



PORTFÓLIO

EuroDefense Portugal

ESTÁGIO ACADÉMICO EURODEFENSE PORTUGAL
2023 / 2024

A IMPORTÂNCIA DO FUNDO EUROPEU DE DEFESA PARA AS PMES: O CASO DE PORTUGAL

Autores

Beatriz Nogueira

Bruno Grácio

Tiago Marquês

Luisa Ruchinsque

TEN Rodrigo Figueira

(Com a participação de
Alexandre Fonseca)

Coordenação:

TEN-GEN Fontes Ramos

JAN2024



EDITORIAL

A realização de Estágios Académicos foi uma das atividades centrais da Eurodefense-Portugal. Estes estágios tinham várias finalidades:

- Contribuir para a formação académica e prática dos Estagiários através da participação em debates informados sobre questões de Segurança e Defesa;
- Desenvolver a capacidade de análise na área da segurança e defesa, proporcionando a oportunidade de publicar trabalhos em coordenação com o corpo editorial da ED, através do Portal EuroDefense Portugal.
- Valorizar os Estagiários no mercado de trabalho, fornecendo conhecimentos práticos sobre projetos europeus de defesa e respetivo financiamento pela UE;
- Visitar entidades nacionais de relevante interesse estratégico, tecnológico ou operacional, com três visitas previstas durante o estágio;
- Oferecer a experiência de realização de tarefas reais num organismo como a EuroDefense Portugal.

O Estágio 2023-2024 abrangeu três áreas temáticas principais: Política Externa e de Segurança Europeia; Desafios Emergentes; e Economia de Defesa. Nas quatro sessões iniciais, foi abordada a problemática conceitual da segurança europeia e as medidas adotadas para corrigir as suas fraquezas. Foi dada ênfase ao mecanismo do Fundo Europeu de Defesa para que os estagiários adquirissem a capacidade prática de identificar as oportunidades trazidas pelo Fundo para as Empresas/Centros de investigação europeus. Nas seis sessões seguintes, foram discutidos alguns dos desafios emergentes que têm impacto relevante no presente e futuro, como tecnologias disruptivas, inteligência artificial, desafios do espaço e ciberespaço, e uso sistemático de drones. Também foi estudado o impacto das alterações climáticas e do ressurgimento da guerra no continente, em contexto de pressão migratória previsível. As duas sessões finais foram dedicadas à abordagem da economia da Defesa.

IMPORTÂNCIA DO FUNDO EUROPEU DE DEFESA PARA AS PMES: O CASO DE PORTUGAL

Autores:
Beatriz Nogueira
Bruno Grácio
Tiago Marquês
Luisa Ruchinsque
TEN Rodrigo Figueira
(Com a participação de Alexandre Fonseca)
Coordenação:
Ten-Gen Fontes Ramos

Introdução

Há muito é conhecida a dependência da Europa em relação aos EUA, em termos de defesa. No pós-Guerra Fria, os parceiros transatlânticos têm vindo insistentemente a chamar a atenção para este facto, sendo frequentes as referências à necessidade de equilibrar o *burden sharing*. Isto significa que, a Europa deve assumir maior responsabilidade nos custos da sua defesa no quadro da North Atlantic Treaty Organization (NATO), mas também na segurança e gestão das crises na sua periferia. A Estratégia Global da União Europeia para a Segurança e Defesa de 2016 tem tido exatamente esse papel, sendo o quadro de referência para o lançamento de vários projetos para colmatar as carências europeias.

O Fundo Europeu de Defesa (FED) é um destes processos e destina-se a criar condições para que a indústria de defesa assente numa Base Tecnológica e Industrial de Defesa (BTID), que permita conceber e produzir as capacidades carentes da Europa.

O presente estudo destina-se a analisar as oportunidades trazidas pelo FED às Pequenas e Médias Empresas (PMEs), designadamente às portuguesas, dada a sua prevalência e significado no quadro económico nacional. Interessa, pois, perceber quais têm sido os seus resultados no acesso a este Fundo, assim como entender como estas podem contribuir para o esquema de

inovação para a União de Defesa. Revela-se assim importante indagar se o FED pode constituir um veículo para estabelecer uma relação win-win, onde as PMEs possam crescer no contexto nacional, internacional e estabelecer uma rede de networking que contribua simultaneamente para o esquema de inovação no quadro de segurança e defesa da União. Desta forma, surge a pergunta de partida: “De que forma o esquema de inovação para a União de defesa pode contribuir para o desenvolvimento das PMEs portuguesas?”.

Este artigo encontra-se dividido em nove capítulos, sendo o primeiro uma breve contextualização criação do FED e o segundo uma análise do significado e valor das PMEs portuguesas a nível nacional e europeu. O terceiro capítulo destina-se a uma descrição sucinta de como proceder à candidatura do FED, isto é, como as PMEs podem encontrar calls a que se pretendem candidatar. Os capítulos IV e V revelam a importância do acesso à informação relativa ao FED e da comunicação interempresarial e público-privada e os casos de sucesso das PMEs portuguesas no FED. O capítulo seguinte explana, de forma detalhada, as lacunas que o FED apresenta. Os capítulos VI e VIII comportam a parte mais prática do estudo, onde foi desenvolvido um estudo através de inquéritos a uma amostra de 23 empresas portuguesas relativamente aos fundos do FED, assim como uma entrevista realizada ao Sr. Engenheiro Pedro Lousã da Beyond Vision em que apresenta a visão desta PME, enquanto caso português sobre acesso ao Fundo. O capítulo final revela as considerações relativas a este estudo mais prático não só sobre todo o processo de candidatura, mas também sobre facilidades e dificuldades que podem apresentar.

Para a execução deste estudo recorreu-se metodologicamente ao estudo-caso de PMEs portuguesas analisado através de métodos de pesquisa e de tratamento de dados estatísticos através de um questionário e de uma entrevista. Relativamente ao conhecimento epistemológico sobre a temática, o conhecimento e evidências sobre os argumentos utilizados são provenientes de documentação oficial estratégica da União Europeia (UE). Por fim, utilizou-se a 7ª Edição das normas APA para a referência das fontes consultadas.

1. Contextualização

A UE, teve origem num processo de integração na década de 1950, iniciado pela fusão da indústria do ferro e do aço, pela instituição da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA). Posteriormente, com a assinatura dos Tratados de Roma (1957), instituem-se a Comunidade Económica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia de Energia Atómica (CEEA). Esta integração de carácter económico evoluiu para incluir uma união monetária com uma moeda comum (Euro) e, com o Tratado de Maastricht (1992), para instituir também a Política Externa e de Segurança Europeia que, por sua vez, suscitou a criação de capacidades europeias para gerir crises na sua periferia e, conseqüentemente, a nível de segurança e de defesa (Moury, 2016).

A primeira tentativa de implementar políticas de segurança e defesa comuns, remonta à década de 1950, com a conceção da Comunidade Europeia de Defesa (CED). Não tendo sido bem-sucedida, a UE voltou-se sobretudo para a integração económica, tendo dedicado meio século praticamente a estas questões. Assim sendo, este “gigante económico, anão político e verme militar”, desconsiderou o investimento em políticas de segurança e desenvolvimento de meios militares, nomeadamente no pós-Guerra Fria (Tomé, 2001).

Os Estados europeus, nas matérias de segurança e defesa, têm dependido em vasta medida da cooperação norte-americana, principalmente através da NATO desde a II Guerra Mundial. Num mundo pós-Guerra Fria, inicia-se o debate sobre a reivindicação dos aliados norte-americanos para uma maior participação europeia, o *burden sharing*, cujo principal objetivo seria empregar 2 a 4% do PIB nestas matérias (McInnis & Fata, 2023).

Apesar do esforço europeu neste sentido, a crise de 2007/2008 e posteriores cortes orçamentais nesta área impediram que os investimentos na defesa fossem desenvolvidos de forma adequada. Só em 2014 na Cimeira de Gales, é que os europeus, no quadro da NATO, definem como objetivo atingirem 2% dos seus PIBs em investimento na defesa. Este valor é hoje também considerado a referência na EU, se bem que esteja ainda longe de ser atingido por todos os Estados-Membros (Comissão Europeia, 2022a). Desta percentagem do PIB (2%), é também considerado como referência o objetivo de que 20% seja alocado para a investigação e

desenvolvimento visando a produção e aquisição de novos sistemas que substituam as “heranças” da Guerra-Fria (McInnis & Fata, 2023).

A Estratégia Global da União Europeia para a Política Externa e de Segurança de 2016 marca o reposicionamento da Europa, em termos conceituais, sobre a postura que deve adotar na área de segurança e defesa perante um mundo cada vez mais turbulento. Face à premência da situação, foi requerido de imediato à Alta Representante e Vice-Presidente que propusesse um Plano de Implementação para as medidas mais urgentes. É neste quadro que são lançados dois novos processos relevantes. A Conferência Anual Coordenada de Defesa (CARD), que permite aos Estados-membros reunirem os projetos que eles próprios preveem desenvolver, para que seja possível harmonizar requisitos e conceber a produção ou a aquisição em comum, e a Cooperação Estruturada Permanente (PESCO) que, no respeito das normas do Tratado de Maastricht e depois do Tratado de Lisboa, levou à constituição de um grupo de países que pretendem desenvolver projetos mais exigentes, em conjunto. A Comissão Europeia lançou, por sua vez, o Fundo Europeu de Defesa (FED), que, como referido, visa não só viabilizar a BTID, enaltecendo o seu valor estratégico, como votá-la para a produção dos produtos prioritários à segurança e defesa da Europa. É sobre este Fundo que decorre a nossa análise.

Vivemos num mundo imprevisível, sob o perigo inerente à evolução para um sistema multipolar de recorte desconhecido, e guerras que se aproximam das fronteiras da Europa. Não parece hoje controverso afirmar que neste mundo tão complexo, o continente europeu passe por ser considerado defeituosamente protegido e defendido. A Bússola Estratégica de 2022 representa o esforço para calendarizar e adotar um roadmap das ações indispensáveis para que a União seja capaz de atuar de forma rápida e robusta a crises; melhorar a sua segurança, através da antecipação, dissuasão e resposta a ameaças e desafios; investir, aumentando as despesas de defesa para reduzir as carências existentes, reforçando ainda a BTID e reforçar as parcerias para fazer face às ameaças e desafios comuns (Conselho da União Europeia, 2022).

O FED foi desenvolvido em passos sucessivos, seguindo o normativo europeu que abrangeu sucessivamente:

- O lançamento de “Projetos Piloto” em 2017, com uma verba aproximada de 40 milhões de euros, destinado a testar a resposta das empresas e dos processos em preparação;

- A “Acção Preparatória para a Investigação de Defesa” (PADR)¹ com dois ciclos para os anos de 2018 e 2019 e verbas de 90 milhões de euros;
- O “Programa Europeu de Desenvolvimento da Indústria de Defesa”² (PEDID) já com um Regulamento aprovado pelos Estados-Membros. O PEDID, com uma dotação financeira de 500 milhões de euros para os ciclos de 2019 e 2020, foi o primeiro programa, com subvenções da UE, destinado ao apoio à “investigação”, mas, também, ao “desenvolvimento” de capacidades, até à fase da prototipagem (com um cofinanciamento em 20% por parte da UE). O PEDID foi, portanto, o último dos dois programas precursores do FED, tendo este entrado em vigor com um regulamento próprio no Quadro Financeiro Plurianual de 2021-2027, tendo em conta a experiência recolhida (Comissão Europeia, 2022c).

