PLEASE ADD ANYTHING ELSE YOU THINK IS RELEVANT.

The defence industry is not just an economic sector – it is also a lever for sovereignty, innovation and skilled employment. The ability to produce, integrate and export critical technology is a condition for the country's strategic autonomy. We have talent, vision and capacity. The challenge now is to scale up and turn this ambition into a real engine of national economic growth.

“I never worry about
action, but only inaction.”

*“Não é a ação, mas apenas a inação
que me preocupa.”*

Winston Churchill
(1874-1965), primeiro-ministro britânico





A hand is holding a magnifying glass over a target graphic. The target consists of concentric circles and a central bullseye, with a blue glow emanating from the center. The background is a blurred image of a person's face, suggesting a focus on the individual or a specific market segment. The overall color palette is dominated by blues and greens, with a soft yellow glow in the lower right corner.

Mercado-Alvo
Target Market

Três Mercados-Chave da Europa: Novos Horizontes para Empresas Portuguesas

Three Key Markets in Europe: New Horizons for Portuguese Companies

Com cerca de 84,6 milhões de habitantes e um PIB *per capita* de 55 085 USD em 2024, a Alemanha mantém-se como o maior mercado da União Europeia e a terceira maior economia do mundo. O seu modelo assenta numa forte base industrial, que representa 26,1 % do PIB e num setor de serviços altamente desenvolvido, responsável por aproximadamente 73,2 % do valor acrescentado nacional. Marcas como Volkswagen, Siemens ou BASF ilustram o dinamismo dos setores automóvel, químico, maquinaria e eletrónica, reforçado por um conjunto de pequenas e médias empresas inovadoras.

A Alemanha vive uma fase de transformação marcada pela transição energética, que não é apenas uma política pública, mas também um motor de inovação industrial e de procura por fornecedores especializados. Trata-se de um mercado exigente, com consumidores que valorizam qualidade, durabilidade e responsabilidade ambiental, e onde a diferenciação é a chave. É precisamente aqui que Portugal se pode destacar, oferecendo produtos e serviços de qualidade *premium*, inovação tecnológica e soluções alinhadas com as prioridades alemãs.

De seguida, França surge como o segundo maior mercado da União Europeia, com 66,5 milhões de habitantes e uma economia amplamente orientada para os serviços, que em 2024 representaram 81,2 % do PIB, face a 17,4% da indústria. Apesar do domínio dos serviços, França mantém uma forte presença industrial, com nomes como Airbus, L'Oréal e Dassault, e setores como agroindústria, automóvel, metalurgia e aeronáutica a desempenharem um papel crucial na economia e nas exportações. Ao mesmo tempo, o comércio eletrónico ganha força, não apenas como canal complementar, mas como alternativa viável para levar produtos *premium* a nichos muito específicos, sobretudo nas áreas do setor têxteis-lar, tecnologias de informação e *life sciences*. França investe ainda fortemente em inovação, investigação e sustentabilidade, criando oportunidades para fornecedores que alinhem propostas de valor com as preocupações ambientais e sociais do consumidor francês.

Neste contexto, empresas portuguesas que combinem qualidade superior, estética apurada e soluções inovadoras, têm um ambiente propício para construir relações comerciais duradouras, aproveitando tanto a proximidade

With around 84.6 million inhabitants and a GDP per capita of 55,085 USD in 2024, Germany remains the largest market in the European Union and the third largest economy in the world. Its model is based on a strong industrial base, which accounts for 26.1 per cent of GDP, and a highly developed services sector, responsible for approximately 73.2 per cent of national added value. Brands such as Volkswagen, Siemens or BASF illustrate the dynamism of the automotive, chemical, machinery and electronics sectors, reinforced by a number of innovative small and medium-sized enterprises.

Germany is going through a transformation phase marked by the energy transition, which is not only a public policy but also a driver of industrial innovation and demand for specialised suppliers. It is a demanding market, with consumers who value quality, durability and environmental responsibility, and where differentiation is the key. This is precisely where Portugal can stand out, offering premium quality products and services, technological innovation and solutions aligned with German priorities.

France is the second largest market in the European Union, with 66.5 million inhabitants and an economy largely geared towards services, which in 2024 will account for 81.2 % of GDP, compared to 17.4 % for industry. Despite the dominance of services, France maintains a strong industrial presence, with names such as Airbus, L'Oréal and Dassault, and sectors such as agro-industry, automobiles, metallurgy and aeronautics playing a crucial role in the economy and exports. At the same time, e-commerce is gaining strength, not just as a complementary channel, but as a viable alternative for bringing premium products to very specific niches, especially in the areas of home textiles, information technology and life sciences. France is also investing heavily in innovation, research and sustainability, creating opportunities for suppliers who align their value propositions with the environmental and social concerns of the French consumer.

In this context, Portuguese companies that combine superior quality, refined aesthetics and innovative solutions have a favourable environment in which to build lasting business relationships, taking advantage of both



FRANKFURT, ALEMANHA

geográfica como a afinidade cultural para reforçar a presença num dos mercados mais sofisticados e influentes da Europa.

Mais a noroeste, o Reino Unido consolidou a sua posição como a segunda maior economia da Europa e uma das maiores do mundo, apoiada num setor de serviços que representa 80 % do PIB e concentra mais de 40 % das exportações. Londres continua a afirmar-se como um centro financeiro global e um polo de atração para investimento em *fintech*, enquanto o país lidera o mercado europeu de infraestruturas de TIC, com o maior parque de *datacenters* do continente.

A par desta força nos serviços, destacam-se setores industriais de elevado valor, como a indústria farmacêutica e biotecnológica, onde ocupa posições de topo a nível mundial, e a indústria aeroespacial. No campo energético, o Reino Unido lidera na energia eólica *offshore* e é uma das referências europeias na aposta em energias limpas.

Por conseguinte, esta economia caracteriza-se por um mercado de trabalho flexível, menor carga regulatória e um ecossistema favorável à inovação, fatores que oferecem um quadro competitivo apelativo para investidores estrangeiros.

Assim, para as empresas portuguesas, o Reino Unido representa não apenas um mercado de alto poder de compra, mas também um ambiente propício a novas oportunidades para quem oferece soluções tecnológicas, sustentáveis e de valor acrescentado, beneficiando de condições regulatórias ágeis e de uma rede comercial global que continua a influenciar o comércio internacional.

geographical proximity and cultural affinity to strengthen their presence in one of Europe's most sophisticated and influential markets.

Further north-west, the United Kingdom has consolidated its position as the second largest economy in Europe and one of the largest in the world, supported by a services sector that accounts for 80% of GDP and concentrates more than 40% of exports. London continues to assert itself as a global financial centre and a magnet for fintech investment, while the country leads the European ICT infrastructure market, with the largest datacentre park on the continent.

Alongside this strength in services, high-value industrial sectors stand out, such as the pharmaceutical and biotechnology industry, where it occupies top positions worldwide, and the aerospace industry. In the energy field, the UK leads the way in offshore wind energy and is one of Europe's benchmarks in its commitment to clean energies.

As a result, this economy is characterised by a flexible labour market, lower regulatory burdens and a favourable ecosystem for innovation, factors that offer an attractive competitive framework for foreign investors.

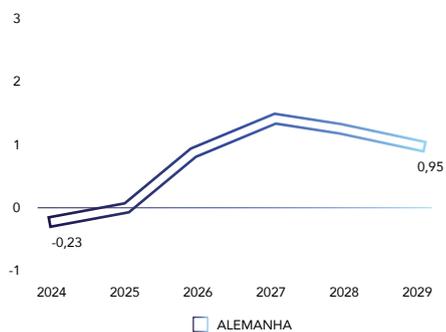
Thus, for Portuguese companies, the UK represents not only a market with high purchasing power, but also an environment favourable to new opportunities for those offering technological, sustainable and value-added solutions, benefiting from agile regulatory conditions and a global commercial network that continues to influence international trade.

Alemanha, França e Reino Unido

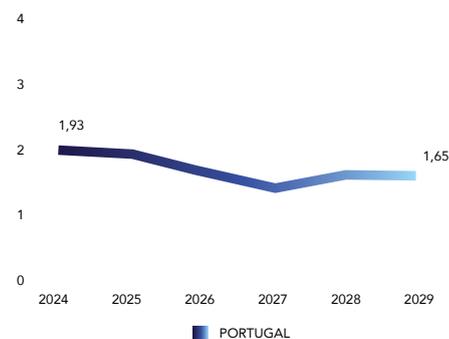
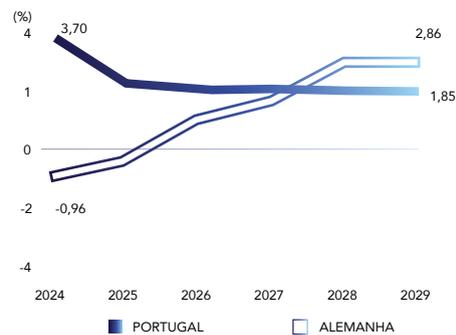
Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2029:

Portugal vs. Alemanha

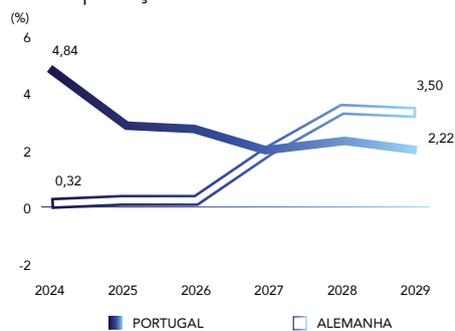
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



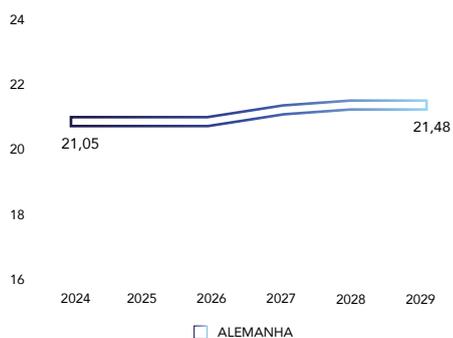
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



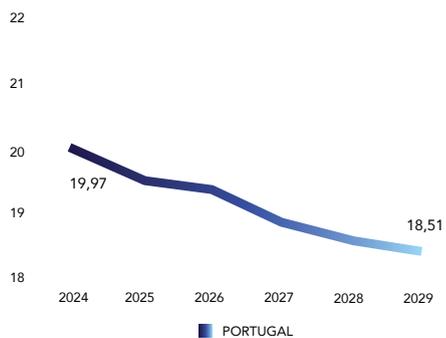
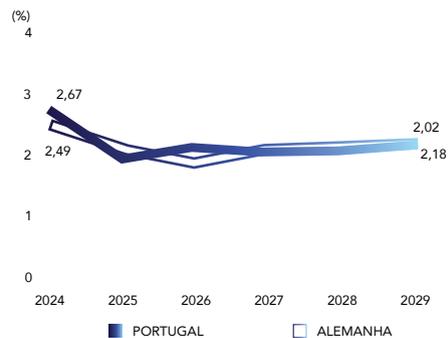
... e Importações



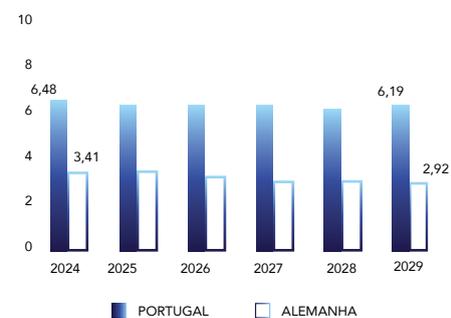
Investimento Total (% do PIB)



