



GUIA DEFESA · 10 MIN

Reforço da base industrial: oportunidades para as PME alemãs

Análise do panorama da indústria de defesa alemã: como as PME podem beneficiar do reforço da base industrial.

Zeitenwende e reorientação da política industrial

A viragem na política de segurança (Zeitenwende) desde 2022 colocou a indústria de defesa no centro da política industrial. O fundo especial da Bundeswehr de 100 mil milhões de euros, o compromisso da NATO de 2 % do PIB para a defesa e as iniciativas de defesa da UE (EDF, EDIS, EDIP) criam um quadro de investimento que irá abastecer de encomendas a indústria de defesa alemã durante anos. Para as PME, isto significa que a entrada na indústria de defesa nunca foi tão atrativa como agora.

- Fundo especial da Bundeswehr: 100 mil milhões de euros para aquisição e modernização, investidos em grandes equipamentos, mas também em infraestruturas e cadeias de abastecimento
- Metas da NATO: depois da meta de 2 %, os aliados acordaram em 2025, em Haia, destinar até 2035 3,5 % do PIB à defesa essencial (mais 1,5 % para despesas relevantes para a defesa), o que dá segurança de planeamento a longo prazo
- European Defence Fund (EDF): financiamento da UE à investigação e desenvolvimento em tecnologia de defesa, acessível também a fornecedores
- EDIP (European Defence Industrial Programme): novo programa da UE para reforçar a base de produção europeia
- Estratégia de Segurança Nacional de 2023: compromisso explícito com o reforço da base industrial nacional

Nota: Mudança de paradigma político — Durante décadas, a indústria de defesa foi considerada na Alemanha um tema politicamente sensível. A Zeitenwende mudou isto radicalmente: a competência industrial de defesa é hoje entendida como um recurso de segurança nacional. Para os fornecedores, isto significa não só mais encomendas, mas também aceitação social e apoio político.

Estrangulamentos como oportunidades: onde as PME são necessárias

O rápido aumento de escala da produção de defesa esbarra em estrangulamentos de capacidade na cadeia de abastecimento. Os integradores de sistemas só conseguem aumentar as suas capacidades de produção se a pirâmide de fornecedores crescer com eles. Isto afeta sobretudo tecnologias especializadas para as quais

existem poucos fornecedores qualificados, um campo clássico para PME altamente especializadas.

- Metalurgia e fundição: estrangulamentos de capacidade em aço fundido especial, aço de blindagem e ligas para motores; o know-how em refratários é indispensável para a expansão da capacidade
- Produção de munições: um aumento de escala maciço exige novas capacidades de fusão e fundição com revestimento refratário
- Manutenção e reparação: a Bundeswehr planeia criar centros regionais de manutenção; manutenção de refratários para sistemas militares de aquecimento e combustão
- Gestão térmica: necessidade crescente de proteção contra altas temperaturas para novos sistemas de armas (hipersónicos, DEW, FCAS)
- Reciclagem e economia circular: recuperação de matérias-primas estratégicas a partir de sistemas desativados, com os processos de alta temperatura como chave

Nota: Exemplo concreto: produção de munições — O Governo Federal alemão anunciou a expansão maciça da produção de munições. A Rheinmetall está a construir novas fábricas na Alemanha e na Lituânia. Cada fábrica de munições necessita de fornos de fusão, instalações de fundição e fornos de tratamento térmico, todos com revestimentos refratários. Para os especialistas em refratários, isto significa oportunidades concretas de encomendas em construção nova e manutenção.

Apoios e enquadramento

Além das encomendas diretas, existe um número crescente de programas de apoio e condições de enquadramento destinados a facilitar a entrada das PME na indústria de defesa. A UE e o Governo Federal alemão reconheceram que uma base industrial forte só é possível com um alicerce amplo de fornecedores especializados.

- European Defence Fund (EDF): apoia projetos cooperativos de investigação e desenvolvimento; a participação de PME é expressamente desejada, com bonificação na avaliação
- Contratos de investigação do BMVg: estudos tecnológicos e análises de viabilidade, também para pequenas empresas com competência de nicho
- Garantias de crédito à exportação do Estado federal: as coberturas Hermes (geridas pela Allianz Trade por conta do Estado federal) podem proteger negócios de exportação; no caso de material de defesa, após análise caso a caso
- Finanças sustentáveis: em 2025, a Comissão Europeia clarificou que o quadro da UE para o financiamento sustentável não restringe o financiamento da indústria de defesa, o que facilita o financiamento
- Adjudicação acelerada: as novas regras da BwBBG (lei alemã de aceleração das aquisições da Bundeswehr) permitem aquisições mais rápidas, com menos burocracia para os fornecedores

Posicionamento estratégico para especialistas em refratários

Para as empresas da construção refratária existem possibilidades específicas de posicionamento na indústria de defesa. A competência central (dominar processos de alta temperatura, fabricar e instalar revestimentos de fornos, executar manutenção em condições difíceis) é procurada em muitos pontos da cadeia de valor da defesa.

- Apoio à metalurgia especial: revestimentos refratários para fornos de fusão que produzem ligas de aço de blindagem e materiais para motores
- Manutenção na indústria de defesa: manutenção e reparação de fornos em empresas de defesa, planeável e recorrente
- Reparação móvel: reparações de refratários em sistemas energéticos de acampamentos e instalações de combustão móveis
- Parceiro de investigação: desenvolvimento de novos materiais de alta temperatura para aplicações de

defesa, em conjunto com o Fraunhofer, o DLR ou integradores de sistemas

- Produtos de dupla utilização: materiais refratários utilizados tanto na metalurgia civil como na militar, aproveitando sinergias

Nota: Vantagem competitiva: Made in Germany — A competência alemã em refratários goza do mais alto prestígio a nível mundial. No contexto da defesa, acresce outra vantagem: a produção na Alemanha evita problemas de exportação e de transferência de tecnologia que podem surgir com fornecedores estrangeiros. Os integradores de sistemas preferem fornecedores locais, para reduzir dependências de países terceiros.

Perguntas frequentes

Qual é a dimensão do mercado endereçável para fornecedores de refratários na indústria de defesa?

O mercado direto de produtos e serviços refratários na indústria de defesa alemã situa-se na ordem das poucas centenas de milhões de euros por ano, repartidos entre construção nova, manutenção e investigação. Com a atual expansão das capacidades de produção (munições, veículos, construção naval), este volume irá crescer significativamente nos próximos anos.

Trabalhar para a indústria de defesa contraria os critérios ESG?

Em 2025, a Comissão Europeia clarificou que o quadro da UE para o financiamento sustentável não restringe o financiamento do setor da defesa; contudo, as atividades de defesa não passam por isso a ser consideradas «sustentáveis» na aceção da taxonomia da UE. Muitos bancos e investidores ajustaram os seus critérios de exclusão. Para fornecedores que não fabricam armas, mas fornecem materiais e serviços, os conflitos ESG são, por isso, geralmente reduzidos.

Fale connosco sobre o seu projeto

Resposta em 24 horas nos dias úteis.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 200

Le online: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/staerkung-industrielle-basis-deutschland