De notar que, em 2015, os Estados-Membros da UE já tinham tomado a decisão de aproximar o mundo civil do setor de defesa através do apoio à chamada “tecnologia de duplo uso”. É o caso do projeto Horizon 2020, cuja negociação foi iniciada em 2014 (Comissão Europeia, s.d.), sendo as despesas aprovadas por parte do Conselho e do Parlamento Europeu nos anos de 2015 e 2016. Este projeto foi gerido pela Agência Europeia de Defesa (EDA), em nome da Comissão Europeia, chegando a um acordo entre as partes em novembro de 2015. Deu-se assim o primeiro passo para a pesquisa e desenvolvimento em cooperação no setor de defesa europeu (EDA, 2021), focando-se no Plano de Desenvolvimento de Capacidades (CDP), assinado em maio de 2017 (EDA, 2017a).

O FED, instituído em 2021 e com uma duração de 6 anos, pode ser descrito como um quadro financeiro multianual, financiador do apoio a projetos colaborativos de defesa, que levem a colmatar faltas europeias e à consolidação da indústria de defesa europeia. É um Fundo que, desde o início, visa encorajar fortemente a participação de PME's para produção de soluções inovadoras (EDA, 2017b).

“O programa de trabalho do Fundo Europeu de Defesa para 2023 tem um orçamento de 1.2 mil milhões de euros para cofinanciamento de projetos de investigação e desenvolvimento em Defesa, e aborda 34 tópicos estruturados ao longo de quatro chamadas temáticas de propostas, bem como, três chamadas centradas em tecnologias disruptivas e PME's” (idD Portugal, 2023)..

¹ Acrónimo habitual que decorre de: Preparatory Action on Defense Research (PADR)

² Acrónimo habitual que decorre de: Programa Europeu de Desenvolvimento da Indústria de Defesa (PEDID)

2. O Significado das PMEs PARA Portugal

Portugal destaca-se como um dos países europeus em que as PME têm uma presença mais significativa. Em 2019, as micro e pequenas empresas constituíam praticamente a totalidade do panorama empresarial na UE, representando 98,9%. Em contraste, as médias empresas detinham uma parcela de apenas 0,9%, enquanto as grandes empresas contribuíam com meros 0,2%. No que diz respeito ao valor acrescentado, excluindo o setor financeiro, as micro e pequenas empresas destacavam-se com uma quota de 35,3% no conjunto da UE. Portugal figurava entre os cinco países onde essa tendência era mais pronunciada (Fonseca, 2022).

Antes de analisarmos a fundo o tema da comparação, é importante caracterizar, de forma sucinta, o panorama das PMEs em Portugal. A tabela abaixo (PORDATA, 2023) apresenta a evolução do número indicativo de PMEs, referente até 2021, que contribuíram para o tecido empresarial português e dá uma imagem da relação entre as micro, pequenas e médias empresas:

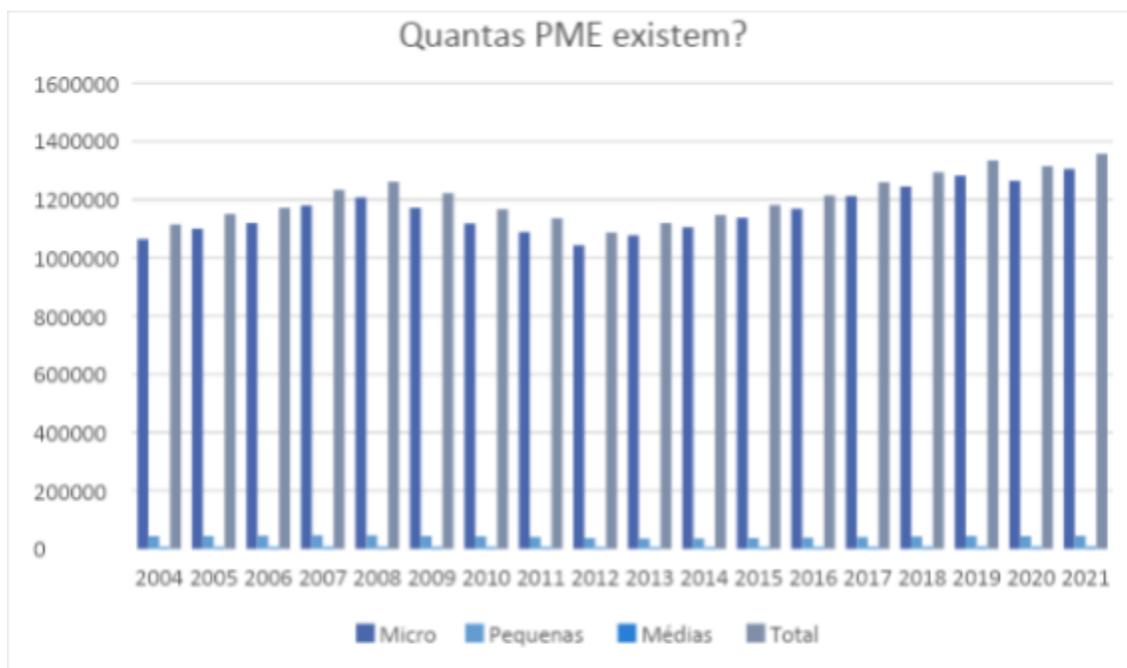


Figura 1 - quantas PME existem? (2023). Fonte: INE & PORDATA.

Analisando os dados, as micro e pequenas empresas, definidas como aquelas com até 49 trabalhadores, representavam 98,9% do tecido empresarial da UE em 2019. Por outro lado, as médias empresas, com uma força laboral de 50 a 249 trabalhadores, detinham apenas 0,9%,

enquanto as grandes empresas, com 250 ou mais trabalhadores, tinham uma participação de 0,2% (Fonseca, 2022).

Num contexto mais amplo, em 2019, as micro e pequenas empresas eram responsáveis por quase metade (48,4%) da força laboral, nas não financeiras, da UE. As médias empresas empregavam um pouco mais de um sexto da força de trabalho (16%), enquanto as grandes empresas absorviam os restantes 35,6% (Fonseca, 2022).

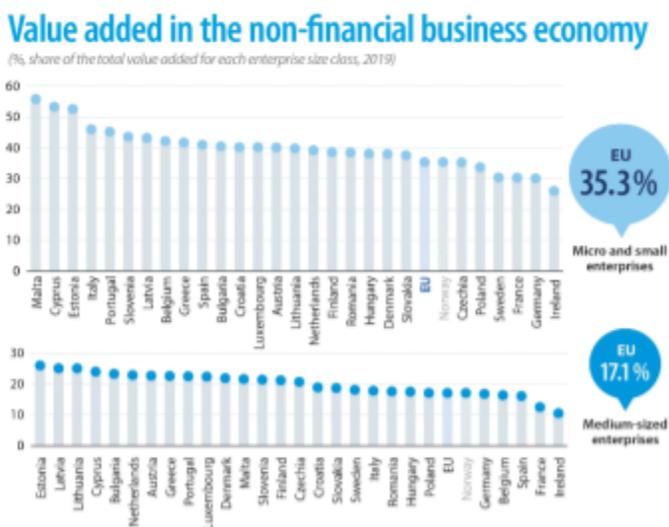


Figura 2 - Valor acrescentado das micro, pequenas e médias empresas da UE, excluindo o setor financeiro. (2019).

Fonte: EUROSTAT apud Fonseca, 2022.

No que diz respeito às médias empresas, a Estónia destaca-se como o país líder, em termos relativos. Na Estónia, as empresas com 50 a 249 trabalhadores, excluindo as do setor financeiro, geram o maior valor acrescentado do país, representando 26% do total. Seguida desta, estão a Letónia e a Lituânia, com uma contribuição de 25,1%, seguidos pelo Chipre e pela Bulgária (Figura 2). Portugal ocupa a nona posição entre os países da UE onde essa tendência é mais pronunciada. Em contrapartida, a Irlanda, a França, a Espanha, a Bélgica e a Alemanha detêm as menores percentagens de médias empresas.

De acordo com o Jornal de Negócios, as PMEs apresentam um quadro de resiliência que pode ser importante para enfrentar as recessões, as crises económicas, financeiras e até pandemias devastadoras, como o COVID-19 (Carvalho, 2020).

O relatório anual das PME 2018-2019 da Comissão Europeia revela que existem mais de 25 milhões de PMEs no setor não financeiro, as quais são responsáveis por 56,4% da riqueza total da União. Em Portugal, as PMEs desempenham um papel ainda mais significativo, contribuindo com 68,3% para a riqueza e sustentando 77,3% do emprego. Além disso, estas empresas têm uma média de 2,9 de trabalhadores, um número ligeiramente inferior à média europeia (3,9 trabalhadores). Frequentemente, as PMEs são erroneamente consideradas como entidades pouco eficientes, no entanto, os indicadores de produtividade têm mostrado uma evolução positiva. As PMEs não apenas registaram um crescimento superior em termos de remuneração média mensal, com um aumento de 3,1% em comparação com as grandes empresas, que apresentaram um incremento de 2,6%, como também demonstraram um desempenho mais robusto na produtividade, com um aumento de 2,6%. Em contraste, as grandes empresas experienciaram uma redução de 0,9% na produtividade (Carvalho, 2020).

Em Portugal, desde 2013, as microempresas representam, em média, 96,2% das empresas, as pequenas 3,2%, as médias 0,5% e as grandes 0,1%. Em 2018, o total de PMEs era de 1 294 037, sendo que 1 244 495 eram micro, 42 581 eram pequenas e, por fim, 6 961 eram médias. As PMEs portuguesas são empresas inovadoras e 66,4% destas entre 2018 e 2019 participaram em processos de inovação de produto, serviços, processos, organização, marketing, entre outros, sendo este o valor mais elevado da Europa, já a média da UE fica pelos 49,5%. Em 2018, as microempresas faturaram 74 485,7 milhões de euros, as pequenas empresas 77 486,8 milhões de euros e as médias empresas 86 549,6 milhões de euros. Do total de 4 154 185 de pessoal ao serviço das empresas, 22,3% trabalham em grandes empresas, 44,1% em microempresas, 18,8% nas pequenas e 14,8% nas médias empresas (Carvalho, 2020).

As PMEs em Portugal têm, também, um sistema de ajuda e medidas de apoio para as mesmas que, naturalmente, sobressaiu com o COVID-19, por exemplo, o IAPMEI com medidas de incentivo, financiamento e apoio à atividade e ao emprego (IAPMEI, 2020).

3. O Acesso ao Fundo Europeu de Defesa

No âmbito desta análise, sentimos necessidade de verificar se o processo burocrático para acesso à informação sobre as calls do FED se pode considerar um obstáculo difícil de ultrapassar pelas PMEs.

O processo de candidatura aos fundos do FED pode levantar várias questões, em virtude das inúmeras calls disponíveis. Assim sendo, importa referir que existem dois tipos de calls: calls for proposals e as calls for tenders. As primeiras são projetos propostos por indivíduos, organizações, entre outros, de acordo com uma determinada temática que, posteriormente, serão selecionados e cofinanciados pela Comissão Europeia. Já as segundas funcionam numa lógica de prestador de serviços, onde são realizados concursos, à semelhança dos concursos públicos, em que a Comissão paga pelo serviço ou bem, através de um contrato (SEDIA, 2018).

No que diz respeito às PMEs, sendo ambas as calls naturalmente relevantes, é nas calls for tenders que podem manifestar uma mais-valia significativa para a UE, trazida pela sua inovação, criatividade e tecnologia. É, por isso, que o FED contém uma área designada “Non-thematic development actions by SMEs” permanentemente aberta a projetos de PMEs que digam respeito a um conjunto diversificado de áreas consideradas críticas para o desenvolvimento tecnológico e industrial da área da defesa (SEDIA, 2018).