Inflação (média de preços do consumidor)



Taxa de desemprego (%)



Relações bilaterais entre Alemanha e Portugal entre 2022 e 2024

Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

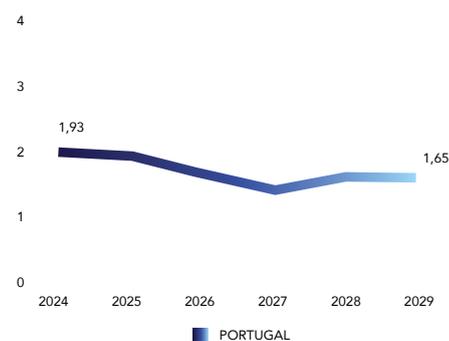
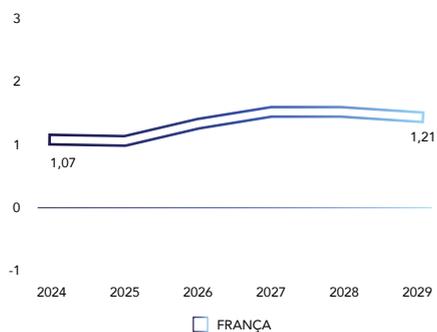
| | Alemanha (importações de Portugal k€) | | | Quota de Portugal na Alemanha (%) | | | Quota da Alemanha nas exportações de Portugal (%) | | |
|---|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------|-------|-------|---|--------|--------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Calçado, polainas e semelhantes; e respetivas partes | 1 187 105 | 1 282 418 | 1 841 542 | 0,61% | 0,63% | 0,98% | 18,04% | 19,30% | 26,53% |
| Químicos orgânicos | 1 392 864 | 1 279 618 | 1 592 580 | 1,05% | 0,87% | 1,18% | 15,11% | 13,24% | 16,65% |
| Vestuário e seus acessórios, de malha | 865 568 | 844 034 | 897 870 | 0,52% | 0,51% | 0,56% | 18,64% | 15,90% | 18,37% |
| Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres | 805 821 | 700 270 | 598 493 | 1,78% | 1,53% | 1,30% | 39,68% | 30,94% | 25,74% |
| Vestuário e seus acessórios, exceto de malha | 530 918 | 527 659 | 504 666 | 3,65% | 4,20% | 3,92% | 25,51% | 27,60% | 28,13% |
| Obras de ferro ou aço | 261 169 | 329 891 | 361 608 | 1,56% | 2,10% | 2,28% | 16,27% | 18,49% | 19,41% |
| Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes | 266 102 | 258 938 | 313 970 | 0,35% | 0,38% | 0,43% | 14,88% | 9,60% | 9,41% |
| Madeira e suas obras; carvão de madeira | 348 230 | 321 625 | 308 678 | 1,43% | 1,62% | 1,49% | 13,70% | 13,81% | 13,98% |
| Produtos farmacêuticos | 252 295 | 226 176 | 238 712 | 0,46% | 0,50% | 0,52% | 6,19% | 6,20% | 6,61% |
| Plástico e suas obras | 236 927 | 184 651 | 203 831 | 1,52% | 1,38% | 1,51% | 8,05% | 8,04% | 8,44% |
| Produtos de cerâmica | 242 354 | 161 648 | 195 908 | 4,77% | 4,43% | 4,47% | 26,50% | 20,09% | 21,79% |
| Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia e cinematografia, medida, verificação e precisão; instrumentos e aparelhos cirúrgicos | 102 661 | 135 843 | 173 596 | 0,44% | 0,64% | 0,80% | 4,68% | 5,67% | 7,54% |
| Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação | 172 664 | 172 279 | 165 766 | 0,57% | 0,63% | 0,66% | 6,86% | 7,11% | 6,78% |
| Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; vestuário usado e artigos têxteis usados; trapos | 128 597 | 151 356 | 130 431 | 0,63% | 0,84% | 0,71% | 12,74% | 14,32% | 12,89% |
| Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais, cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria | 94 413 | 98 677 | 118 088 | 0,82% | 0,84% | 0,90% | 10,11% | 10,08% | 11,09% |
| Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento | 85 992 | 87 020 | 115 151 | 0,27% | 0,45% | 0,56% | 27,51% | 29,00% | 30,70% |
| Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes | 75 584 | 64 528 | 84 418 | 0,32% | 0,32% | 0,43% | 13,38% | 13,52% | 18,61% |
| Preparações de produtos hortícolas, de frutas e de outras plantas ou partes de plantas | 95 053 | 75 893 | 84 167 | 2,60% | 2,54% | 2,85% | 9,80% | 8,55% | 9,58% |
| Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes | 32 666 | 31 587 | 72 548 | 0,29% | 0,25% | 0,53% | 23,25% | 24,12% | 57,31% |
| Todos os produtos | 8 414 341 | 7 951 820 | 8 988 449 | 0,59% | 0,60% | 0,68% | 10,67% | 10,25% | 11,33% |

Alemanha, França e Reino Unido

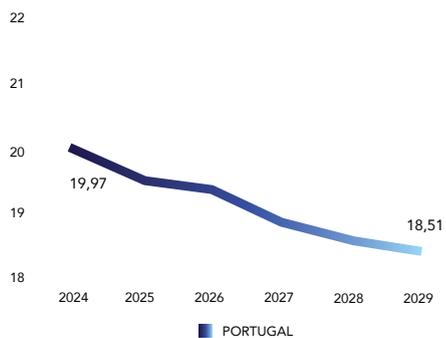
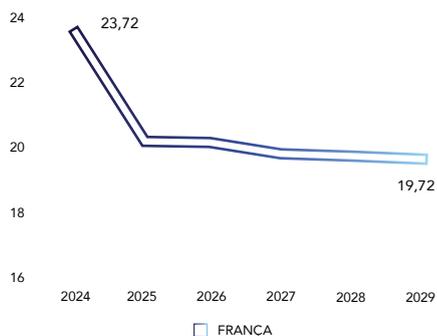
Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2029:

Portugal vs. França

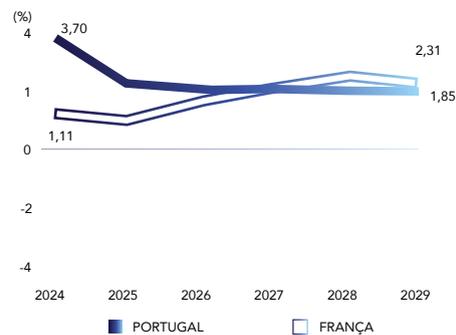
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



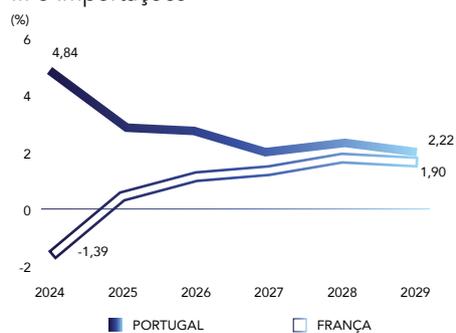
Investimento Total (% do PIB)



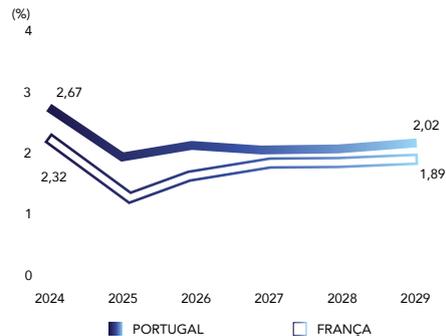
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



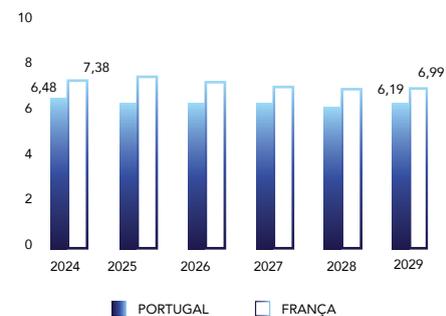
... e Importações



Inflação (média de preços do consumidor)



Taxa de desemprego (%)



Relações bilaterais entre França e Portugal entre 2022 e 2024

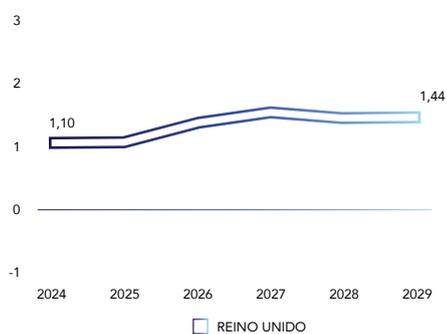
Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

| | França (importações de Portugal k€) | | | Quota de Portugal em França (%) | | | Quota de França nas exportações de Portugal (%) | | |
|---|-------------------------------------|-----------|-----------|---------------------------------|--------|--------|---|--------|--------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Calçado, polainas e semelhantes; e respetivas partes | 1 473 554 | 1 701 347 | 1 405 742 | 2,09% | 2,10% | 1,90% | 15,98% | 17,61% | 14,69% |
| Químicos orgânicos | 525 862 | 525 105 | 501 703 | 3,96% | 4,48% | 4,32% | 23,99% | 21,91% | 21,80% |
| Vestuário e seus acessórios, de malha | 477 301 | 522 733 | 474 974 | 0,75% | 0,81% | 0,77% | 7,25% | 7,87% | 6,84% |
| Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres | 524 803 | 459 510 | 441 999 | 1,81% | 1,83% | 1,79% | 12,87% | 12,59% | 12,23% |
| Vestuário e seus acessórios, exceto de malha | 414 496 | 475 861 | 420 900 | 0,51% | 0,57% | 0,51% | 8,93% | 8,96% | 8,61% |
| Obras de ferro ou aço | 374 873 | 383 764 | 325 014 | 2,79% | 3,26% | 2,80% | 14,75% | 16,48% | 14,72% |
| Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes | 364 012 | 359 350 | 313 448 | 2,57% | 2,77% | 2,54% | 14,47% | 14,82% | 12,82% |
| Madeira e suas obras; carvão de madeira | 387 240 | 346 451 | 310 041 | 4,26% | 4,03% | 3,69% | 18,61% | 18,12% | 17,28% |
| Produtos farmacêuticos | 328 470 | 293 536 | 251 579 | 3,08% | 3,18% | 2,86% | 11,16% | 12,79% | 10,42% |
| Plástico e suas obras | 159 103 | 164 103 | 201 849 | 2,62% | 2,62% | 3,10% | 17,05% | 16,76% | 18,95% |
| Produtos de cerâmica | 202 281 | 204 728 | 185 747 | 64,88% | 68,10% | 64,52% | 16,63% | 16,61% | 16,17% |
| Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia e cinematografia, medida, verificação e precisão; instrumentos e aparelhos cirúrgicos | 197 278 | 180 521 | 165 659 | 2,13% | 2,29% | 2,16% | 18,72% | 18,37% | 16,93% |
| Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação | 127 800 | 150 698 | 163 187 | 1,66% | 1,92% | 2,05% | 7,96% | 8,45% | 8,76% |
| Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; vestuário usado e artigos têxteis usados; trapos | 129 440 | 154 406 | 150 965 | 3,09% | 3,51% | 3,81% | 18,42% | 19,55% | 19,76% |
| Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais, cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria | 114 090 | 130 507 | 134 641 | 0,91% | 1,10% | 1,14% | 11,30% | 12,35% | 13,31% |
| Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento | 164 559 | 142 818 | 128 950 | 6,41% | 6,11% | 5,91% | 16,97% | 16,10% | 14,68% |
| Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes | 127 018 | 126 553 | 124 168 | 2,24% | 2,08% | 2,10% | 9,27% | 9,12% | 8,78% |
| Preparações de produtos hortícolas, de frutas e de outras plantas ou partes de plantas | 80 022 | 87 634 | 112 744 | 0,26% | 0,26% | 0,37% | 4,48% | 3,25% | 3,38% |
| Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes | 104 487 | 99 658 | 103 514 | 3,07% | 3,39% | 3,52% | 12,45% | 13,62% | 13,18% |
| Todos os produtos | 8 093 446 | 8 137 039 | 7 584 250 | 1,04% | 1,13% | 1,11% | 10,26% | 10,49% | 9,56% |