No quadro seguinte descrevem-se os passos necessários para se aceder às calls da área “Não Temática” para as PMEs.

DESCRIÇÃO	
PASSO 1	Aceder ao site onde se encontram todas as <i>calls</i> em “ <i>Funding and Tender opportunities</i> ”
PASSO 2	Selecionar “ <i>European Defence Fund</i> ”
PASSO 3	Selecionar “ <i>Find calls for proposals and tenders</i> ”. No motor de pesquisa “ <i>Search funding & tenders</i> ”, selecionam-se as opções “ <i>Grants</i> ”; “ <i>Tenders</i> ”, conforme referido no texto. Seguem-se as opções “ <i>Forthcoming</i> ”, “ <i>Open for submission</i> ” ou “ <i>closed</i> ”. O que permite identificar as <i>calls</i> futuras, as que têm concurso aberto, assim como as já encerradas.
PASSO 4	De acordo com o que a empresa pretende, deve realizar uma pesquisa nas <i>calls</i> disponíveis e selecionar “ <i>Non-thematic development actions by SMEs</i> ”.

TABELA 1 - PASSOS DE CANDIDATURA AO FED. FONTE: SEDIA (2018).

A partir daqui, e dependendo da call em que a PME pretenda ser inserida, encontrar-se-ão informações referentes ao orçamento por ano, se existem se existe a possibilidade de formar um consórcio, se os valores já investidos podem ser reembolsados, entre outras informações de extrema relevância (SEDIA, 2018).

A descrição da call está dividida em três partes, “Objective”, “Scope” e “Types of activities”. A primeira parte expõe qual a finalidade da call a que a PME se candidata. A segunda parte apresenta quais os objetivos da call, isto é, ao que se propõe a fazer. Por fim, na terceira parte, é exibida uma lista de atividades, onde, umas são de caráter obrigatório e outras facultativas (SEDIA, 2018). Esta é, naturalmente, a área definitiva para a empresa determinar se tem ou não capacidade para concorrer.

Não nos pareceu um acesso complexo e a informação disponível está exposta de forma clara e lógica.

Paralelamente à plataforma digital da UE, o Estado Português disponibiliza também informações úteis na plataforma idD Portugal Defence, assim como na Plataforma para a Economia de Defesa, onde já se encontram informações relativamente ao processo de candidatura ao FED 2023 (idD Portugal, 2023).

4. A Importância da Informação e da Comunicação

Por reconhecer a importância da divulgação dos fundos europeus disponíveis às empresas, o Serviço de Estudos do Parlamento Europeu lança, anualmente, o Guia para os Fundos Europeus. A partir deste guia, as empresas europeias têm acesso a todas as informações necessárias, não só acerca dos fundos a que podem concorrer, como também, de que forma deverão formalizar a sua candidatura (Parlamento Europeu, 2023).

A comunicação torna-se assim fundamental para o acesso das empresas aos fundos europeus, desde logo pela necessidade de distinção entre start-ups e PME's. A heterogeneidade entre estas empresas é reconhecida no relatório A8-0222/2016 (Parlamento Europeu, 2016) onde, as start-ups são consideradas como a força motriz da inovação, contribuindo com cerca de 2 mil milhões de euros por ano para a UE (Greenacre, 2023), enquanto as PME's representam 90% dos negócios em todo o mundo, contribuindo até cerca de 40% do PIB nacional em economias emergentes. Estima-se que as PME's venham a ser necessárias para absorver a crescente mão-de-obra mundial, tornando o seu desenvolvimento uma alta prioridade governamental e, para tal, a comunicação entre a esfera pública e privada torna-se fundamental (Banco Mundial, s.d.).

De um modo geral, as principais dificuldades sentidas pelas PME's no acesso a fundos europeus prendem-se com o facto de:

- o processo de recolha de informação e candidatura, ser objeto de falta de clareza e transparência;
- Ser complexo reunir todos os requisitos definidos que, muitas vezes, acarretam custos no acesso a certificados europeus;
- a informação ser escassa acerca das oportunidades de financiamento; e
- ser um processo excessivamente burocrático (SheerCapital, 2023).

Estas dificuldades levam a que estas empresas não atinjam todo o seu potencial de inovação e em prole da sustentabilidade económica. As soluções propostas para as dificuldades acima enumeradas, residem sobretudo em duas áreas:

na reavaliação sistemática destes fundos por parte dos responsáveis pela gestão e implementação dos fundos, e por parte dos processos de candidatura, tornando-os mais claros, transparentes e céleres (SheerCapital, 2023), e

na redução de barreiras administrativas, criando balcões únicos em que possam ser tratados todos os requisitos regulamentares para os empresários (Parlamento Europeu, 2016).

Também ao nível das start-ups estas dificuldades podem, igualmente, ser colmatadas através de uma comunicação diferenciada e que promova o acesso a fundos. O consequente crescimento destas empresas pode ocorrer por via da simplificação administrativa no acesso a mercados, pela incorporação de novas tecnologias no negócio, e através de networking, tudo mecanismos fundamentais para alavancar a atuação das start-ups nos esquemas de inovação europeu, interagindo, construtivamente, com grandes empresas (Greenacre, 2023).

As dificuldades elencadas são, no contexto do FED, acrescidas quando a comunicação das medidas adotadas pela Comissão Europeia, no âmbito da criação de sinergias entre as esferas civil e militar, é vista como ineficiente. A ineficácia da comunicação dos benefícios que podem advir do FED para as PMEs está relacionada com a perceção de que o investimento não é só monetário, mas também ocorre a nível de capital humano e de longo prazo, crescendo o facto de muitas vezes, o retorno financeiro não o justificar. Esta escassez da comunicação leva a uma falha na dinâmica de sinergias entre setores e ao atraso na promoção do conhecimento (Mundell, 2023), o que impactará a competitividade do esquema de inovação de defesa e a afirmação da UE como ator relevante neste setor (Pereira, 2023).

De modo a promover, uma vez mais, a criação de sinergias entre o setor da defesa e civil, a UE publicou o Plano de Ação sobre sinergia entre as indústrias civil, militar e espacial em 2021. De entre os objetivos traçados, este plano visa facilitar a utilização e inovação da indústria civil em projetos da área da defesa, denominados de spin-in. Subsequentemente, é identificada como prioritária uma comunicação eficaz das necessidades e estratégias para a harmonização de normas, melhores práticas e a criação de códigos de conduta na UE. Como perspetiva, estes elementos poderão fornecer suporte para:

- reduzir custos;
- aumentar a interoperabilidade;

- alavancar sinergias; e
- incrementar a compreensão dos processos (Comissão Europeia, 2021a).

Quando comparada com a Cooperação Estruturada Permanente (PESCO)³, torna-se perceptível que esta representa uma plataforma de cooperação intergovernamental não financiada pelo fundo europeu, o que oferece espaço a que os governos e respetivos Ministérios da Defesa estejam ao leme de projetos de cooperação estabelecidos entre si. Já o FED é desenvolvido num quadro supranacional que complementa o atual paradigma intergovernamental europeu, e visa promover a capacidade tecnológica e industrial da indústria de defesa europeia, suscitando a sua mobilização em volta de capacidades prioritárias. Este *modus operandi* toma, portanto, os atores do setor industrial como protagonistas. De qualquer forma, são óbvias as vantagens de uma boa complementaridade e coerência entre os projetos da PESCO e do FED que, em conjunto, devem permitir ultrapassar as carências existentes e promover as capacidades europeias de acordo com as prioridades definidas.

Existe um esforço nesse sentido, verificando-se que os projetos PESCO que estejam alinhados com os objetivos do FED podem ser cofinanciados pelas suas verbas, sendo elegíveis para um bónus adicional de cofinanciamento de 10%.

Esta conjuntura deve, no entanto, estar alinhada e cooperar numa dinâmica público-privada para facilitar a comunicação do ramo empresarial com as forças armadas nacionais e outras instituições públicas de defesa (Freyrie, 2023).

Para alcançar uma efetiva cooperação em defesa e integrar as PMEs neste processo, as autoridades nacionais necessitam de continuar a desempenhar certos papéis, que não podem ser eficazmente desempenhados por empresas com poucos recursos humanos, não tendo disponibilidade nem condições, para se dedicarem a tarefas fora da sua área de criatividade concreta. É, portanto, essencial que lhes seja simplificado o acesso à informação, de forma que o processo de participação nos projetos seja desburocratizado e seja estimulada a sua cooperação no quadro nacional e internacional, nomeadamente na regulação das transferências de tecnologia transfronteiriças. Ressalvando-se que, como reconhecido pela EDA no seu documento

³ PESCO, no acrónimo comumente usado em inglês, de Permanent Structured Cooperation

“Guidelines: Facilitating SMEs: Access to the Defense Market”, as PMEs requerem apoio especial dos Ministros da Defesa, comparativamente com as grandes empresas (EDA, 2015).

Em síntese, podemos dizer que o FED é um instrumento que promove a investigação, desenvolvimento e inovação da Base Tecnológica e Industrial de Defesa (BTID), de acordo com as prioridades europeias definidas (Pereira, 2023). O facto de suscitar a necessidade de aproximação e cooperação entre as empresas e entidades europeias gerando consórcios de pelo menos 3 empresas de 3 países diferentes, como condição indispensável para aceder ao financiamento, tem vindo lentamente a criar uma rede europeia funcional e de partilha de conhecimento beneficiando todo o ecossistema de inovação (Science Business, 2023). Esta partilha de conhecimento científico através de uma plataforma dedicada ao intercâmbio de conhecimentos a nível europeu será da máxima relevância, pois constitui um fator de reforço da segurança contra a espionagem tecnológica em todo o bloco europeu e mobilizará novas empresas a inovar e a aceder ao FED (Naujokaityte, 2023).

5. Os Casos de Sucesso em Portugal

A análise das participações das empresas portuguesas no FED, entre 2016 e 2022, revela uma evolução notável no envolvimento do setor privado no esquema de inovação para a União de Defesa. Ao longo desses anos, regista-se um aumento significativo no número de empresas que reconheceram a importância estratégica do FED, abrindo espaço à conversão das suas capacidades técnicas e industriais em papéis de liderança de projetos desenvolvidos neste meio.

Em 2016, no projeto piloto da EDA, duas empresas portuguesas participaram, tendo uma delas, a TEKEVER, presidido a call “SPIDER” marcando o início de uma jornada para as PMEs portuguesas (EDA, 2018). No ano de 2017, sob o PADR, uma das ramificações do FED debruçada sobre a colaboração na defense research, organizada pela Comissão Europeia e gerida pela EDA, a participação duplica com quatro empresas portuguesas, juntamente com o Ministério da Defesa Nacional a contribuir para o esquema, sendo prospetivada uma crescente adesão (DG DEFIS, 2021a, 2021b, 2021c, 2021d). Porém, no ano de 2018 não existiram quaisquer participações de empresas a representar o Estado português, talvez por ter ocorrido em consonância com o lançamento dos primeiros projetos conjuntos no âmbito da PESCO (Comissão Europeia, 2021b). Contudo, em 2019, no PADR e no recém-criado PEDID, debruçado sobre o cofinanciamento de projetos de desenvolvimento em colaboração, cinco empresas portuguesas e a Academia Militar estiveram envolvidas. Denota-se, assim, o retomar do interesse nestas iniciativas de integração das empresas na indústria de defesa (Comissão Europeia, 2020).

O grande salto ocorre no ano de 2020, sendo notável o crescimento da presença portuguesa no PADR e no PEDID, com a participação de 11 empresas portuguesas e liderança da Deimos Engenharia S.A. na call “DISCRETION” (DG DEFIS, 2021e, 2021f, 2021g, 2021h, 2021i, 2023).

Em 2021, entra em vigor o FED como o conhecemos hoje, com um número de empresas portuguesas envolvidas a chegar ao seu pico. O crescimento para 18 empresas, além do envolvimento do Estado Maior do Exército e do Centro de Investigação Naval, denota uma participação ativa e interessada, sendo esta reforçada pela liderança da BIOFABICS na call Nano-SHIELD (Comissão Europeia, 2022b). Neste ano, também entram no desenvolvimento das

calls “MARSEUS” e “EPC” as empresas CEIIA e ETI AS, respetivamente, enquanto empresas subcontratadas, não fazendo parte do consórcio (IdD Portugal Defence, 2022).

Em 2022, mantendo o registo, participaram 10 empresas portuguesas, tendo a CITEVE presidido a call “ACROSS”, também se verificando a participação ativa do Ministério da Defesa Nacional e do Exército Português, consolidando a posição de Portugal no FED (Comissão Europeia, 2023).

Empresa	Consórcio	Presidência
TEKEVER	4	1
IT AVEIRO	1	
CITEVE	5	1
DAMEL	2	
GMV	5	
INL	1	
EDISOFT	6	
PHALDATA	2	
CINAMIL	1	
INESCTEC	2	
ADYTA	2	
CEIIA	2	
Ministério da Defesa Nacional	2	
INOV	2	
INEGI	1	
OPTIMAL STRUCTURAL SOLUTIONS	4	
Exército Português	1	
MAGELLAN CIRCLE	1	
BIOFABICS	1	1
Porvalor - Serviços de Consultoria	1	
Trisolaris Advanced Technologies	1	
Sasla	1	
IDÉIA.M	1	
SISTRADÉ	2	
ESTADO MAIOR DO EXÉRCITO	1	
VISIONSPACE PORTUGAL	1	
ALMADESIGN	1	
EMPORDEF	1	
DEIMOS ENGENHARIA, S.A	1	1
ALTICE LABS	1	
INSTITUTO DE TELECOMUNICAÇÕES	1	
INSTITUTO SUPERIOR TÉCNICO	1	
Centro de Investigação Naval	1	
ETI SA	0	

TABELA 2 - EMPRESAS/INSTITUIÇÕES PORTUGUESAS E O SEU ENVOLVIMENTO NO FED.

Call	Empresas	Presidiu	Tipo
SPOER (2016)	2	Sim	Development
GROSSRA (2017)	1		Research
ACAMSHI (2017)	2		Development
VESTLIFE (2017)	1		Development
OCEAN2020 (2017)	2		Development
SPINAR (2019)	1		Research
ESC2 (2019)	2		Development
PANDORA (2019)	3		Development
FIBERSENSE (2021)	1		Research
Nano-SHIELD (2021)	1	Sim	Research
SEAWINGS (2021)	3		Research
NAUCRATES (2021)	1		Development
ECOBALLIFE (2021)	3		Research
NEUMANN (2021)	1		Research
EDOCC (2021)	1		Research and Development (Com a PESCO)
ACTING (2021)	3		Development
EICACS (2021)	1		Development (Com a PESCO)
EPIC (2021)	5		Research
SWAT-SHOAL (2022)	1		Research
TDRIC (2022)	1		Research
EDA (2022)	1		Development
E-NACSOS (2022)	1		Development
PASITHEA (2022)	1		Research
ARMETISS (2022)	2		Development
SESIOP (2022)	1		Research
EC3 (2022)	2		Development
THEMA (2022)	1		Research
ACROSS (2022)	4	Sim	Research
DISCRETION (2020)	5	Sim	Development
SEANICE (2020)	3		Research and Development
E-COLORBS (2020)	1		Development
FIRES (2020)	1		Development
MIRICLE (2020)	1		Development
SIGNAL (2020)	1		Research and Development
MARSTUS (2021)	1		Development
EPC (2021)	1		Development

Tabela 3 - Calls onde empresas/instituições portuguesas estiveram envolvidas através de consórcios ou de subcontratos, descrevendo ainda o tipo de especialização de cada call.

	- Governamentais
	- Subcontratadas

Tabela 4 - Legendas das tabelas 2

e 3.

Um total de 36 calls contaram com a participação de 34 empresas/entidades portuguesas no FED, duas delas através de subcontratos, indicando uma presença consistente nas oportunidades oferecidas pelo esquema. A distribuição entre projetos de desenvolvimento e pesquisa mostra que dois destes projetos foram alinhados com a PESCO, e das 36 calls, 19 estavam dedicadas ao desenvolvimento, 14 centradas na pesquisa, e 3 em ambas as categorias. Essa diversificação de atividades ressalta a abordagem abrangente das empresas portuguesas, contribuindo para diversas áreas de inovação e avanço tecnológico no campo da defesa.

	Empresas PT	Calls	Presidências PT
Projeto Piloto 2016	2	1	1
PADR 2017	4 (+1)	4	
PADR & PEDID 2019	5 (+1)	3	
PADR & PEDID 2020	11	6	1
FED 2021	16 (+4)	10	1
FED 2022	10 (+2)	10	1

TABELA 5 - Nº DE EMPRESAS PORTUGUESAS PARTICIPANTES EM CALLS DO PADR, PEDID E FED.

A análise desses dados aponta para um crescimento sustentado no interesse das empresas portuguesas no FED, evidenciando uma evolução significativa ao longo dos anos.

A diversidade de projetos e a liderança em consórcios indicam não apenas uma participação crescente, mas também uma contribuição ativa para a inovação e desenvolvimento da BTID. Deste modo, os dados supramencionados fornecem uma base sólida para a análise mais aprofundada de casos de sucesso específicos, delineando os impactes positivos e lições aprendidas pelas empresas participantes no FED. Contudo, o envolvimento de empresas subcontratadas nas calls presentes na Tabela 3, segundo a descrição da Tabela 4, deve ser percebido como um contributo de igual mérito quando comparado ao envolvimento de empresas participantes em consórcios. O que dificulta essa percepção é a falta de documentação que identifique todas as empresas subcontratadas no âmbito do FED, não apresentando nos sumários executivos oficiais dessas calls.

6. As Limitações e Lacunas do FED

Apesar de uma inversão da tendência nos últimos dois anos, a persistente falta de investimento na indústria europeia da defesa afetou, negativamente, todos os setores envolvidos. Notou-se uma falta geral de oportunidades, nomeadamente, devido à não existência de novos grandes projetos industriais no domínio da defesa, e, menos ainda, de programas colaborativos europeus que, apesar de tudo, não aumentaram.

Segundo a Comissão Europeia,

“a tendência para a redução dos orçamentos da defesa foi agravada por ineficiências na forma como esses orçamentos são utilizados. A fragmentação dos mercados europeus conduz à duplicação desnecessária de capacidades, organizações e despesas. A maior parte das despesas de defesa é gasta através de contratos públicos nacionais, enquanto a percentagem de aquisição colaborativa de equipamentos representou apenas 22 % do total de aquisições de equipamento em 2014” (Comissão Europeia, 2016).

Verifica-se, pois, nestas empresas uma significativa “dimensão nacional”, dado que têm como cliente muito relevante o Estado, sofrendo, por isso, com o sub-investimento no setor face à redução de aquisições e modernizações que se tem vindo a verificar na Europa. Estas empresas não têm capacidade para beneficiar de economias de escala, dado que boa parte da sua produção é rígida, se destina ao mercado nacional e existe pouca cooperação. Verifica-se ainda que, perante situações de emergência, se recorre frequentemente a importações provenientes de fora do espaço europeu para colmatar as falhas dentro deste mercado por necessidades operacionais, o que contraria a dinâmica de autossustentação que se pretende criar.

Pela sua expressão financeira que, sendo inovadora, é ainda limitada e recente, o FED não teve ainda capacidade de promover uma mudança no cenário de cooperação e integração europeia, funcionando, sobretudo, como um prestador de apoio financeiro. Para promover uma alteração estrutural na Europa, é comumente considerado que embora útil e aplicada na direção certa, a dimensão do FED é ainda insuficiente.

Embora tenham existido inovações políticas e a consolidação supranacional deste mecanismo, é apontado também que ainda existe pouco espaço para o debate público, democrático e transparente face à agenda de políticas de defesa da UE (Comissão Europeia, 2022a).

Ao integrar este novo mecanismo, é apontado que os policymakers de segurança e de defesa não têm tido um escrutínio adequado por parte da sociedade civil, pelo facto de os lobbies poderem ter um papel significativo na concetualização das prioridades da segurança europeia e, conseqüentemente, poderem vir a delinear as prioridades do FED (Csernaton, 2020). Para além destes peões neste jogo político, também existem Estados que têm “oligopolizado” a sua presença nos projetos do FED, como a França, a Alemanha, a Itália e a Espanha. A participação no Fundo aparenta tornar-se semelhante à presença de um clube exclusivo, cuja entrada só pode ser garantida quando se é abordado pelas entidades certas para formar consórcios e participarem de forma conjunta num projeto (Curic et al., 2022).

De facto, é reconhecido que os grandes países da Europa são os que conseguem manter empresas vocacionadas para o setor da defesa com uma dimensão significativa, o que se reflete na capacidade de estas poderem, com vantagem, concorrer aos projetos disponibilizados pelo FED. Quando se trata da produção efetiva de sistemas complexos como aviões, satélites ou submarinos, são poucas as empresas europeias com capacidade para procederem à, digamos, montagem final. O que exige um cuidado adicional do FED para que, pelo menos nos circuitos de produção de componentes para os sistemas intermédios, estejam presentes, com equidade, as empresas europeias com base na sua aptidão, e não em arranjos ou hábitos anteriores.

O PEDID, enquanto processo precursor, tem vindo a ser utilizado para análise dos primeiros resultados do processo FED. Assim, foi notado que cerca de 75% de todo o financiamento do PEDID (2019 e 2020) foi dominado por um conjunto de cinco grandes empresas europeias, nomeadamente a Airbus, a Leonardo, a Thales, a Dassault Aviation e a Indra Sistemas. Alguns analistas referem ainda que estas cinco corporações estão “muito entrelaçadas com governos e até concorrentes”. Referem, nomeadamente, que são “também parcialmente detidos pelos mesmos fundos de investimento que controlam partes importantes das ações de seus concorrentes americanos”. O que “cria uma concentração de mercado nas mãos de alguns gigantes da indústria” e “um problema de competição” (Figura 3). (Curic et al., 2022).

De facto, uma das linhas prosseguidas pela Comissão Europeia, como referido anteriormente, tem sido a do apoio à consolidação da indústria de defesa europeia, muito fragmentada e constituída por empresas de dimensão reduzida em termos internacionais. Esta ligação e cooperação mútua, pode ter aspetos perversos a evitar, todavia revela-se benéfica em termos

européus, para que a BTID adquira a dimensão adequada. O que não pode condicionar o respeito pelas normas europeias estabelecidas, a requerer um escrutínio permanente.

Tem sido apontado também que, para além disso, o objetivo da autonomia estratégica acarretada pelo FED é colocado em risco quando as empresas que mais fundos (363 milhões de euros dos 480 milhões de todo o PEDID) e participações (em 23 dos 41 projetos) detêm, são parcialmente detidas por fundos americanos, que, deste modo, podem continuar a promulgar a sua influência através destes lobbies (Curic et al., 2022).