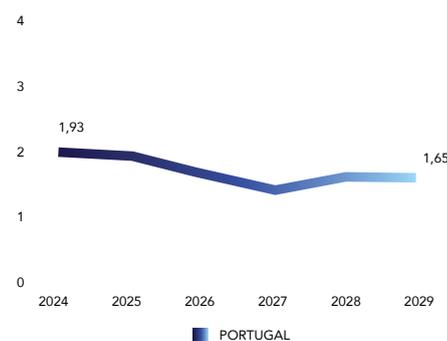
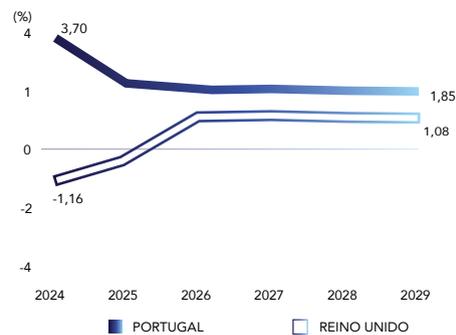
Alemanha, França e Reino Unido

Enquadramento e previsões macroeconómicas até 2029:
Portugal vs. Reino Unido

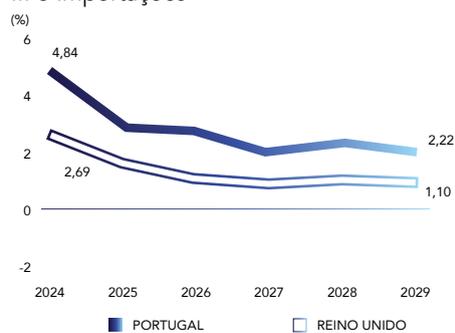
PIB (Preços constantes, variação em percentagem)



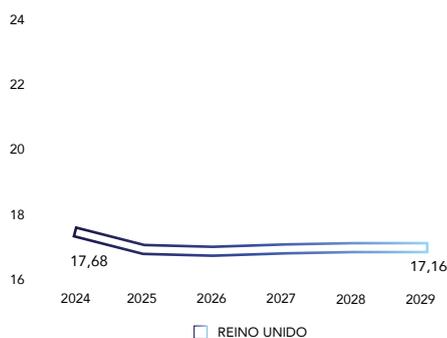
Exportações de bens, mercadorias e serviços...



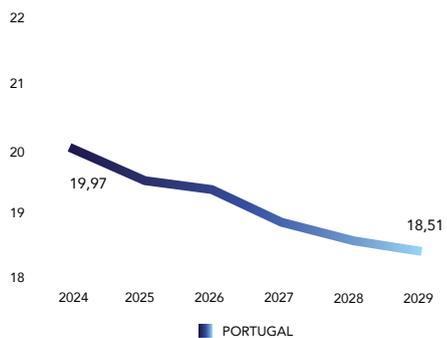
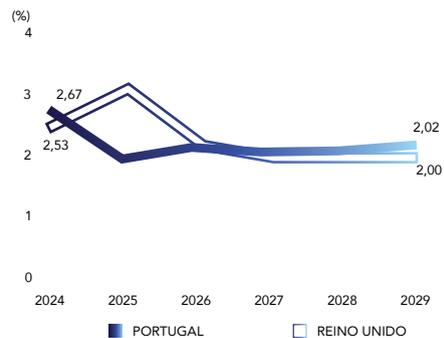
... e Importações



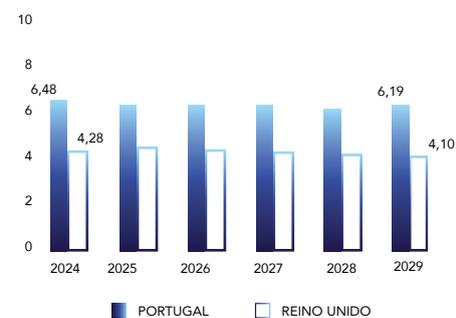
Investimento Total (% do PIB)



Inflação (média de preços do consumidor)



Taxa de desemprego (%)



Relações bilaterais entre Reino Unido e Portugal entre 2022 e 2024

Principais famílias de produtos (em milhares de euros)

| | Reino Unido (importações de Portugal k€) | | | Quota de Portugal no Reino Unido (%) | | | Quota do Reino Unido nas exportações de Portugal (%) | | |
|---|--|-----------|-----------|--------------------------------------|-------|-------|--|--------|--------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Calçado, polainas e semelhantes; e respetivas partes | 731 038 | 727 673 | 832 407 | 1,04% | 0,87% | 1,01% | 7,93% | 7,53% | 8,70% |
| Químicos orgânicos | 331 468 | 359 384 | 309 068 | 0,52% | 0,52% | 0,46% | 5,04% | 5,41% | 4,45% |
| Vestuário e seus acessórios, de malha | 386 480 | 365 421 | 300 701 | 0,45% | 0,41% | 0,34% | 8,32% | 6,88% | 6,15% |
| Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres | 279 068 | 221 905 | 235 796 | 2,12% | 2,15% | 2,32% | 10,98% | 9,53% | 10,68% |
| Vestuário e seus acessórios, exceto de malha | 230 421 | 209 239 | 188 728 | 2,57% | 2,79% | 2,48% | 7,83% | 9,12% | 7,82% |
| Obras de ferro ou aço | 213 793 | 195 761 | 168 069 | 2,87% | 3,17% | 2,60% | 10,58% | 10,75% | 9,75% |
| Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; suas partes | 171 349 | 159 835 | 164 465 | 2,78% | 3,22% | 3,36% | 8,23% | 8,36% | 9,17% |
| Madeira e suas obras; carvão de madeira | 143 406 | 144 196 | 147 893 | 0,66% | 0,79% | 0,81% | 3,52% | 3,95% | 4,09% |
| Produtos farmacêuticos | 91 584 | 123 427 | 147 778 | 0,44% | 0,57% | 0,67% | 4,51% | 5,45% | 6,36% |
| Plástico e suas obras | 86 979 | 109 337 | 126 003 | 1,95% | 2,27% | 2,35% | 13,94% | 16,10% | 18,20% |
| Produtos de cerâmica | 178 305 | 139 235 | 123 888 | 1,62% | 1,39% | 1,16% | 7,09% | 5,74% | 5,07% |
| Instrumentos e aparelhos de ótica, fotografia e cinematografia, medida, verificação e precisão; instrumentos e aparelhos cirúrgicos | 118 510 | 126 281 | 121 761 | 0,85% | 1,09% | 1,00% | 5,41% | 5,27% | 5,29% |
| Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som, aparelhos de gravação | 124 712 | 122 978 | 120 712 | 1,25% | 1,25% | 1,23% | 9,10% | 8,86% | 8,54% |
| Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos; vestuário usado e artigos têxteis usados; trapos | 95 217 | 105 977 | 106 831 | 0,94% | 1,26% | 1,33% | 9,43% | 10,03% | 10,56% |
| Pastas (ouates), feltros e falsos tecidos; fios especiais, cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria | 104 512 | 96 820 | 90 311 | 0,33% | 0,38% | 0,33% | 5,85% | 3,59% | 2,71% |
| Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento | 125 117 | 104 192 | 89 269 | 1,37% | 1,37% | 1,09% | 12,59% | 11,40% | 10,18% |
| Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes | 71 849 | 68 448 | 75 946 | 1,23% | 1,20% | 1,14% | 7,70% | 6,99% | 7,13% |
| Preparações de produtos hortícolas, de frutas e de outras plantas ou partes de plantas | 89 521 | 72 586 | 74 920 | 3,61% | 3,90% | 3,74% | 9,23% | 8,18% | 8,53% |
| Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes | 60 357 | 59 362 | 68 886 | 1,06% | 0,93% | 1,00% | 12,78% | 11,55% | 12,50% |
| Todos os produtos | 4 556 890 | 4 261 726 | 4 202 667 | 0,58% | 0,58% | 0,56% | 5,78% | 5,49% | 5,30% |

Testemunho/Gestora Comercial

Experiencies/Commercial Manager



Cristina Laranjeira

INTERNACIONALIZAR COM CONHECIMENTO

A AEP tem assumido um papel cada vez mais ativo na promoção da internacionalização das empresas portuguesas, através de um conjunto de iniciativas estratégicas que combinam conhecimento, *networking*, capacitação e apoio prático.

Ao longo do segundo trimestre de 2025, a AEP deu continuidade a um conjunto de iniciativas que refletem uma visão clara: internacionalizar exige preparação e proximidade. Com base nesse princípio, foram dinamizadas ações que cruzaram o saber técnico com a experiência prática e o contacto direto com mercados externos.

Através de sessões de *mentoring*, transmitidas em formato digital, a AEP criou um espaço de partilha de conhecimento sobre mercados tão diversos como a Costa do Marfim, os Camarões, o Peru, a Colômbia, a Croácia, a Sérvia e Angola, e com enfoque nos setores emergentes e nas oportunidades concretas para as empresas portuguesas.

Estas sessões serviram de preparação para as Missões Empresariais, que decorreram em junho e julho, contribuindo de forma ativa para a capacitação e projeção internacional das PME nacionais.

A AEP recebeu igualmente uma delegação empresarial de Córdoba (Espanha), promovida pela AJE – Asociación de Jóvenes Empresarios de Córdoba. Este encontro culminou com a assinatura de um acordo de colaboração entre as duas entidades, que teve como objetivo o desenvolvimento e concretização de iniciativas que concorram para o crescente fortalecimento da atividade comercial entre Portugal e Córdoba, a partilha de informação relevante e troca de experiências por forma a identificar e desenvolver

INTERNATIONALISING WITH KNOWLEDGE

AEP has taken on an increasingly active role in promoting the internationalisation of Portuguese companies, through a series of strategic initiatives that combine knowledge, networking, training and practical support.

Throughout the second quarter of 2025, AEP kept up a series of initiatives that reflect a clear vision: internationalisation requires preparation and proximity. Based on this principle, actions were organised that combine technical knowledge with practical experience and direct contact with foreign markets.

Through digital mentoring sessions, AEP created a space for sharing knowledge about markets as diverse as the Ivory Coast, Cameroon, Peru, Colombia, Croatia, Serbia and Angola, focusing on emerging sectors and concrete opportunities for Portuguese companies.

These sessions set the groundwork for the Business Missions that took place in June and July, actively contributing to the training and international projection of Portuguese SMEs.