A questão da participação, ou não, de empresas externas no FED tem levantado questões relevantes, perante a preocupação das empresas externas para que não sejam excluídas desde projeto europeu. O regulamento do FED após a experiência do PEDID foi cuidadosamente discutido nesta área. Por direito próprio, foi apenas autorizada no nº 39 segundo o Regulamento do FED, a participação de empresas de países terceiros que sejam membros do Espaço Económico Europeu (EEE).

Quanto às entidades ou empresas externas, detentores de participações nas empresas europeias, consideradas de “terceiros países não associados”, o artigo 25.º refere que “os resultados das ações que beneficiem do apoio do Fundo não podem ser objeto de qualquer controlo ou restrição por países terceiros não associados ou por entidades de países terceiros não associados, direta ou indiretamente através de uma ou mais entidades jurídicas intermédias, nomeadamente em termos de transferência de tecnologias”.

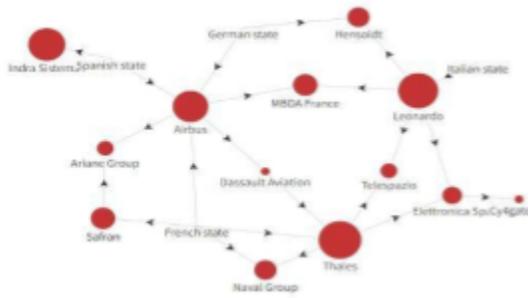


Figura 3 - "Who owns whom in the European arms business? Companies their connections and number of edidP projects they've won." Conexões entre as 5 empresas público-privadas do oligopólio do PEDID. FONTE: Curic et. al. (2022). disponível online em: <https://www.investigate-europe.eu/posts/money-for-eu-defence-development-went-to-a-small-group-of-arms-producers>

E, ainda que, “no que respeita aos resultados gerados pelos beneficiários, a Comissão deve ser notificada de qualquer transferência de propriedade ou concessão de licenças a países terceiros não associados. Essa transferência de propriedade ou concessão de licenças não pode prejudicar os interesses de defesa e segurança da União e dos seus Estados-Membros, nem os objetivos do presente regulamento estabelecidos no artigo 3.º, caso contrário implicará o reembolso do financiamento concedido ao abrigo do Fundo”, o que visa salvaguardar a manutenção na Europa dos segredos e licenças desenvolvidos com verbas europeias (Comissão Europeia, 2018).

A grande mudança de postura que se julga necessária para que a UE deixe de ser uma potência económica e um anão militar, externamente dependente, deve ser a de se fomentar o espírito de “cluster europeu” em que todas as capacidades são parte integrante, sem exclusões, sendo usadas de acordo com as capacidades próprias perante cada projeto concreto e não resultados de alinhamentos ditados por razões prévias, ou de circunstância.

Também um anexo sobre a subcontratação de empresas foi acrescentado ao FED, porém no anexo 5 do mesmo, onde deveriam constar regras sobre este mecanismo, existe um disclaimer onde é explícito que este anexo não será tido em conta para a análise, avaliação, seleção ou processo de financiamento da proposta (Comissão Europeia, 2021c). Não existindo regras sobre quem se pode envolver através deste mecanismo de empresas subcontratadas, é aberta uma “caixa de pandora” a que quaisquer empresas que façam parte da UE, ou de um Estado

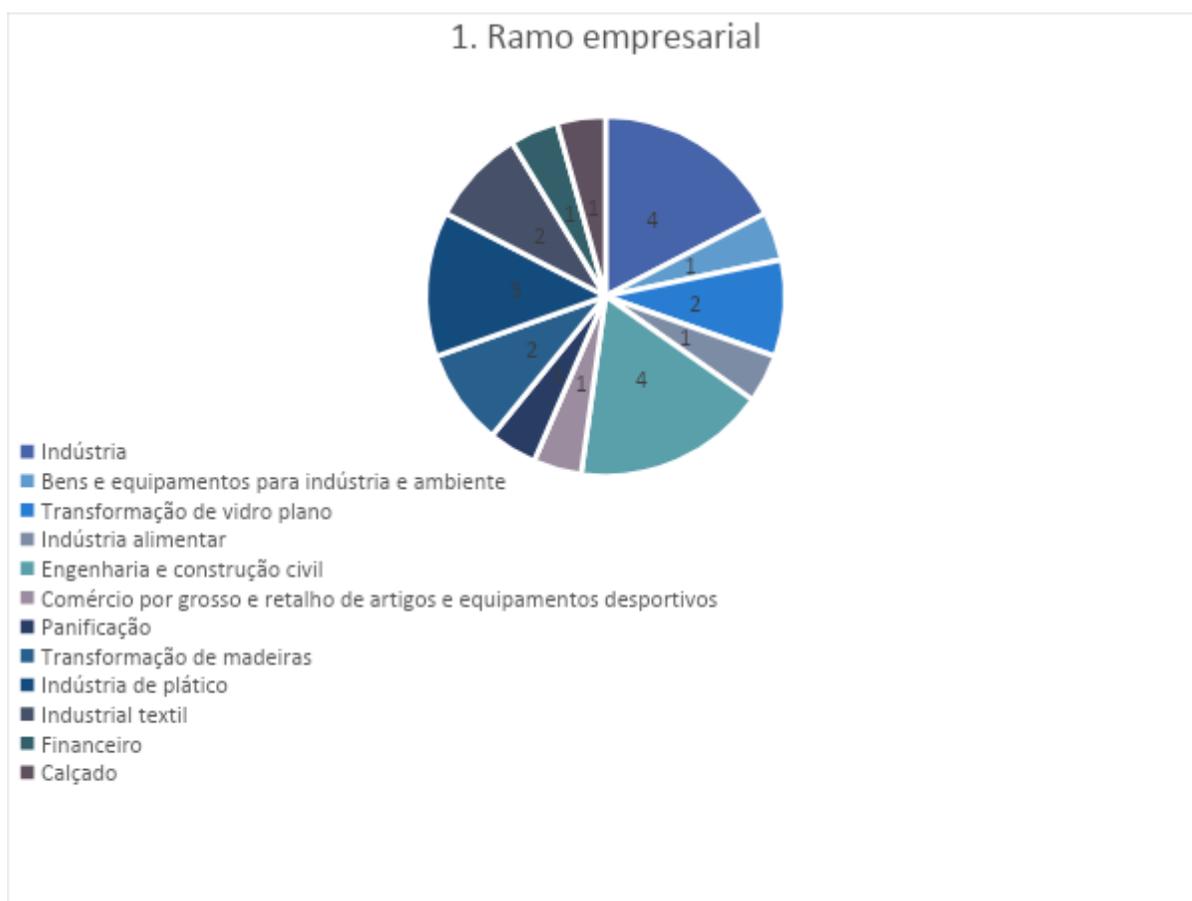
associado, forneçam às empresas, que aderem ao FED através de subcontratos, o conhecimento de como atuar e trabalhar sobre estes fundos, porém, o seu nome não é envolvido nos resumos executivos das calls, oferecendo os seus “louros” ao consórcio. Para além disso, várias empresas em consórcio têm o poder de subcontratar empresas por valores mais baixos, relativamente ao que lhes foi oferecido pelo Fundo, tendo assim o seu nome congratulado pelos “louros” das empresas subcontratadas, sem gastar os seus recursos e lucrando com o restante valor do Fundo. Havendo, ainda, a possibilidade de PME's surgirem enquanto “sub-sub-subcontratadas”, torna-se necessária a criação de programas que apenas permitam a existência de empresas subcontratadas quando esta subcontratação se revele adequada para a cadeia. Esta lacuna leva à necessidade de legislação capaz de oferecer às empresas subcontratadas o reconhecimento que lhes é devido, limitando ainda o poder das empresas selecionadas, para que as calls não tirem proveito da falta de competitividade justa. Uma opção alternativa surge, relativamente à cadeia de oferta, onde a política a curto prazo das grandes empresas pode não ser compatível com a visão a longo prazo do programa, e, portanto, podem sentir-se tentadas em subcontratar empresas europeias, mesmo que estas também sejam capazes de criar um subsistema de subcontratos com um mais alto risco e custo que as grandes empresas não subcontratam de todo. Refletindo-se sobre como esta lacuna pode ser preenchida leva a querer que, ou o envolvimento das empresas subcontratadas se torna parte da gestão da Comissão Europeia, ou estas deixarão de existir pelo alto risco inerente à subcontratação (Bellouard & Fonfría, 2018).

Evidentemente, qualquer tipo de projeto desta dimensão terá lacunas que poderão ser exploradas pelos seus participantes, aquilo que o difere de outros é a tentativa de tomar ação face a essas para continuar a promover a competitividade empresarial europeia, embora o faça no âmbito de uma certa exclusividade. O acréscimo do anexo 6 de “Ownership and Control” é um presságio de que se podem preencher lacunas e aprender com as mesmas, embora os seus resultados, para determinar a sua eficácia, ainda não tenham sido divulgados (Comissão Europeia, 2021c).

7. As PMEs Portuguesas e o Conhecimento do FED: uma Amostragem

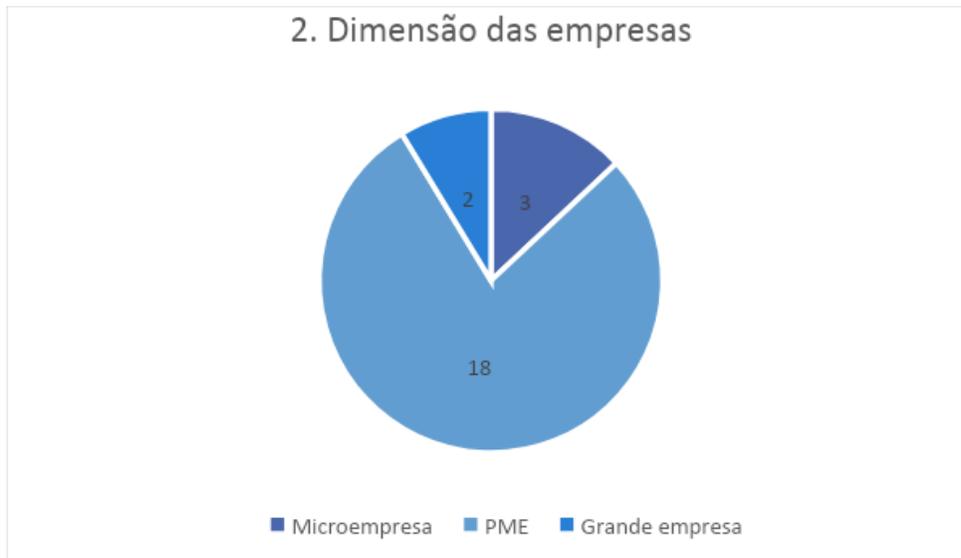
Como foi averiguado no capítulo II, as PMEs são a base económica de Portugal, sendo também relevantes nos restantes Estados da EU, e onde o FED poderá ter um impacto significativo na sua valorização pela disponibilização de financiamentos, mas sobretudo, no bom uso das suas capacidades em prol da inovação europeia.

Num esforço para tentar constatar o conhecimento destas em relação ao FED e as calls que este propõe, foi realizado um estudo a empresas portuguesas de todo o país, numa amostra de 23 empresas.



Esta amostra de empresas revela que o tecido empresarial português é variado, sendo os principais ramos a indústria e engenharia e construção civil.

2. Dimensão das empresas



As PMEs marcam, claramente, o grosso da tipologia de empresas. Como foi descrito no capítulo II, as PME são a base económica e empresarial de Portugal e esta pequena amostra corrobora esse facto.

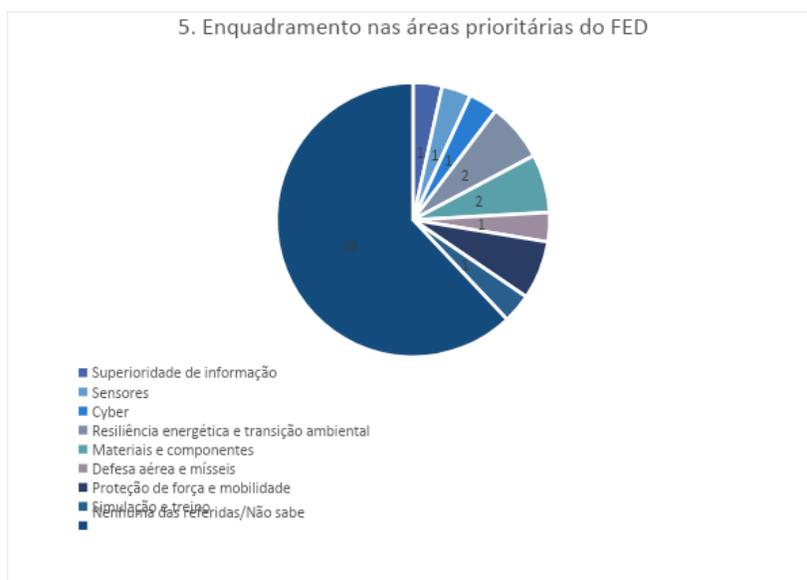
4. Participação em consórcios internacionais



No que diz respeito à participação de consórcios, as empresas portuguesas têm uma fraca participação, o que pode muitas vezes dificultar a entrada aos fundos do FED ou competir internacionalmente com outras PMEs europeias.



Relativamente ao setor, são nulas as empresas da esfera pública e as parcerias público-privadas são escassas. O investimento do Estado português no tecido empresarial privado é limitado pelas normas europeias, e como tem investido de forma limitada na aquisição de capacidades militares, gera-se um contexto nacional difícil para que as empresas mantenham a sua capacidade tecnológica, não facilitando o acesso a fundos, e incapacitando-as de se tornarem competitivas no mercado europeu de defesa, assim como a nível mundial.

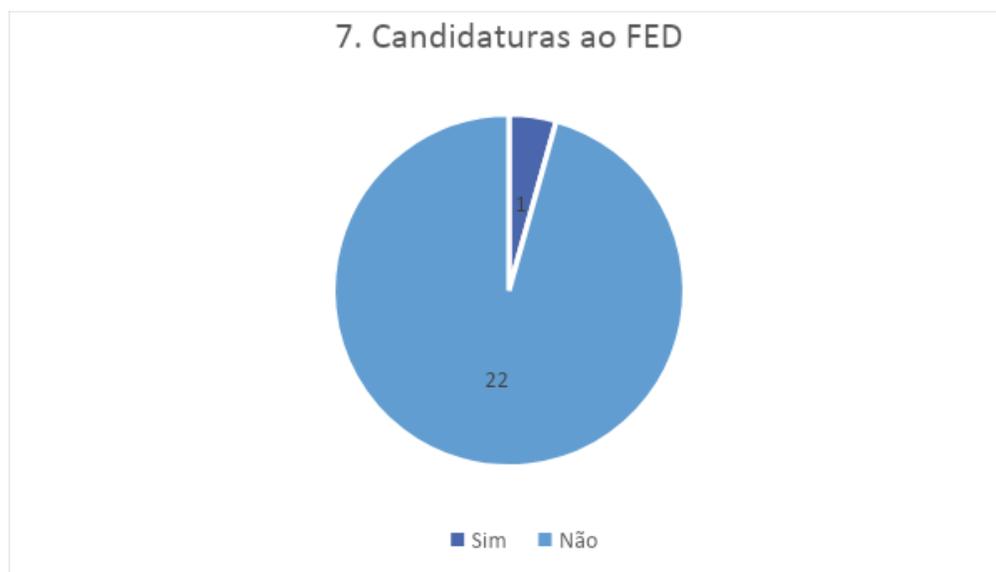


O FED categorizou áreas prioritárias de investimento em investigação e desenvolvimento, nomeadamente a resposta médica, CBRN e fatores humanos, superioridade de informação, sensores, cyber, espaço, transformação digital, resiliência energética e transição ambiental, materiais e componentes, combate aéreo, defesa aérea e mísseis, proteção de força e mobilidade, combate naval, underwater warfare, simulação e treino, tecnologias disruptivas e tecnologias de inovação de defesa (SME), onde várias calls estão disponíveis para candidaturas (idD Portugal Defence, 2021).

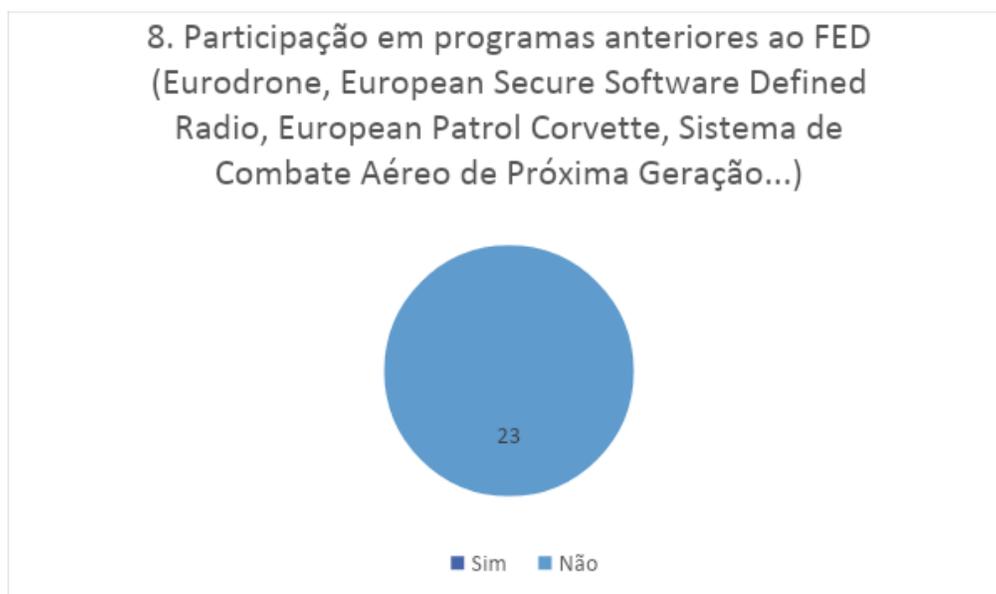
Este inquérito mostra que grande parte das empresas não se enquadra em nenhuma das áreas prioritárias do FED, ou desconhecem a sua capacidade de desenvolver projetos nestas áreas, mesmo que a possam ter. Contudo, as poucas empresas que revelam capacidade e conhecimento do FED, conseguem investir num número significativo de categorias, necessariamente 8 das 15. Conclui-se que as empresas portuguesas não exploram totalmente as suas capacidades de inovação nas áreas da defesa.



O programa FED 2021-2027, embora recente, é muito pouco conhecido pelas empresas portuguesas. Este gráfico entra em consonância com o anterior no sentido em que, como as empresas desconhecem a existência deste fundo, não exploram as oportunidades que este traz. A nível internacional tornam-se pouco competitivas dentro do próprio fundo.



Neste mesmo inquérito, apenas uma empresa procedeu à candidatura. Devido ao elevado desconhecimento do FED e das calls que este promove, o número de candidaturas torna-se assim bastante reduzido.



O desconhecimento das empresas portuguesas relativamente a fundos europeus não acontece apenas com o FED, mas também com programas anteriores a este. Nesta amostra, nenhuma empresa participou em qualquer fundo relacionado com a segurança e defesa da UE.

8. Entrevista à empresa Beyond Vision

A PME Beyond Vision, uma empresa de fabrico de *drones*, procedeu à candidatura do programa do FED 2021-2027 no ano de 2023, mas começou a preparar todo o processo no ano anterior, 2022, uma vez que eram necessárias certificações, nomeadamente credenciações de segurança, que só foram conseguidas em 2023. Assim sendo, a resposta deste fundo apenas irá estar disponível em maio de 2024. O testemunho desta empresa poderá ser relevante para outras, não só para dar a conhecer os programas do FED, assim como para fomentar investimentos que tenham aplicações nas categorias do mesmo, ou que pretendam proceder a uma candidatura.

- Consideram necessária a criação de uma zona de experimentação livre para empresas com aplicações militares, semelhantes a bases militares, a que só estas teriam acesso?

“Claro! A Marinha tem o C.E.O.M. (Centro de Experimentação Operacional da Marinha) em Tróia (...) e quando voamos lá, não podemos voar livremente. Precisamos da autorização da Autoridade Aeronáutica Nacional para voar. Temos de preencher uma quantidade de formulários. (...) Caso algum drone fugir de controlo, por uma razão qualquer, despenha-se e cai em cima de uma casa e pode provocar danos (...). É preciso, em primeiro, tentar garantir que foi feito tudo o que estava ao nosso alcance para que uma coisa dessas não aconteça e depois, se acontecer, é preciso perceber a quem é que se vai pedir responsabilidades. É por isso, que cada vez mais, (...) querem garantir que nós sabemos o que estamos a fazer. Nós, enquanto fabricantes, temos a obrigação de saber o que estamos a fazer, mas há muita gente que voa sem ter essa consciência.”

- Seria interessante se o Estado português passasse a ter uma quota na responsabilização em caso de acidente?

“A resposta é sim (...), mas a questão é saber se alguém se chega à frente para isso. A resposta que temos recebido das autoridades, nomeadamente num exercício que fizemos na Holanda, que levamos meses para conseguir autorizações, (...) não é um “não”, mas um “não sei se podem”, que por omissão é “não”.

- Preferiam uma zona de experimentação a nível nacional ou a nível da União Europeia?

“Isso não seria viável (a nível da UE) e explico porquê. É claro que queremos uma zona de experimentação, mas também é muito importante que ela não fique demasiado longe, porque a questão é nós vamos fazer estes testes, e não quer dizer que façamos testes por tudo e por nada, mas quando os fazemos, dá-nos algum jeito que não percamos demasiado tempo na viagem. Por exemplo, mesmo no C.E.O.M. que fica a 150 quilómetros daqui, não é um sítio muito interessante para fazer os testes, fazemos lá porque tem de ser (...). Gastamos três horas, quatro horas só a ir e a vir. Às vezes é preciso validar uma coisa qualquer (...) e levamos mais tempo a preencher burocracias (...) do que a fazer os testes. (...) Eu diria que é mais interessante ter pequenas zonas, mas distribuídas do que ter apenas uma grande zona de experimentação. Para as autoridades é mais fácil.”

- Qual é que era a área que precisavam em quilómetros quadrados?

“Eu diria (...), para não por as coisas muito objetivas (...), uma área de um aeroporto ou mesmo de um aeródromo é suficiente. O problema é que mesmo os aeródromos muitas vezes não estão disponíveis para acolher este tipo de iniciativas. (...) Nós tentámos, por exemplo, na Ota, e nem vos quero dizer quanto é que pediram porque é obsceno para fazer uns testes lá. A Ota ficava relativamente próximo daqui (...), mas tivemos de desistir porque os valores eram incomportáveis para fazer um dia de experimentação.”

- Relativamente aos fundos, como é que ficaram a conhecer que existia o FED?