AEP also hosted a business delegation from Cordoba (Spain), organised by the local Association of Young Businessmen (AJE). This meeting culminated in the signing of a cooperation agreement between the two organisations, which aims to develop and implement initiatives that contribute to strengthening commercial activity between Portugal and Cordoba, the sharing of relevant information and the exchange of experiences in order to identify and develop business opportunities for companies in Portugal and the Cordoba region.

Internationalisation, however, is not only geographically focused. AEP has also endeavoured to respond to the



oportunidades de negócios para as empresas de Portugal e da região de Córdova.

A internacionalização, contudo, não se faz apenas com foco geográfico. A AEP tem também procurado responder aos desafios estruturais que afetam a competitividade das empresas portuguesas no contexto global. Por isso, dedicou parte destas iniciativas a temas transversais, mas determinantes, como a sustentabilidade (através do enquadramento ESG), a Inteligência Artificial e a Transformação Digital. Estes temas foram tratados com uma abordagem prática e orientada para a realidade das PME, demonstrando como podem ser incorporados nas estratégias de crescimento internacional.

Estes eventos, acessíveis a todas as empresas interessadas, representam uma aposta clara na formação contínua e na antecipação de tendências de mercado. A AEP continua, assim, a ser um parceiro estratégico para a internacionalização das empresas portuguesas, oferecendo ferramentas, conhecimento e pontes sólidas para a entrada e consolidação em mercados externos.

O segundo semestre de 2025 continuará a marcar o reforço deste caminho, com novas iniciativas já em preparação e o aprofundamento de parcerias internacionais.

structural challenges that affect the competitiveness of Portuguese companies in the global context. For this reason, it has dedicated part of these initiatives to cross-cutting but crucial themes, such as sustainability (through the ESG framework), Artificial Intelligence and Digital Transformation. These topics were dealt with in a practical and SME-orientated way, demonstrating how they can be incorporated into international growth strategies.

These events, accessible to all interested companies, represent a clear commitment to continuous training and anticipating market trends. AEP thus continues to be a strategic partner for the internationalisation of Portuguese companies, offering tools, knowledge and solid bridges for entry and consolidation in foreign markets.

The second half of 2025 will continue to mark the strengthening of this path, with new initiatives already in the pipeline and the deepening of international partnerships.

Demographic Analyzer SW1.4

| P.I.D. | USER | PRI | NI | VIRT | RES | SHR | CPU% |
|--------|---------|-----|----|------|------|------|--------|
| 5107 | netcon0 | 55 | 00 | 459 | 2180 | 2344 | 12.41% |
| 5108 | netcon1 | 87 | 12 | 555 | 3485 | 2188 | 11.85% |
| 5109 | netcon2 | 17 | 00 | 48 | | | 19.17% |
| 5110 | netcon3 | 18 | 54 | 16 | | | |
| 5111 | netcon4 | 28 | 28 | | | | |
| 5112 | netcon5 | 77 | 24 | | | | |

```

root@kat:~/lib/boxes/stocker# gobuster
=====
[+] Mode                : dir
[+] Url/Domain         : https://10.10.10
[+] Thread             : 60
[+] Stacklist          : /usr/share/DC/
[+] Status codes
  
```

```

TERMINAL 1.1
21
22 //Sensors
23 stickJoy = new Logi
24 stickJoy2 = new Logi
25
26 control = new Con
27
28 leftMotor = new DcM
29   Vers 1.0
30
31 fireMotor = new DcM
32   Vers 1.0
  
```

```

TERMINAL 1.1
33
34 public class Robot extends ServoBot {
35   final String defaultAuto = "Default";
36   final String customAuto = "My Auto";
37   String autoSelected;
38   SensorChooser chooser;
39
40   public final NetworkTable dashboard = NetworkTable
41
42   Drive tankDrive;
43   Shooter shoot;
44   Lifter lift;
45
46   Compressor airCompressor;
47
48   Legitax stickJoy;
49   Legitax stickJoy2;
50
51   @def Controller control;
52
53   LimitedSpeedController aimShooter;
54
55   SpeedController boosterBarRoller,
56     driveL, driveR, winch, boosterBarPos;
57
58   CANMotor telescopeMotor, fireMotor1, fireMotor2;
59
60   DigitalInput loadedSensor, grabSense, arm(required);
61   ShooterLifter, shooterLowerLimit;
62
63   DoubleSolenoid firePiston, liftPiston, lockSolenoid;
64   Encoder liftEncoder, telescopedEncoder;
65   Potentiometer shooterPot, telescopePotentiometer;
66   SerialPort serial;
67
68   // This function is run when the robot is first star
69   // used for any initialization code.
70
71   public void
  
```

```

//Sensors
stickJoy = new Logi
stickJoy2 = new Logi

control = new Con

leftMotor = new DcM
  Vers 1.0

fireMotor = new DcM
  Vers 1.0
  
```

Internacionalização AEP

AEP Internationalisation

Analyzer SW1.4

| PRI | NI | VIRT | RES | SHR | CPU% |
|-----|----|------|------|------|--------|
| 55 | 08 | 459 | 2180 | 2344 | 15.55% |
| 87 | 12 | 555 | 3485 | 2188 | 11.44% |
| 17 | 00 | 489 | 7541 | 1155 | |

10/10.10.07

69
97

Mem[|||||]1024M/4096M
CPU[|||||]89.41%
TERMINAL V.1 [|||||]2551M/8192M

```
>Process = new SendDataChooser();  
>Process.addDefault("Default Auto", defaultAuto);  
>Process.addObject("My Auto", customAuto);  
SmartDashboard.putData("Auto chooser", chooser);  
  
ioCompressor = new Compressor();  
drive = new CANFactory(Vars.DRIVE_LEFT_PORT);  
drive.setInverted(true);  
drive = new CANFactory(Vars.DRIVE_RIGHT_PORT);  
FrontMotor1 = new CANFactory(Vars.FWD_MOTOR_1_PORT);  
FrontMotor2 = new CANFactory(Vars.FWD_MOTOR_2_PORT);  
BackMotor = new CANFactory(Vars.BWD_MOTOR_PORT);  
winch = new CANFactory(Vars.WINCH_PORT);  
scope = new CANFactory(Vars.SCOPE_PORT);  
  
Joystick1 = new Joystick(Vars.JOYSTICK_1_PORT);  
Joystick2 = new Joystick(Vars.JOYSTICK_2_PORT);
```

Impulso Internacional: Um Trimestre de Conquistas

Impulse International: A Quarter of Achievements

Jorge Marcolino

Diretor da Área Internacional da AEP
Head of the International Department at AEP

Foto: DR

No segundo trimestre de 2025 a AEP uma vez mais, reforçou a sua aposta na internacionalização das empresas nacionais, através de missões comerciais, participações em feiras de referência e uma série de *webinars* de mentoria. Esta combinação de iniciativas presencial e *online* visou diversificar mercados, consolidar laços com parceiros estratégicos e capacitar as PME para os desafios da economia global.

De 7 a 13 de abril, a presença portuguesa destacou-se na BAUMA em Munique, onde seis empresas do setor da construção aproveitaram a maior feira mundial de máquinas e equipamentos para reforçar parcerias no principal mercado europeu. Na semana seguinte, de 8 a 11 abril, seis empresas do setor alimentar marcaram presença na FHA Food & Beverage, em Singapura, reforçando a ligação a uma plataforma logística global e a sua importância como porta de entrada para a Ásia. Já a 10 de abril, a AEP assinou *online*, a partir de Leça da Palmeira, um protocolo de colaboração com a AJE de Córdoba, com vista a intensificar as trocas comerciais entre Portugal e esta região espanhola.

Em maio, o setor da construção consolidou a

In the second quarter of 2025, AEP once again strengthened its commitment to the internationalisation of national companies, through trade missions, participation in leading fairs and a series of mentoring webinars. This combination of face-to-face and online initiatives aimed to diversify markets, consolidate ties with strategic partners and empower SMEs for the challenges of the global economy.

From 7 to 13 April, the Portuguese presence stood out at BAUMA in Munich, where six companies from the construction sector took advantage of the world's largest machinery and equipment fair to strengthen partnerships in Europe's main market. The following week, from 8 to 11 April, six companies from the food sector attended FHA Food & Beverage in Singapore, boosting their connection to a global logistics platform and its importance as a gateway to Asia. On 10 April AEP signed an online collaboration protocol with AJE Córdoba, in Leça da Palmeira, with a view to intensifying trade between Portugal and this Spanish region.



APAS 2025

sua presença em Argel de 4 a 8 maio, na BATIMATEC, apoiada pelo projeto Business on the Way, enquanto, entre 12 e 15 de maio, sete empresas agroalimentares participaram na APAS, em São Paulo, que corresponde à maior feira da América Latina para a grande distribuição. Ainda em São Paulo, de 20 a 23 de maio, a AEP e empresas do setor da saúde estiveram na Hospitalar, aproveitando o crescimento do financiamento público e das *healthtechs* na região. No final do mês, de 27 a 29 maio, o setor de Casa e Decoração regressou ao Dubai para as feiras Index & Hotel Show, alinhando-se com os grandes projetos turísticos e hoteleiros do Golfo.

O mês de junho trouxe-nos duas missões multissetoriais. De 15 a 21 de junho, cinco empresas integraram a missão aos mercados de Lima e Bogotá, explorando oportunidades suportadas pelo Acordo Comercial UE Colômbia Peru Equador e agendando reuniões com parceiros locais em mercados de forte crescimento. Adicionalmente, de 23 a 27 de junho, uma comitiva de cinco empresas visitou Abidjan e Douala, fortalecen-

In May, the construction sector consolidated its presence in Algiers from 4 to 8 May at BATIMATEC, supported by the Business on the Way project, while between 12 and 15 May, seven agri-food companies took part in APAS in São Paulo, Latin America's largest trade fair for large-scale retailers. Also in São Paulo, from 20 to 23 May, AEP and companies from the health sector attended Hospitalar, taking advantage of the growth in public funding and *healthtechs* in the region. At the end of the month, from 27 to 29 May, the home and decor sector returned to Dubai for the Index & Hotel Show, in line with the Gulf's major tourism and hotel projects.

June brought two multi-sectoral missions. From 15 to 21 June, five companies took part in a mission to the Lima and Bogotá markets, exploring opportunities supported by the EU Colombia Peru Ecuador Trade Agreement and scheduling meetings with local partners in high-growth markets. In addition, from 23 to 27 June, a delegation of five companies visited Abidjan and Douala, strengthening the Portuguese presence



INDEX 2025

do a presença portuguesa na Costa do Marfim e Camarões, territórios emergentes com elevada procura por soluções inovadoras.

Paralelamente, realizou-se um ciclo de oito *Webinars* de *Mentoring*: a 2 de abril sobre Costa do Marfim e Camarões; a 8 de maio sobre Peru e Colômbia; a 16 de maio sobre Croácia e Sérvia; a 5 de junho relacionado com a aplicação do ESG como fator crítico para a competitividade das empresas; a 12 de junho sobre a Inteligência Artificial; a 17 de junho relacionado com o *E-commerce* e Transformação Digital - incluindo estratégias e *marketing* de conteúdo e otimização. E por fim, a 25 de junho, foi dedicado a Angola.

Assim, estas sessões, sempre *online*, proporcionaram às PME conhecimento especializado e ferramentas para melhorar a sua competitividade internacional. No conjunto, as ações de abril a junho espelham a estratégia BOW de diversificação de mercados, combinando a visibilidade em grandes eventos com a formação digital, para gerar valor e novas oportunidades de negócio para as empresas portuguesas.

in Côte d'Ivoire and Cameroon, emerging territories with a high demand for innovative solutions.