“(...) Nós começamos por aplicações civis e a determinada altura começamos a receber visitas. (...) Veio cá a Marinha (Portuguesa), veio cá o Exército e muito mais recentemente veio cá a Força Aérea e ficaram a conhecer-nos. Começamos a trabalhar com eles numa coisa ou outra e provavelmente terão sido eles que nos falaram do FED. (...) A relação que temos com a Marinha é uma relação cliente-servidor. (...) A Marinha gosta de trabalhar connosco, ou pelo menos têm-nos dado esse feedback (...) e nós temos abertura para trabalhar com eles a afinar coisas. (...) Abrimos-lhes a porta para eles poderem ir mais por dentro da parte técnica e, portanto, poderem realmente contribuir para a evolução do produto, que é coisa que outros não fazem. (...) No nosso caso, nós concordámos trabalhar com eles para melhorar o produto para conseguir uma coisa mais resiliente, mais robusta, mais eficaz e é nesse sentido que há uma

parceria, de alguma forma informal. Eles compraram drones em concurso público, tudo perfeitamente transparente, tudo perfeitamente objetivo, portanto, lançaram um concurso público. (...) Ganhámos o concurso público, aliás até ganhámos mais do que um, e fornecemos no âmbito desse concurso (...).”

- *Candidataram-se ao FED 2023 e quais foram as principais barreiras, no que é que sentiram mais dificuldade, como é que foi o processo?*

“(...) Diria de alguma forma de elite porque as barreiras de entrada que eles põem não só a nível burocrático, mas também a nível de condições da empresa, ou seja, nós temos de mostrar, por exemplo, (...) quem é que detém o capital, porque se tiver capital mais ou menos sinuoso eles provavelmente nem sequer nos deixam candidatar. Partindo do princípio de que isso não é um problema, há outras questões burocráticas e administrativas que eles podem por. Mas no nosso caso e no caso da proposta que liderei (...) foi um processo anormalmente simples. Anormalmente simples porquê? Não fomos nós que fomos ter com o consórcio (...), foram eles que vieram ter connosco. Fui a uma reunião em Bruxelas em Maio, uma infodate do FED, e foi nessa reunião que uma representante estava na tal reunião, viu-me na plataforma, pediu-me reunião (...). Falaram com o Ministério da Defesa português, ou de alguma forma foram feitos contactos (...) confirmando a credibilidade e, portanto, isso abriu-nos a porta para entrarmos num processo que está a ser liderado por um dos gigantes europeus de fornecimento militar e no qual nós apenas temos um papel secundário, um papel de user, mas que não deixa de ser um papel importante. (...) Foi um processo anormalmente simples, no sentido em que nós fomos convidados a entrar e fizemos aquilo que nos foi pedido e fizémo-lo bem. (...) A minha experiência passada (noutros fundos que não o FED), é exatamente o contrário, é um calvário para se conseguir entrar na primeira proposta. (...) Nestes “clubes”, as barreiras de entrada são muito grandes, ou seja, quem está, está e quem não está, só entra por convite. (...) A possibilidade de conseguir estar sem convite, podemos tentar, mas a probabilidade de sucesso é muito baixa.”

- Tendo em consideração esta situação, qual é que deveria ser a atuação do Estado português?

“Aqui é fundamental. (...) No caso do FED, o Estado português está necessariamente envolvido, porque (...) tem de dizer; de alguma forma (...) estes senhores estão em condições de ir um programa do FED. (...) Para fornecermos material militar nós temos de ter credenciações de segurança, portanto aqui Beyond Vision tem credenciação NATO SECRET para poder entrar em determinado tipo de processos e, para além disso, tem de ter um licenciamento para fornecimento militar. Isso já envolve um escrutínio muito apertado daquilo que nós fazemos. (...) Isto faz sentido porque quem está a fornecer material militar pode ter acesso a informação classificada e, portanto, é muito importante perceber se as pessoas que vão utilizar essa informação ou que poderão ter acesso a essa informação, se têm consciência do que é que podem fazer e do que é que não podem fazer. E se precisarem de usar essa informação, se a vão usar de uma forma consciente. Portanto, esse escrutínio faz todo o sentido, mas é uma das barreiras de entrada. Para entrarmos nestes processos, nós temos de ir passinho a passinho, conseguindo estas certificações. (...) Caso contrário, não temos sequer hipótese, não nos deixam estar.”

- Para conseguir essas certificações é necessário algum tipo de investimento ou financiamento?

“Tem alguns pagamentos, mas são coisas muito, muito básicas. Posso dizer que para a credenciação de segurança custa qualquer coisa como 300 a 400 euros, que para uma empresa não é significativo.”

- Relativamente à concorrência europeia, Alemanha, França e Itália, os gigantes do FED, se há um interesse geopolítico?

“Eu não conheço ainda bem os bastidores do FED, mas é verdade (...) que há uma preponderância dos países da Europa Central. Isso também é natural porque são eles os maiores doadores dos fundos. Portugal tem, no entanto, uma grande vantagem, que é (...) a exigência de países periféricos e é aí que podemos apresentar um papel interessante, porque não há assim tantas entidades (em Portugal) capazes de competir a este nível. (...) Podemos ir buscar uma “migalha” num consórcio qualquer que já esteja formado e que precisa de mais um país, que

precisa de mais uma bandeira (...) e às vezes nem é para fazer grande coisa, mas isso pode ser uma porta de entrada. (...) Existem muitos lobbys, sobretudo das grandes empresas, mas muitas vezes eles precisam de uns complementos e nós podemos ir buscar esses complementos. (...) Não nos devemos sentir minimizados por ter um papel menos importante. Vamos ser responsáveis, vamos dar um passo de cada vez e vamos tentar ganhar o nosso espaço, tentar fazer networking, tentar ir a estas reuniões.”

9. Considerações finais relativas à amostra

O FED é ainda fracamente divulgado pelas instituições nacionais, assim como pelas empresas que participam no programa. Parece não existirem ainda incentivos suficientes para que estas se juntem a consórcios, criando-se um certo “clubismo” dentro do FED, que é visível pelo facto de nenhum programa anterior a este ser conhecido por qualquer empresa da amostra que efetuamos. O gráfico 4 mostra que as empresas portuguesas tentam ser competitivas a nível internacional ao participarem em consórcios, sendo esta a lógica do FED.

Desta amostra, apenas 2 empresas tinham conhecimento da existência do FED, mas apenas 1 procedeu à candidatura, o que pode revelar um processo ainda demoroso, burocrático e elitista, assim como a falta de meios estatais neste sentido. Outra razão que pode ser apontada para a não participação de empresas é o facto de ser dispendiosa a realização de testes militares, onde há a necessidade de uma cooperação por parte das forças armadas portuguesas.

Em Portugal não existem zonas de experimentação para as empresas, fora do âmbito militar e, mesmo as experiências coordenadas por estas, são exigidas muitas credenciações de segurança e responsabilização por parte das empresas em caso de danos. Todos estes fatores contribuem para uma participação menor no FED e na competitividade dentro deste.

Conclusão

Este estudo revela conclusões de extrema relevância no que respeita às PME's portuguesas e às suas relações com o FED. Para começar,

A presença robusta das PME's em Portugal e na UE é notável, com as micro e pequenas empresas a representar uma esmagadora maioria no panorama empresarial, onde incorporam grande parte da força laboral. Portugal destaca-se como um dos países onde a predominância das PME's é mais acentuada, evidenciando a importância dessas empresas para a economia nacional. São estas empresas que garantem o funcionamento da economia nacional, sendo vitais para a sobrevivência da mesma, assim como para a empregabilidade. Podemos assim afirmar existir uma dependência nacional clara do desempenho e dinâmica das PME's nacionais. Assim sendo, os indicadores de produtividade revelam um desempenho positivo, com crescimento salarial e um aumento na produtividade em comparação com as grandes empresas. As PME's funcionam como agentes de inovação e prosperidade nacional.

Os casos de sucesso apresentados no presente artigo ilustram o impacto positivo das PME's portuguesas no FED, mostrando como elas desenvolveram projetos inovadores e de alta qualidade para os desafios da defesa, tais como sistemas aéreos não tripulados, nanotecnologia aplicada à proteção biológica, ou comunicações seguras e discretas. Esses casos também revelam as lições aprendidas pelas PME's portuguesas, tais como a importância de estabelecer parcerias estratégicas, diversificar as áreas de atuação, ou adaptar-se às exigências do mercado de defesa.

Apesar da relevância do FED, o conhecimento da sua existência é, em termos quantitativos, face à amostragem efetuada, praticamente inexistente no panorama nacional das PME's. E, no entanto, essa informação existe nos portais da UE como prodigamente relevamos, sendo que o acesso aos dados relativos aos Fundos, dedicados exclusivamente às PME's, pode alcançar-se em 4 passos simples, como mostramos no Capítulo III, Processo de Candidatura.

Verifica-se assim que onde existe, portanto, necessidade de aumento de informação é a nível nacional, eventualmente exigindo um contacto levado ao contexto das PME's, dada a conhecida falta de recursos humanos disponibilizáveis para tal. Seja por seminários, visitas, exposições, estágios, ou informação pública, esse esforço que deve ser sistemático, incumbe ao Estado e às

entidades de gestão sistema empresarial nacional. Os casos do CITEVE ou da INESC TEC são considerados paradigmáticos e extensíveis ao quadro Universitário geral para a dinamização do setor das PME's. São centros tecnológicos sofisticados voltados para um determinado setor (têxtil, indústria ou outro) que cristalizam tecnologias, fazem avançar tecnologicamente as empresas e são muitas vezes repositórios das oportunidades existentes.

Criam-se dificuldades muito específicas no acesso aos fundos europeus, nomeadamente, ao nível da falta de informação, da complexidade dos requisitos exigidos e da burocracia, não sendo, por vezes, claros, igualmente, os benefícios que das sinergias civil-militar possam retirar. Reconhecendo estas ineficiências, a UE tem desenvolvido esforços adotando várias estratégias, onde se destacam, a criação de um portal centralizado de acesso aos fundos europeus e de balcões únicos onde os empresários possam obter todos os requisitos regulamentares definidos neste âmbito. Assim sendo, uma comunicação eficaz conjugada com uma eficiente articulação entre instituições públicas, privadas e de defesa promoverá um incremento da BTID bem como, levará a um aumento da sua competitividade, firmando estes objetivos, a necessidade de uma melhoria contínua ao nível dos processos de candidatura.

O FED pode então ser percecionado como uma iniciativa ambiciosa que tem em vista o fortalecimento das capacidades conjuntas de defesa, promover a inovação e fomentar a cooperação entre Estados-Membros. A integração das PME de Portugal no Esquema de Inovação, não apenas fortalece a capacidade de inovação do setor, mas também reforça a posição estratégica do país na indústria de defesa Europeia. A interação entre as empresas portuguesas e os recursos disponibilizados pelo fundo não só fomentam a competitividade do setor da defesa, mas também estabelece um ambiente propício para a partilha de conhecimentos e experiências como se pôde constatar na entrevista feita à empresa Beyond Vision. Ao alavancar este fundo, as PME's Portuguesas podem não apenas beneficiar-se financeiramente, mas também contribuir significativamente para o avanço tecnológico da UE, promovendo assim, uma sinergia essencial entre inovação, colaboração e defesa e afirmando-se globalmente no cenário geopolítico.

Por outro lado, apesar da inovadora construção do FED, o inquérito permite concluir que as empresas revelam um grande desconhecimento do mesmo, pondo em causa o desenvolvimento do mesmo a nível nacional. Paralelamente, tanto o inquérito como a entrevista são reveladoras no

que diz respeito à utilização geopolítica do mesmo no contexto europeu, sendo a Alemanha, a França e a Itália os que mais beneficiam deste fundo.

Referências Bibliográficas

- Banco Mundial (s.d.). “Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance: Improving SMEs’ access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital”. Banco Mundial. [Consult. 13 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- Bellouard, P. & Fonfría, A. (2018, janeiro). “The Relationship between Prime Contractors and SMEs: How to Best Manage and Fund Cooperative Programmes”. Armament Industry European Research Group. Policy Paper, nº 24. [Consult. 14 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.iris-france.org/wp-content/uploads/2018/01/Ares-24-Policy-Paper-SME.pdf>
- Carvalho, M. B. (2020, março). “As PME são um motor crucial da economia em Portugal”. Jornal de Negócios. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.jornaldenegocios.pt/c-studio/detalhe/as-pmes-sao-um-motor-crucial-da-economia-em-portugal>
- Comissão Europeia (2016, novembro). “COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE EUROPEAN COUNCIL, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS: European Defence Action Plan”. Comissão Europeia. [Consult. 31 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0950>
- Comissão Europeia (2021c). “European Defence Fund: Guide for applicants”. Comissão Europeia. Versão 1.1. [Consult. 12 dezembro 2023]. Disponível online em https://files.nettsteder.regjeringen.no/wpuploads01/sites/541/2023/05/edf-guide-applicants_en_v1.1.pdf
- Comissão Europeia. (2018). “REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL: Establishing the European Defence Fund”. Comissão Europeia. [Consult. 10 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52018PC0476>
- Comissão Europeia. (2020, junho). “European Defence Industry - results of the calls”. Comissão Europeia. [Consult. 1 dezembro 2023]. Disponível online em https://commission.europa.eu/publications/european-defence-industry-results-calls_en
- Comissão Europeia. (2021a). “Plano de ação sobre as sinergias entre as indústrias civis, da defesa e do espaço”. Comissão Europeia. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021DC0070&from=ES>

- Comissão Europeia. (2021b, abril). “Preparatory Action on Defence Research (PADR)”. Comissão Europeia. [Consult. 1 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/preparatory-action-defence-research-padr_en
- Comissão Europeia. (2022a, maio). “COMUNICAÇÃO CONJUNTA AO PARLAMENTO EUROPEU, AO CONSELHO EUROPEU, AO CONSELHO, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES: Sobre a análise dos défices de investimento na defesa e rumo a seguir”. p. 17.
- Comissão Europeia. (2022b, julho). “European Defence Fund 2021 Calls for Proposals – Results”. Comissão Europeia. [Consult. 2 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/funding-and-grants/calls-proposals/european-defence-fund-2021-calls-proposals-results_en
- Comissão Europeia. (2022c, maio). “European Defence Industrial Development Programme (EDIDP)”. Comissão Europeia. [Consult. 12 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/eu-defence-industry/european-defence-industrial-development-programme-edidp_en
- Comissão Europeia. (2023, Junho). “Result of the EDF 2022 Calls for Proposals”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/funding-and-grants/calls-proposals/result-edf-2022-calls-proposals_en
- Comissão Europeia. (s.d.). “Horizon 2020”. Comissão Europeia. [Consult. 12 dezembro 2023]. Disponível online em https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-2020_en
- Conselho da União Europeia. (2022, março). “Uma Bússola Estratégica para reforçar a segurança e a defesa da UE ao longo da próxima década”. Conselho da União Europeia. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.consilium.europa.eu/pt/press/press-releases/2022/03/21/a-strategic-compass-for-a-stronger-eu-security-and-defence-in-the-next-decade/>
- Csernaton, R. (2020). “EU Security and Defense Challenges: Toward a European Defense Winter?”. Carnegie Europe. [Consult. 6 dezembro 2023]. Disponível online em <https://carnegieeurope.eu/2020/06/11/eu-security-and-defense-challenges-toward-european-defense-winter-pub-82032>
- Curic, A., Pena, P. & Rico, M. (2022). “Small group of big arms producers profit most of EU defence funding”. Investigate Europe. [Consult. 15 dezembro 2023]. Disponível online em

<https://www.investigate-europe.eu/posts/money-for-eu-defence-development-went-to-a-small-group-of-arms-producers>

- DG DEFIS. (2021a, junho). “VESTLIFE”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/vestlife_en
- DG DEFIS. (2021b, junho). “ACAMSII”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/acamsii_en
- DG DEFIS. (2021c, junho). “GOSSRA”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/gossra_en
- DG DEFIS. (2021d, junho). “OCEAN2020”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/ocean2020_en
- DG DEFIS. (2021e, junho). “SEANICE”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/seanice_en
- DG DEFIS. (2021f, junho). “e-COLORSS”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/colorss_en
- DG DEFIS. (2021g, junho). “DISCRETION”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/discretion_en
- DG DEFIS. (2021h, junho). “SIGNAL”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/signal_en
- DG DEFIS. (2021i, junho). “FIRES”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/fires_en
- DG DEFIS. (2023, setembro). “MIRICLE”. Comissão Europeia. [Consult. 3 dezembro 2023]. Disponível online em https://defence-industry-space.ec.europa.eu/miricle-0_en
- EDA. (2015, junho). “Guidelines: Facilitating SMEs’ Access to the Defense Market”. Agência Europeia de Defesa. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em https://eda.europa.eu/docs/default-source/documents/guidelines-for-facilitating-smes%27-access-to-the-defence-market_june-2015.pdf
- EDA. (2017a, maio). “Commission and EDA sign Delegation Agreement for Preparatory Action”. Agência Europeia de Defesa. [Consult. 12 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eda.europa.eu/news-and-events/news/2017/05/31/commission-and-eda-sign-delegation-agreement-for-preparatory-action-on-defence-research>

- EDA. (2017b, junho). “EUROPEAN DEFENCE FUND (EDF)”. Agência Europeia de Defesa. [Consult. 10 dezembro 2023]. Disponível online em [https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/european-defence-fund-\(edf\)](https://eda.europa.eu/what-we-do/EU-defence-initiatives/european-defence-fund-(edf))
- EDA. (2018, fevereiro). “Pilot Project EuroSWARM and SPIDER activities completed”. Agência Europeia de Defesa. [Consult. 1 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eda.europa.eu/news-and-events/news/2018/02/23/pilot-project-euroswarm-and-spider-activities-completed>
- EDA. (2021, fevereiro). “EU DEFENCE RESEARCH”. Agência Europeia de Defesa. [Consult. 6 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eda.europa.eu/what-we-do/research-technology/eu-research>
- Fiott, D. (2017, junho). “European Defence, 60 Years After The Treaty Of Rome”. European Defense Matters. [Consult. 12 dezembro 2023]. European Defense Matters: <https://eda.europa.eu/webzine/issue13/opinion/european-defence>
- Fonseca, J. M. (2022, junho). “Portugal é dos países europeus onde PME têm maior peso”. Sapo. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eco.sapo.pt/2022/06/27/portugal-e-dos-paises-europeus-onde-pme-tem-maior-peso/>
- Freyrie, M. (2023, julho). “Italy Punches Below Its Weight on the European Defence Fund”. Istituto Affari Internazionali. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.iai.it/en/pubblicazioni/italy-punches-below-its-weight-european-defence-fund>
- Greenacre, M. (2023). “MEPs call for start-ups to be treated differently from SMEs”. Science Business. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://sciencebusiness.net/news/start-ups/meps-call-start-ups-be-treated-differently-smes>
- IAPMEI. (2021, janeiro). “CLUSTERS DE COMPETITIVIDADE: Pactos para a Competitividade e Internacionalização”. p. 134.
- IdD Portugal Defence. (2021, agosto). “Fundo Europeu de Defesa”. IdD Portugal Defence. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.iddportugal.pt/financiamentos/fundo-europeu-defesa/>
- IdD Portugal Defence. (2022, julho). “20 entidades portuguesas selecionadas nas calls de 2021 do Fundo Europeu de Defesa”. IdD - Portugal Defense. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.iddportugal.pt/20-entidades-portuguesas-selecionadas-nas-calls-de-2021-do-fundo-europeu-de-defesa/>

- IdD Portugal Defence. (2023). “Fundo Europeu de Defesa 2023”. IdD – Portugal Defence. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.iddportugal.pt/financiamentos/fundo-europeu-de-defesa-2023/>
- McInnis, K., & Fata, D. (2023, junho). “From Burden Sharing to Responsibility”. CSIS. [Consult. 11 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.csis.org/analysis/burden-sharing-responsibility-sharing>
- Moury, C. (2007). *A Democracia na Europa*. Lisboa: FFMS.
- Mundell, I. (2023). “The Ecosystem: corporate accelerators are unlocking innovation for big business”. Science Business. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://sciencebusiness.net/news/start-ups/ecosystem-corporate-accelerators-are-unlocking-innovation-big-business>
- Naujokaityte, G. (2023). “Research ministers want an EU knowledge exchange to help in curbing foreign interference”. Science Business. [Consult. 11 dezembro 2023]. Disponível online em <https://sciencebusiness.net/news/research-ministers-want-eu-knowledge-exchange-help-curbing-foreign-interference>
- Parlamento Europeu. (2016). “Relatório A8-0222/2016”. Parlamento Europeu. [Consult. 9 dezembro 2023]. Disponível online em https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0222_PT.html#_section2
- Parlamento Europeu. (2023). “Guide to EU Funding 2023 Edition”. DGAE. [Consult. 10 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.dgae.gov.pt/comunicacao/noticias/guia-para-os-fundos-europeus-edicao-de-2023.aspx>
- Pereira, J. (2023). “O Fundo Europeu de Defesa: uma Oportunidade para as PMEs Nacionais”. EuroDefense-Portugal. [Consult. 11 dezembro 2023]. Disponível online em <https://eurodefense.pt/o-fundo-europeu-de-defesa-uma-oportunidade-para-as-pmes-nacionais/>
- PORDATA. (2023, fevereiro). “Pequenas e médias empresas: total e por dimensão”. PORDATA. [Consult. 8 dezembro 2023]. Disponível online em <https://www.pordata.pt/portugal/pequenas+e+medias+empresas+total+e+por+dimensao-2927>
- Science Business. (2023). “Overcoming the obstacles to data sharing”. Science Business. [10 dezembro 2023]. Disponível online em <https://sciencebusiness.net/news/overcoming-obstacles-data-sharing>

SEDIA. (2018). “Funding & tender opportunities”. Comissão Europeia. [17 dezembro 2023]. Disponível online em <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

Sheer Capital. (2023). “Fundos Europeus: as Barreiras que Impedem as Pequenas e Médias Empresas de Obter Financiamento”. Sheer Capital. [Consult. 10 dezembro 2023]. Disponível online em <https://sheer-capital.pt/fundos-europeus-as-barreiras-que-impedem-as-pequenas-e-medias-empresas-de-obter-financiamento/#>

Tomé, L. L., & Tomé, P. (2011). A Identidade e a Política Europeia de Segurança e (1ª ed.). (O. d. Exteriores, Ed.) Lisboa: Universidade Autónoma de Lisboa.



PORTFÓLIO

EuroDefense Portugal

ESTÁGIO ACADÉMICO EURODEFENSE PORTUGAL
2023/2024

Segue-nos em::



@eurodefensejovem



@eurodefensejovem-portugal5469



eurodefenseportugal



linktr.ee/eurodefenseportugal



linkedin.com/company/eurodefense-
jovem-aee-edjp



@eurodefensept

Contacta com o EuroDefense através de:



jovem@eurodefense.pt
eurodefense@defesa.pt