At the same time, the AEP ran a cycle of eight Mentoring Webinars: 2 April on Ivory Coast and Cameroon; 8 May on Peru and Colombia; 16 May on Croatia and Serbia; 5 June on the application of ESG as a critical factor for business competitiveness; 12 June on Artificial Intelligence; 17 June on E-commerce and Digital Transformation - including strategies and content marketing and optimisation. And finally, 25 June was dedicated to Angola.

These sessions, always online, provided SMEs with specialised knowledge and tools to improve their international competitiveness. Overall, the events held from April to June reflect BOW's strategy of diversifying markets, combining visibility at major events with digital training to generate value and new business opportunities for Portuguese companies.



AEP

ASSOCIAÇÃO
EMPRESARIAL
DE PORTUGAL
Câmara de Comércio e Indústria

FORMAÇÃO

“Há mais de 170 anos a formar.”

A Formação é uma aposta contínua da AEP que inova a partir da sua experiência e que tem como objetivo ajudar as empresas a atingir melhores resultados.

O desenvolvimento de competências pessoais e organizacionais, promovendo a excelência do capital humano, é o princípio orientador da atividade da AEP que tem um dos maiores centros de formação contínua para quadros empresariais, com mais de 30 mil formandos por ano.

Destaques Formação

- Gestão de Riscos de Negócio
- Top 10 Riscos Empresariais: Desafios e Estratégias
- Power BI - Business Intelligence
- Abordagem Prática no Controlo de Gestão para PME
- Gestão de Compras e Negociação com Fornecedores
- Comércio Internacional, Legislação e Documentação Aduaneira
- Vantagens Competitivas Elaborando o Relatório ESG
- RGPC - Elaboração do Relatório Intercalar
- Plano de Avaliação das diferenças Remuneratórias
- Curso Intensivo de Legislação Laboral Atualizada
- Técnicas de Avaliação de Desempenho
- Liderança e Gestão de Equipas
- Gerir Conflitos com Inteligência Emocional
- Condução de Reuniões com Inteligência Emocional
- Ferramentas de Sustentabilidade



924 128 842 | 229 981 753 | E-mail: formacao@aeportugal.pt

WWW.FORMACAO.AEPORTUGAL.PT





Radars Internationalização

Internationalisation Radar



EID

Tecnologia de Ponta
Cutting edge technology

Há mais de 40 anos que a EID – Empresa de Investigação e Desenvolvimento de Eletrónica – projeta e fabrica, a partir de Portugal, sistemas de comunicações táticas destinados às forças que asseguram a defesa e a soberania. Especializada em soluções C4I – Comando, Controlo, Comunicações, Computação e Inteligência –, a EID contribui para que, em terra e no mar, a informação circule com segurança, precisão e continuidade, onde quer que o teatro de operações exija.

Hoje integrada no grupo britânico Cohort PLC, a EID mantém o seu centro de decisão e desenvolvimento em território nacional. Os seus sistemas estão presentes em mais de 35 países, operados por forças militares que confiam na fiabilidade de soluções concebidas por equipas portuguesas altamente especializadas.

Uma presença internacional que é fruto de um percurso feito com solidez tecnológica, proximidade com os utilizadores e compromisso com o rigor operacional.

Num contexto geopolítico em transformação, e com a Europa empenhada em reforçar a sua capacidade de defesa coletiva, com destaque para o plano ReArm Europe, a EID reforça o seu compromisso em responder aos desafios atuais. A empresa está preparada para acompanhar os novos ciclos de investimento e cooperação internacional através de uma estrutura industrial robusta, um historial comprovado e uma cultura de inovação constante.

Mas nenhuma tecnologia se constrói sem pessoas. É por isso que a EID tem apostado, de forma clara e sustentada, no reforço das suas equipas, acolhendo, só nos últimos dois anos, cerca de 20 novos colaboradores qualificados. O

For more than 40 years, EID – Empresa de Investigação e Desenvolvimento de Eletrónica – has been designing and manufacturing tactical communications systems in Portugal for defence and sovereignty forces. Specialising in C4I – Command, Control, Communications, Computing and Intelligence – solutions, EID helps ensure that, on land and at sea, information circulates safely, accurately and continuously, wherever the theatre of operations requires it.

Now part of the British Cohort PLC group, EID maintains its decision-making and development centre in Portugal. Its systems are present in more than 35 countries, operated by military forces that trust in the reliability of solutions designed by highly specialised Portuguese teams.

This international presence is the result of a journey built on technological solidity, proximity to users and a commitment to operational rigour.

In a changing geopolitical context, and with Europe committed to strengthening its collective defence capacity, in particular the ReArm Europe plan, EID is reinforcing its commitment to responding to current challenges. The company is prepared to accompany the new cycles of investment and international co-operation through a robust industrial structure, a proven track record and a culture of constant innovation.

But no technology can be built without people. That's why EID has made a clear and sustained commitment to strengthening its teams, taking on around 20 new qualified employees in the past two years alone. The current growth plan foresees increasing the



plano de crescimento em curso prevê o aumento da força de trabalho em mais de 20%, num contributo real para o emprego qualificado e para a retenção de talento na área da engenharia e das tecnologias de defesa.

Na EID, cada solução é pensada, desenhada e fabricada em Portugal. É este enraizamento nacional que faz da empresa um pilar estratégico para a autonomia tecnológica do país e um parceiro confiável no esforço europeu de reforço das capacidades militares. Com engenho, visão e responsabilidade, a EID continua a construir o futuro das comunicações militares, colocando a tecnologia ao serviço de quem está no terreno.

workforce by more than 20%, making a real contribution to qualified employment and retaining talent in the area of defence engineering and technologies.

At EID, every solution is conceived, designed and manufactured in Portugal, and this makes the company a strategic pillar for the country's technological autonomy and a reliable partner in the European effort to strengthen military capabilities. With ingenuity, vision and responsibility, EID continues to build the future of military communications, putting technology at the service of those in the field.

WWW.EID.PT

EID 
A COHORT PLC COMPANY



PROMECEL

Fundada em maio de 1985, a Promecel é uma empresa de capital privado que atua essencialmente em dois mercados, o setor elétrico, produzindo produtos para linhas aéreas de média e baixa tensão e o setor mecânico, produzindo componentes mecânicos para praticamente todos os setores industriais, com especial relevância nas indústrias hidráulica, ferroviária, naval, agrícola, ótica, armas de desporto/caça, aeronáutica e defesa.

A aposta em mercados internacionais com elevados requisitos técnicos impulsionou a empresa a adotar os mais avançados meios de produção e controlo. Contando atualmente com 116 colaboradores altamente especializados, a Promecel é hoje uma empresa que exporta direta (> 70%) e indiretamente mais de 95% dos produtos que fabrica. Para tal dispõe de 5 diferentes setores distintos que, em caso de necessidade, trabalham em conjunto para obter os produtos finais. São eles, o setor da maquinaria de alta precisão, fundição de alumínio por gravidade, estampagem, galvanoplastia e montagem.

Certificada pelas normas ISO 9001 e ISO14001, relativas às certificações de qualidade e ambiente, a empresa encontra-se atualmente em processo de certificação pela norma EN9100 relativa às indústrias aeroespaciais, de aviação e defesa, em resultado do seu comprometimento com a efetividade dos seus processos especiais e satisfação dos seus clientes.

A procura contínua de mercados que se diferenciam pelo seu grau de complexidade e de alto valor acrescentado, proporcionou em 2019, o primeiro contacto com a indústria da Defesa.

Produzindo para as principais marcas mundiais da indústria hidráulica, levou a que um fa-

Founded in May 1985, Promecel is a privately-owned company that operates essentially in two markets: the electrical sector, producing products for medium and low voltage overhead lines, and the mechanical sector, producing mechanical components for practically all industrial sectors, with particular emphasis on the hydraulic, railway, naval, agricultural, optics, sports/hunting weapons, aeronautics and defence industries.

Its commitment to international markets with high technical requirements has driven the company to adopt the most advanced means of production and control. Today, with 116 highly specialised employees, Promecel is a company that directly (> 70%) and indirectly exports more than 95% of the products it manufactures. To this end, it has five different sectors which, if necessary, work together to obtain the final products. These are high-precision machining, aluminium gravity casting, stamping, electroplating and assembly.

Certified to ISO 9001 and ISO14001 for quality and environmental certifications, the company is currently in the process of being certified to EN9100 for the aerospace, aviation and defence industries, as a result of its commitment to the effectiveness of its special processes and customer satisfaction.

The continuous search for markets that are differentiated by their degree of complexity and high added value led to the first contact with the Defence industry in 2019.

Producing for the world's leading brands in the hydraulics industry, Promecel was approached by an armoured car manufacturer to manufacture a hydraulic system for opening the



bricante de carros blindados procurasse a Promecel para o fabrico de um sistema hidráulico de abertura da porta traseira destes veículos. Tudo isto, marcou a entrada da empresa neste setor e levou aos diversos processos de certificação/homologação da empresa em diferentes países.

Atualmente, a empresa produz componentes para os mais diversos setores desta indústria, com especial incidência nas divisões de terra e mar.

A elevada complexidade e uso de processos especiais no fabrico destes componentes, tem sido o maior desafio que a Promecel encontrou no processo de afirmação no setor. Para tal, estabeleceu parcerias com empresas nacionais e estrangeiras que lhe tem permitido fornecer ao cliente final soluções cada vez mais completas.

Nos próximos 2 anos, a empresa encontra-se a investir numa nova linha de produção para componentes óticos inserido nesta área, que permitirá continuar o crescimento contínuo da empresa.

rear door of these vehicles. This marked the company's entry into this sector and led to the company's various certification processes in different countries.

Today, the company produces components for the most diverse sectors of this industry, with a particular focus on the land and sea divisions.

The high complexity and use of special processes in the manufacturing of these components has been the biggest challenge that Promecel has encountered in the process of establishing itself in the sector. To this end, it has established partnerships with national and foreign companies that have enabled it to provide the end customer with increasingly complete solutions.

Over the next two years, the company is investing in a new production line for optical components in this area, which will allow the company to continue to grow.

WWW.PROMECEL.PT

+PROMECEL



BEYOND VISION

Rumo ao Futuro da Defesa com IA e Internacionalização.

Towards the Future of Defence with AI and Internationalisation

A geopolítica atual — marcada pelo conflito na Ucrânia, tensões no Mediterrâneo e reforço das políticas de defesa europeias — exige uma resposta tecnológica robusta e inovadora. Portugal, empenhado em atingir 2 % do PIB em despesas militares até 2030, posiciona-se como terreno fértil para o crescimento da indústria nacional de defesa.

A Beyond Vision assume-se como protagonista nesta transformação. Após a invasão da Rússia à Ucrânia, em 2022, foi requisitado à empresa que começasse a interagir e fornecer equipamento às forças armadas. Nesse ano, entregámos à Marinha Portuguesa uma frota de 12 UAVs — 6 HEIFU e 6 VTOne VTOL — equipados com sensores 4K, LiDAR, câmaras multiespectrais e térmicas, todos integrados na nossa plataforma inteligente beXStream, alinhada com requisitos NATO. Estas soluções autónomas com IA respondem a missões críticas: vigilância marítima, patrulhamento de fronteiras e assistência em catástrofes.

O futuro está nas capacidades avançadas de IA aplicada à defesa. Na FIA 2024, apresentámos o novo modelo BVQ418 — um quadricóptero portátil, com conectividade 5G e planeamento inteligente — resultado de algoritmos que permitem navegação adaptativa, deteção de obstáculos e autonomia de missão.

A inovação portuguesa em IA e comunicação 5G/4G está a desbloquear novas possibilidades. A IA permite processar dados em tempo real, reduzir a intervenção humana e aumentar a eficácia operacional, enquanto o 5G garante conectividade contínua e segura. Estas capacidades são críticas, em cenários como inspeção de postes de média e alta tensão, eólicas e oleodutos.

Current geopolitics – marked by the conflict in Ukraine, tensions in the Mediterranean and the strengthening of European defence policies – demands a robust and innovative technological response. Portugal is committed to reaching 2% of GDP in military spending by 2030 and is positioning itself as fertile ground for the growth of the national defence industry.

Beyond Vision is playing a leading role in this transformation. Following Russia's invasion of Ukraine in 2022, the company was asked to start interacting with and supplying equipment to the armed forces. That year, we delivered to the Portuguese Navy a fleet of 12 UAVs – 6 HEIFU and 6 VTOne VTOL – equipped with 4K sensors, LiDAR, multispectral and thermal cameras, all integrated into our intelligent beXStream platform, aligned with NATO requirements. These autonomous AI solutions fulfil critical missions: maritime surveillance, border patrols and disaster relief.

The future lies in advanced AI capabilities applied to defence. At FIA 2024, we presented the new BVQ418 model – a portable quadcopter with 5G connectivity and intelligent planning – the result of algorithms that enable adaptive navigation, obstacle detection and mission autonomy.

Portuguese innovation in AI and 5G/4G communication is unlocking new possibilities. AI makes it possible to process data in real time, reduce human intervention and increase operational efficiency, while 5G guarantees continuous and secure connectivity. These capabilities are critical in scenarios such as inspecting medium- and high-voltage poles, wind farms and oil pipelines.



Persistem desafios: as barreiras de entrada das PME em grandes consórcios internacionais exigem estratégias colaborativas. A integração em *clusters* europeus, consórcios ibéricos e zonas tecnológicas regulamentadas será decisiva para ampliar o nosso impacto. Sobretudo no setor da defesa, todo o processo de contratação é lento, e tipicamente já planeado para ser feito em parceria com os *prime*. O que reduz a dinâmica e evolução tecnológica na Europa.

Visão de Futuro:

- IA no centro: algoritmos de decisão autónoma, deteção de ameaças e análise de dados em tempo real.
- Conectividade avançada: 5G e sistemas híbridos asseguram interoperabilidade segura.
- Internacionalização estratégica: expansão por cooperação UE–NATO, com foco em vigilância costeira, resposta a crises, e operações multiterritório.

A Beyond Vision está pronta para liderar o futuro da defesa. Transformamos inovação em ação, colocando a IA no coração de soluções UAV robustas, seguras e escaláveis. A indústria nacional de *drones* está a uma viragem — e estamos a voar em direção ao horizonte.

Challenges remain: the barriers to entry for SMEs in large international consortia require collaborative strategies. Integration into European clusters, Iberian consortia and regulated technology zones will be decisive in expanding our impact. Particularly in the defence sector, the entire procurement process is slow, and typically already planned to be done in partnership with the prime. This reduces the dynamics and technological evolution in Europe.

Vision for the future:

- Centrality of AI: autonomous decision algorithms, threat detection and real-time data analysis.
- Advanced connectivity: 5G and hybrid systems ensure secure interoperability.
- Strategic internationalisation: expansion of EU–NATO cooperation, with a focus on coastal surveillance, crisis response and multi-territory operations.

Beyond Vision is ready to lead the future of defence. We turn innovation into action, putting AI at the heart of robust, safe and scalable UAV solutions. The national drone industry is at a turning point – and we're flying towards the horizon.

WWW.BEYOND-VISION.COM

 **BEYOND VISION**







Lançamentos e Atividades AEP
AEP Launchings and Activities

Oportunidades Reais para PME Portuguesas em Mercados Externos

Real Opportunities for Portuguese SMEs in Foreign Markets

A internacionalização empresarial continua a ser o principal caminho para as PME crescerem, diversificarem mercados e criarem novas oportunidades. Reconhecendo que esse percurso é, por vezes, longo e repleto de desafios, a AEP lançou uma série de Ações de *Mentoring* de Capacitação dedicadas a Mercados Externos. Num contexto global cada vez mais competitivo, estas sessões procuraram não apenas reforçar as competências individuais de cada empresa, como também fomentar um espírito coletivo de aprendizagem e partilha, criando uma verdadeira rede de PME mais bem preparadas e articuladas entre si.

O programa foi adaptado a cada um dos sete mercados em foco, cobrindo sempre um conjunto de módulos fundamentais: enquadramento da economia global, da União Europeia e de Portugal para a internacionalização do negócio; diagnóstico *flash* de cada mercado-alvo; fontes de informação e *business intelligence* para apoio à decisão; aspetos aduaneiros e logísticos apresentados por um transitário especializado; questões fiscais discutidas com um especialista da Autoridade Tributária; apresentação de casos práticos de empresas com experiência no terreno; modelo simplificado de abordagem ao mercado; estratégias de *go to market* partilhadas pelos mentores; gestão de equipas no processo de internacionalização; e identificação de indutores e facilitadores para a penetração bem-sucedida em cada mercado.

Foi também evidente o papel destas sessões como plataformas de sensibilização para a gestão estratégica da internacionalização, elevando a discussão da simples presença externa para a criação de modelos de negócio adaptados à escala global. Ao longo do programa, foi possível observar a evolução do discurso das empresas, de uma visão centrada no produto para uma visão centrada no cliente, no canal e no ecossistema

Business internationalisation continues to be the main route for SMEs to grow, diversify markets and create new opportunities. Recognising that this path is sometimes long and full of challenges, AEP launched a series of Capacity Building Mentoring Actions dedicated to Foreign Markets. In an increasingly competitive global context, these sessions sought not only to strengthen the individual skills of each company, but also to foster a collective spirit of learning and sharing, creating a true network of better prepared and articulated SMEs.

The programme has been adapted to each of the seven markets in focus, always covering a set of fundamental modules: framework of the global economy, the European Union and Portugal for business internationalisation; flash diagnosis of each target market; sources of information and business intelligence for decision support; customs and logistics aspects presented by a specialised freight forwarder; tax issues discussed with a specialist from the Tax Authority; presentation of practical cases from companies with experience in the field; simplified models for approaching the market; "go to market" strategies shared by the mentors; team management in the internationalisation process; and identification of inducers and facilitators for successful penetration in each market.

The role of these sessions as platforms for raising awareness of the strategic management of internationalisation was also evident, elevating the discussion from a simple external presence to the creation of business models adapted to a global scale. Throughout the programme, it was possible to observe the evolution of the companies' discourse, from a product-centred vision to one centred on the client, the channel and the ecosystem of the destination country.

AÇÕES DE MENTORING
(WEBINAR)

PORTUGAL Business On the Way

Matosinhos, 02 | abril | 2025

MERCADOS
COSTA DO MARFIM (sessão 1)
CAMARÕES (sessão 2)

AEP ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL
COMPETE
PORTUGAL 2030
Cofinanciado pela União Europeia

AÇÕES DE MENTORING

FT CS CP SV MM LA

VANESP

Exportação:
Colômbia e Peru

Diagnóstico flash ao mercado
Situação económica e perspectivas

PORTUGAL Business On the Way
CROÁCIA

| FORÇAS | FRAQUEZAS |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Membro da União Europeia e da Zona Euro Economia estável Localização geográfica estratégica Integração digital e administrativa com padrões do UE Forte setor de turismo Elevado nível de educação | <ul style="list-style-type: none"> Mercado interno pequeno Despovoamento e envelhecimento populacional Elevada dependência do turismo Burocracia ainda presente Dependência energética parcial |

AEP COMPETE 2030

do país de destino. Esta maturidade estratégica é um dos principais ganhos intangíveis, mas decisivos, do projeto.

Importa destacar que este modelo não se encerra em si mesmo: ele representa uma ferramenta replicável, escalável e sustentável para futuras edições do projeto BOW ou para iniciativas similares, podendo inclusive ser integrada em academias de exportação ou em programas de apoio setorial da AEP. A articulação entre conhecimento prático, orientação estratégica e ligação ao mercado é, cada vez mais, o diferencial competitivo das organizações que conseguem crescer lá fora com consistência e resiliência.

Foram realizadas quatro sessões em formato de *webinar*, via Plataforma Microsoft Teams, com foco em diferentes mercados estratégicos.

A primeira sessão, dedicada aos mercados da Costa do Marfim e dos Camarões, teve lugar no dia 2 de abril de 2025. Seguiu-se, a 8 de maio, uma sessão centrada nos mercados da Colômbia e do Peru. No dia 16 de maio, a atenção voltou-se para a região dos Balcãs, com uma sessão focada na Croácia e na Sérvia. Por fim, a 25 de junho, foi promovida uma sessão dedicada exclusivamente ao mercado de Angola.

Note-se que os testemunhos recolhidos, tanto das empresas participantes como dos mentores envolvidos, sublinham a perceção de valor concreto e aplicabilidade imediata do conhecimento partilhado. Este sentimento de relevância e utilidade fortalece a confiança das PME na AEP e nos seus projetos, contribuindo para a continuidade do envolvimento das empresas no BOW, não como meros beneficiários, mas como parceiros ativos na construção do seu próprio caminho internacional.

This strategic maturity is one of the project's main intangible but decisive gains.

It is important to note that this model is not an end in itself: it represents a replicable, scalable and sustainable tool for future editions of the BOW project or for similar initiatives, and can even be integrated into export academies or AEP sector support programmes. The combination of practical knowledge, strategic orientation and connection to the market is increasingly the competitive differentiator for organisations that manage to grow abroad with consistency and resilience.

Four webinar sessions were held via the Microsoft Teams Platform, focussing on different strategic markets.

The first session, dedicated to the Ivory Coast and Cameroon markets, took place on 2 April 2025. This was followed on 8 May by a session focusing on the Colombian and Peruvian markets. On 16 May, attention turned to the Balkan region, with a session focusing on Croatia and Serbia. Finally, on 25 June, there was a session dedicated exclusively to the Angolan market.

It should be noted that the testimonies collected, both from the participating companies and the mentors involved, emphasise the perception of concrete value and immediate applicability of the knowledge shared. This feeling of relevance and usefulness strengthens the confidence of SMEs in AEP and its projects, contributing to the continued involvement of companies in BOW, not as mere beneficiaries, but as active partners in building their own international path.



Foto: DR

EDIFÍCIO AEP, LEÇA DA PALMEIRA

Serviços prestados às Empresas*

*Services provided to Businesses**

CONSULTORIA TÉCNICA E ESPECIALIZADA

Consultoria de gestão (elaboração de plano de negócios e projetos de investimento; elaboração de plano e medidas de proteção de dados) | Licenciamento industrial | Gestão da segurança ocupacional | Implementação e auditoria a Sistemas de Gestão (Qualidade, Ambiente, HSST, Segurança Alimentar) | Auditoria e implementação de serviços de infraestrutura tecnológica | Informações e apoio jurídico * | Acolhimento empresarial | Locação de espaços para eventos | Organização de eventos empresariais.

INTERNACIONALIZAÇÃO

Gestão de Programas de Internacionalização, tais como BOW – Portugal Business on the Way, Siacs e projetos transfronteiriços, entre outros | Ligação direta e permanente a mercados internacionais | Organização de missões empresariais, missões inversas, roadshows e participações coletivas em feiras internacionais | Realização de estudos setoriais e de mercado | Consultoria para a internacionalização | Serviços de informação e divulgação | organização de seminários, conferências, sessões de mentoring sobre temáticas de internacionalização | Parcerias internacionais | Outras iniciativas internacionais | Emissão de Certificados de Origem.

FORMAÇÃO

Centro de formação contínua para quadros empresariais | Formação Financiada | Formação Executiva | Formação Empresa (in company) | Formação-Ação / Consultoria Formativa | Parcerias estratégicas comerciais | Programa de Desenvolvimento (Liderança, Desenvolvimento Profissional, RGPD, ...) | Centro Qualifica (qualificação e certificação de adultos)

SPECIALISED AND TECHNICAL CONSULTANCY

Management consultancy (business plans and investment projects; planning and data protection measures) | Industrial licencing | Work safety management | Systems Management implementation and auditing (Quality, Environment, Hygiene, Safety and Health in the Workplace, Food Safety) | implementation and auditing of Technological Infrastructure Services | Legal support and information * | Rental of spaces for events | Organisation of corporate events.

INTERNATIONALISATION

Internationalisation Programmes Management, such as BOW – Portugal Business on the Way, Siacs and cross-border projects, among others | Permanent and direct connection to international markets | Organisation of trade missions, inverted missions, roadshows and collective participation in international fairs | Sectorial market studies | Internationalisation consultancy | Promotion and information services | Organisation of seminars, conferences, mentoring sessions on topics related to internationalisation | International partnerships | Other international initiatives | Certification of origin.

TRAINING

Continued training centre for corporate staff | Financed Training | Executive Training | In company training | Action training / Training consultancy | Strategic trade partnerships | Development Programme (Leadership, Professional Development, General Data Protection Regulation) | Centro Qualifica (adult qualification and certification)

EEN - ENTREPRISE EUROPE NETWORK

A AEP integra a Enterprise Europe Network, uma iniciativa da Comissão Europeia que conta com mais de 600 entidades parceiras em mais de 65 países e alia o conhecimento de oportunidades de negócio internacionais com a prestação de serviços descentralizados e de proximidade, capazes de apoiar as PME na expansão dos seus negócios.

PROJETOS DE SUPORTE À COMPETITIVIDADE

Desenvolvimento de projetos inovadores sobre temas relevantes para as empresas: Portugal Sou Eu | N-Invest | AEP Link | Finance for Growth | Formação PME (a AEP tem o estatuto de Organismo Intermédio, através de assinatura do contrato de delegação de competências do compete 2020, no âmbito dos projetos conjuntos de Formação-Ação)

INFORMAÇÃO EMPRESARIAL

Publicações económicas de periodicidade anual – “Dinâmicas Socioeconómicas” – e trimestral – “Envolvente Empresarial, Análise de Conjuntura” | Newsletter económica mensal “Envolvente Empresarial, Síntese de Conjuntura” | Realização de Inquéritos | Elaboração de tomadas de posição | Ciclo de Conferências AEP | Difusão seletiva de informação e serviço de pesquisa e tratamento de informação em diversas áreas temáticas, incluindo listagens de empresas com recurso a bases de dados | Acesso ao Centro de Documentação / Biblioteca AEP.

FEIRAS E EVENTOS

A Exponor – Feira Internacional do Porto divide a sua atuação em 3 áreas: 1. Organização de feiras próprias, num portfólio que abrange vários setores e se foca principalmente em B2B, organizadas em qualquer local | 2. Aluguer de espaços para a realização de feiras, congressos e eventos, no seu recinto em Leça da Palmeira, Matosinhos | 3. Organização de feiras e eventos para terceiros, num modelo chave na mão, em qualquer local do país.

*Os Associados da AEP dispõem de serviços exclusivos e com condições especiais. Contacte-nos pela Linha de Apoio ao Associado (22 998 1670 – socioaep@aepportugal.pt)

No âmbito da Internacionalização os contactos são:
Cristina Laranjeira – 22 998 1781
internacional@aepportugal.pt

FICHA TÉCNICA

Revista BOW – Portugal Business on the Way

PROPRIEDADE E SEDE DO EDITOR:
AEP – Associação Empresarial de Portugal
NIF: 500 971 315
Av. da Boavista, 2671
4100-135 Porto
Portugal
T: + 351 22 998 1781
F: + 351 22 998 1700

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA AEP
Luís Miguel Magalhães Ribeiro, Presidente
Miguel Pedro Duarte Pinto
Eduardo Jorge do Paço Viana
José Luis da Rocha Ceia
Alexandre Filipe Silveira de Almeida
Ana Raquel Coelho Vieira de Castro Reis
Maria Benedita Andrade de Amorim Martins
Márcio Aurélio Certal de Campos

DIRETOR
Luís Miguel Magalhães Ribeiro

DIRETOR-ADJUNTO
Jorge Marcolino

EDIÇÃO E COORDENAÇÃO
Área Internacional AEP
Jorge Marcolino - Diretor

REDAÇÃO, PAGINAÇÃO, PROGRAMAÇÃO
E PROJETO GRÁFICO
Wide Wisdom Consulting
Rua Paiva de Andrade, 24 a 28
2560-357 Torres Vedras
Portugal

EDIÇÃO EXECUTIVA
Paula Brito

SECRETARIA/PUBLICIDADE
Cristina Laranjeira
cristina.laranjeira@aepportugal.pt

PROJETO GRÁFICO
Wide Wisdom – Paulo Nóbrega Fontela

EEN - ENTERPRISE EUROPE NETWORK

The AEP is part of the Enterprise Europe Network, an EU Commission initiative which has over 600 partners in over 65 countries, and matches know-how in international business opportunities with a rendering of decentralised and local services, capable of supporting small and medium sized businesses with their work.

COMPETITIVENESS SUPPORT PROJECTS

Innovative development projects on subjects relevant to companies: Portugal Sou Eu | N-Invest | AEP Link | Finance for Growth | Small and Medium Sized Business training (the AEP is classed as an Intermediate Organism by a delegation of powers contract of the Compete 2020 programme, in the context of joint Training-Action projects)

CORPORATE INFORMATION

Yearly economic publications – “Dinâmicas Socioeconómicas” – and quarterly – “Envolvente Empresarial, Análise de Conjuntura” | Monthly economic newsletter “Envolvente Empresarial, Síntese de Conjuntura” | Surveys | Stands on issues | AEP Conference cycle | Selective dissemination of information and research and processing of information under several subjects, including data bases of companies | Access to Documentation Centres / AEP Library.

FAIRS AND EVENTS

Exponor – The Porto International Fair works in 3 different fields: 1. Organisation of fairs, with a portfolio which includes several sectors, focuses mainly on B2B and can be organised in any location | 2. Rental of space for organising fairs, congresses and events at its centre in Leça da Palmeira, Matosinhos | 3. Organisation of third party events and fairs, according to a key in hand model, anywhere in the country.

*AEP members have a range of exclusive services and special conditions at their disposal.

Contact us over our Member Support Line
(22 998 1670 – socioaep@aepportugal.pt)

With regards to Internationalisation, contacts are:
Cristina Laranjeira – 22 998 1781
internacional@aepportugal.pt

FOTOGRAFIA E ILUSTRAÇÃO
Ana Dias, Ana Teresa Velez,
José Ribeiro, Shutterstock.

REVISÃO
João Ferreira

TRADUÇÕES
Filipe Avillez

SEDE DO IMPRESSOR:
Rua João Camilo Alves, 6 A Loures
2670-661 Bucela

COLABORAM NESTE NÚMERO:
Ricardo Arroja
Nuno Lemos Pires
Catarina Nunes
Ricardo Pinheiro Alves
Vitor Neves
Fernando Cunha
Pedro Pinheiro
Filipe Duarte
José Neves
Cristina Laranjeira

ENTIDADES FINANCIADORAS
Projeto BOW apoiado pelo Sistema de Incentivos
Internacionalização das PME – Projetos Conjuntos,
através do PORTUGAL2030, COMPETE2030 e FEEI.

APOIO
CBS – Creative Building Solutions S.A.
EEN – Enterprise Europe Network

PERIODICIDADE – Trimestral
Tiragem – 400 exemplares

ESTATUTO EDITORIAL
disponível na página da Internet
www.portugalbusinessontheway.com/estatuto-
editorial

N.º de Registo ERC: 126861
DEPÓSITO LEGAL
411742/16

Calendário 2025/27

Calendar 2025/27

| DATA | EVENTOS | LOCAL | SETOR/FILEIRA | MERCADO |
|------------------|---|---------------------------------------|----------------------------------|---------------------------|
| 22 - 27 julho | Feira FILDA 2025 * | Luanda - Angola | Multifileiras | África |
| 9 - 12 setembro | Feira IAA Munique 2025 * | Munique - Alemanha | Componentes Automóvel | Europa |
| setembro | Missão Empresarial à Mongólia * | Ulan-Bator -Mongólia | Multifileiras | Ásia |
| 5 - 11 outubro | Missão Empresarial à Croácia e Sérvia 2025* | Zagrebe e Belgrado - Croácia e Sérvia | Multifileiras | Europa de Leste & Cáucaso |
| 21 - 22 outubro | Feira AMM Madrid 2025 * | Madrid - Espanha | Componentes Automóvel | Europa |
| outubro | Missão Empresarial ao Gana e Gabão 2025* | Accra e Libreville - Gana e Gabão | Multifileiras | África |
| 4 - 6 novembro | Feira GULFOOD MANUFACTURING 2025 ** | Dubai - EAU | Equip. Hoteleiro e Restauração | Médio Oriente |
| 17 - 20 novembro | Feira MEDICA & COMPAMED 2025 ** | Dusseldorf - Alemanha | Saúde e Equip. Médico-Hospitalar | Europa |
| 24 - 27 novembro | Feira BIG 5 GLOBAL 2025 ** | Dubai - EAU | Construção e Mat. Construção | Médio Oriente |
| novembro | Missão Empresarial aos EUA 2025* | Nova York e Chicago | Multifileiras | América do Norte |

2026

| | | | | |
|------------------|--|---|------------------------------------|---------------------------|
| 18 - 21 janeiro | Feira BIG 5 CONSTRUCT SAUDI 2026 ** | Riade - Arábia Saudita | Construção e Mat. Construção | Médio Oriente |
| 26 - 30 janeiro | Feira GULFOOD 2026 ** | Dubai - EAU | Alimentação e Bebidas | Médio Oriente |
| 9 - 12 fevereiro | Feira WHX Dubai - World Health Expo Dubai 2026 ** | Dubai - EAU | Saúde / Equip. Médico e Hospitalar | Médio Oriente |
| fevereiro | Missão Empresarial Vietname e Tailândia 2026 ** | Ho Chi Minh e Bangucoque - Vietname e Tailândia | Multifileiras | Ásia |
| 26 - 29 março | Feira COSMOPROF 2026 ** | Bolonha - Itália | Saúde / Equip. Médico e Hospitalar | Europa |
| 21 - 24 Abril | Feira FHA FOOD & HOSPITALITY & Prowine 2026 ** | Singapura | Alimentação e Bebidas | Ásia |
| abril | Missão Empresarial Cazaquistão e Uzbequistão 2026 ** | Almaty e Tashkent - Cazaquistão e Uzbequistão | Multifileiras | Europa de Leste & Cáucaso |
| 3 - 7 maio | Feira BATIMATEC Argel 2026 ** | Argel - Argélia | Construção e Mat. Construção | África |
| 18 - 21 maio | Feira APAS São Paulo 2026 ** | São Paulo - Brasil | Alimentação e Bebidas | América Latina |
| 19-22 maio | Feira HOSPITALAR São Paulo 2026 ** | São Paulo - Brasil | Saúde e Equip. Médico-Hospitalar | América Latina |
| maio | Missão Empresarial ao Canadá 2026 ** | Toronto e Montreal - Canadá | Multifileiras | América do Norte |
| 4 -6 junho | Feira INDEX & HOTEL SHOW 2026 ** | Dubai - EAU | Casa & Decoração | Médio Oriente |
| junho | PORTUGAL PREMIUM WINES 2026 ** | Portugal | Alimentação e Bebidas | Europa |
| julho | Feira FILDA 2026 ** | Luanda - Angola | Multifileiras | África |
| agosto | Feira FACIM 2026 ** | Maputo - Moçambique | Multifileiras | África |

| DATA | EVENTOS | LOCAL | SETOR/FILEIRA | MERCADO |
|-------------------------|---|---|---|---------------------------|
| 9 - 11 setembro | Feira MEDICAL FAIR Singapura 2026 ** | Singapura | Saúde e Equip. Médico-Hospitalar | Ásia |
| 28 setembro - 1 outubro | Feira BATIMAT / IDEOBAIN / INTERCLIMA ** Paris 2026 | Paris - França | Construção e Mat. Construção | Europa |
| setembro | Feira BIG 5 CONSTRUCT Nigéria 2026 ** | Lagos - Nigéria | Construção e Mat. Construção | África |
| setembro | Missão Empresarial Argentina 2026 ** | Buenos Aires - Argentina | Multifileiras | América Latina |
| 6 - 8 outubro | Feira IZB Wolfsburg 2026 ** | Wolfsburg - Alemanha | Comp. Automóvel | Europa |
| outubro | Missão Empresarial Azerbaijão 2026 ** | Baku - Azerbaijão | Multifileiras | Europa de Leste & Cáucaso |
| novembro | Feira MEDICA & COMPAMED Dusseldorf 2026 ** | Dusseldorf - Alemanha | Saúde e Equip. Médico-Hospitalar | Europa |
| novembro | Missão Empresarial ao Quênia e Etiópia 2026 ** | Nairobi e Adis Abeba - Quênia e Etiópia | Multifileiras | África |
| novembro | Feira GULFOOD MANUF. & GULFHOST 2026 ** | Dubai - EAU | Equip. H&R, Proc. Pack. Alimentar & Logística | Médio Oriente |
| novembro | Feira BIG 5 GLOBAL 2026 ** | Dubai - EAU | Construção e Mat. Construção | Médio Oriente |

2027

| | | | | |
|-----------|--|---|---|----------------|
| janeiro | Feira BAU Munique 2027 ** | Munique - Alemanha | Construção e Mat. Construção | Europa |
| janeiro | Feira SIRHA Lyon 2027 ** | Lyon - França | Equip. H&R, Proc. Pack. Alimentar & Logística | Europa |
| janeiro | Feira BIG 5 CONSTRUCT SAUDI 2027 ** | Riade - Arábia Saudita | Construção e Mat. Construção | Médio Oriente |
| janeiro | Feira WHX Dubai - World Health Expo Dubai 2027 ** | Dubai - EAU | Saúde / Equip. Médico e Hospitalar | Médio Oriente |
| fevereiro | Feira GULFOOD 2027 ** | Dubai - EAU | Alimentação e Bebidas | Médio Oriente |
| março | Feira COSMOPROF 2027 ** | Bolonha - Itália | Saúde / Equip. Médico e Hospitalar | Europa |
| março | Missão Empresarial Costa do Marfim e Senegal 2027 ** | Abidjan e Dakar - Costa do Marfim e Senegal | Multifileiras | África |
| março | Missão Empresarial Chile e Paraguai 2027 ** | Santiago e Asunción - Chile e Paraguai | Multifileiras | América Latina |
| março | Missão Empresarial Austrália e Nova Zelândia 2027 ** | Sidney e Auckland - Austrália e Nova Zelândia | Multifileiras | Ásia |
| maio | Feira CONSTRUMAT 2027 ** | Barcelona - Espanha | Construção e Mat. Construção | Europa |
| maio | Feira BATIMATEC Argel 2027 ** | Argel - Argélia | Construção e Mat. Construção | África |
| maio | Feira APAS São Paulo 2027 ** | São Paulo - Brasil | Alimentação e Bebidas | América Latina |
| maio | Feira HOSPITALAR São Paulo 2027 ** | São Paulo - Brasil | Saúde / Equip. Médico e Hospitalar | América Latina |
| julho | Feira FILDA 2027 ** | Luanda - Angola | Multifileiras | África |

* Ação referente ao Projeto BOW 24/25

** Ação a ser submetida em nova candidatura Projeto BOW 25/27

A par destas ações, a AEP envolve uma vasta área de atuação onde desenvolve diversas atividades tais como **estudos de mercado, ações de mentoring, ferramentas digitais de diagnóstico, Country Profiles setoriais, Tenders internacionais**, e ainda informação técnica sobre os mercados.

Veja mais aqui:



PORTUGAL Business On the Way

WWW.PORTUGALBUSINESSONTHEWAY.COM

Portugal Business on the Way

“O pessimismo é uma profecia que se cumpre.”



“Pessimism is always a self-fulfilling prophecy.”

João Lobo Antunes
(1944-2016), neurocirurgião
e escritor português.



www.portugalbusinessontheway.com

A **Portugal Business On the Way (BOW)** é a plataforma inovadora desenvolvida pela AEP e que se destina à disseminação de boas práticas e divulgação de resultados, bem como ao **New Business e Business Matching** numa perspetiva global, ao serviço da internacionalização das empresas portuguesas.

A plataforma Portugal Business On the Way disponibiliza conteúdos multilíngues relevantes, acessíveis em Portátil, PC, Tablet ou SmartPhone, e que oferece um conjunto de ferramentas de elevado valor para a atividade de internacionalização.

Na plataforma Portugal Business On the Way encontra as seguintes funcionalidades, com acessos segmentados:

- **Companies Profiles:** a área onde as empresas participantes aderentes se apresentam através de um breve descritivo;
- **Business Matching:** a área de colocação de ofertas e oportunidades de parcerias entre empresas portuguesas e empresas estrangeiras;

- **Tenders:** a secção destinada à divulgação de concursos ou consultas no mercado externo;

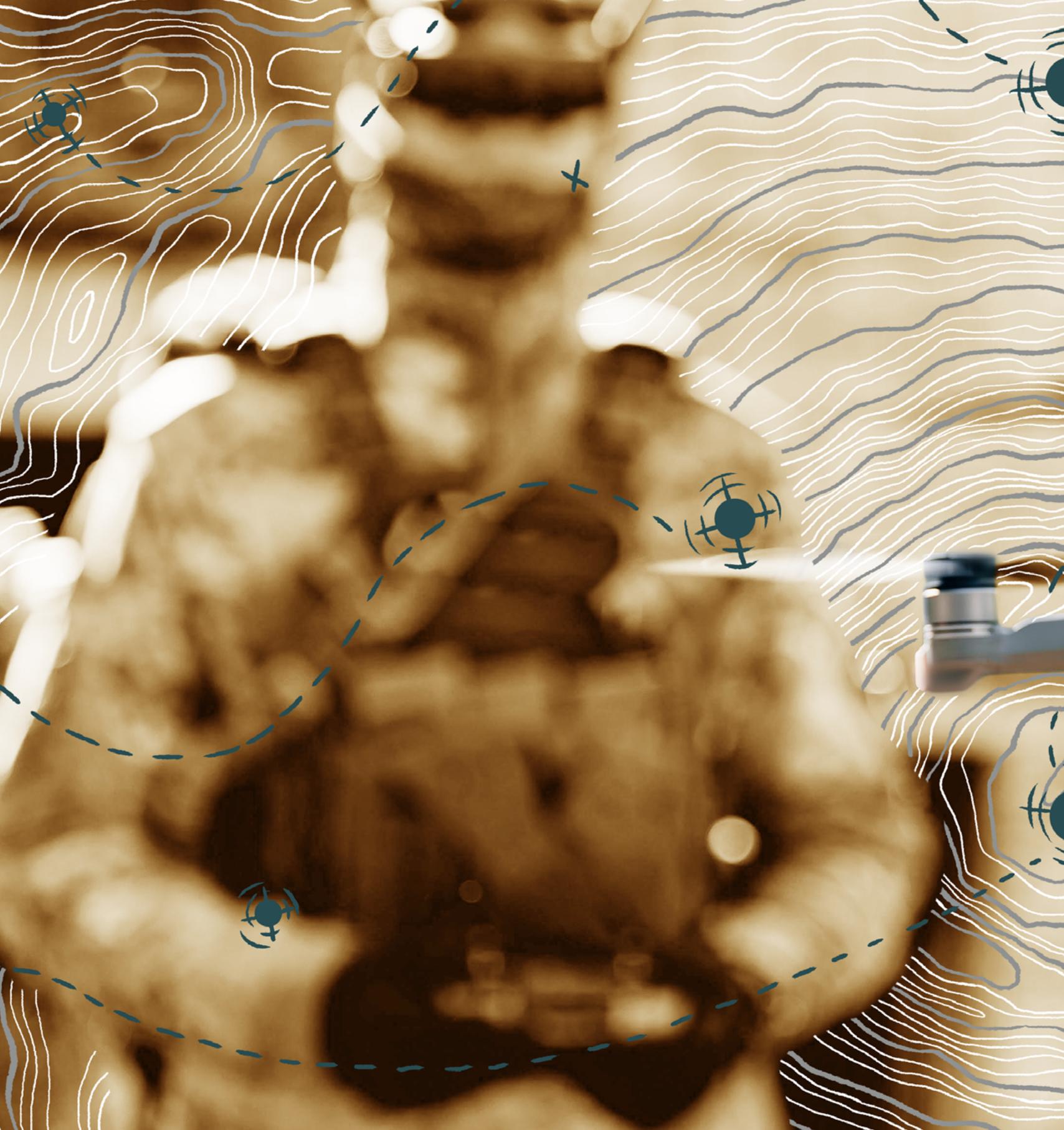
- **Marketplace:** a zona reservada à promoção exclusiva dos produtos e serviços das empresas, num ambiente de showroom;

- **Benchmarking:** destinado à publicação de case studies promovendo a partilha de práticas bem-sucedidas, quer pelos agentes económicos que executam projetos, quer pelo mercado nacional e internacional;

- **Trade Monitor:** uma ferramenta com um interface intuitivo e de fácil utilização que permite a pesquisa de informação por mercados-chave com acesso a indicadores estatísticos e económicos de suporte à tomada de decisão no âmbito da internacionalização das empresas;

- **Web International Toolkit (WIT):** uma ferramenta simples e de utilização autónoma que permite às PME a avaliação da atratividade de um país para o sector em que operam e as linhas orientadoras com o seu posicionamento alvo e as ações chave a desenvolver.

**Não perca esta oportunidade de divulgar a sua empresa!
REGISTE-SE NA PLATAFORMA!**



PORTUGAL *Business
On the Way*

