



GUIA DEFESA · 14 MIN

Tornar-se fornecedor da indústria de defesa

Entrada no mercado como fornecedor de nível 2 ou 3 (tier 2/tier 3) na indústria de defesa: requisitos, vias de qualificação, prazos e recomendações práticas.

Estrutura do mercado e pirâmide de fornecedores

A indústria de defesa alemã tem uma estrutura hierárquica. No topo estão os integradores de sistemas (Rheinmetall, KNDS (KMW + Nexter), Hensoldt, Diehl Defence), que, como fornecedores de nível 1 (tier 1), fornecem diretamente a Bundeswehr e os parceiros da NATO. Abaixo encontram-se os fornecedores de nível 2, que fornecem subsistemas e conjuntos, e os fornecedores de nível 3, que disponibilizam componentes, materiais e serviços. Para PME especializadas, por exemplo na construção refratária, a entrada como fornecedor de nível 2 ou 3 é a opção realista.

- Nível 1 (integradores de sistemas): Rheinmetall, KNDS, Hensoldt, Diehl Defence, ThyssenKrupp Marine Systems, Airbus Defence, parceiros contratuais diretos da Bundeswehr
- Nível 2 (fornecedores de subsistemas): PME especializadas com competência própria em sistemas, por exemplo componentes de propulsão, ótica, eletrônica
- Nível 3 (fornecedores de componentes): fornecedores de materiais, peças e serviços; é aqui que se posicionam os especialistas em refratários
- Nível 4 (fornecedores de matérias-primas): materiais de base, peças normalizadas, mercadorias de revenda

Nota: Volume de mercado e crescimento — Em 2025, o orçamento ordinário de defesa (Einzelplan 14 do orçamento federal) situou-se em cerca de 62 mil milhões de euros; juntamente com o fundo especial da Bundeswehr, estavam previstos para 2025 cerca de 86 mil milhões de euros para a defesa, com tendência crescente. O fundo especial da Bundeswehr (100 mil milhões de euros) impulsiona programas de aquisição de grande envergadura. Para os fornecedores, isto significa que o mercado está a crescer, a procura deverá manter-se elevada durante vários anos e os integradores de sistemas procuram ativamente fornecedores qualificados para expandir as suas capacidades.

Requisitos para a entrada no mercado

A entrada na indústria de defesa exige mais do que bons produtos. Os integradores de sistemas esperam dos seus fornecedores um conjunto definido de qualificações que vai além do habitual na indústria civil. A boa notícia: muitos requisitos podem ser construídos passo a passo, e a primeira encomenda não tem de exigir de imediato o âmbito completo de qualificação.

- SGQ certificado: ISO 9001 como mínimo, idealmente com conformidade AQAP ou AS9100D
-

Competência técnica: experiência comprovável na tecnologia exigida; contam as referências de setores industriais exigentes

- Capacidade de entrega: capacidade para entregas dentro do prazo, também em pedidos de curto prazo e produção em série
- Confidencialidade: disponibilidade para o sigilo e, se necessário, procedimento de proteção de informação classificada para encomendas classificadas (VS)
- Estabilidade financeira: comprovativo de solvabilidade; os integradores de sistemas verificam a capacidade económica dos seus fornecedores
- Localização: produção num Estado-membro da NATO, idealmente na Alemanha; a deslocalização da produção para países terceiros é crítica

Nota: Aproveitar competências transferíveis — As empresas de refratários com experiência na indústria siderúrgica, na petroquímica ou no setor energético já dispõem de muitas das competências exigidas: know-how em processos de alta temperatura, documentação da qualidade, trabalho sob requisitos de segurança e experiência em grandes projetos. Estas competências transferíveis devem ser destacadas de forma direcionada na candidatura como fornecedor.

Vias de qualificação e primeiro contacto

O caminho para se tornar fornecedor da indústria de defesa passa por várias atividades em paralelo: construção da qualificação, trabalho em rede e prospeção ativa. Não existe um organismo central de registo; o acesso faz-se através dos departamentos de compras dos integradores de sistemas, das associações setoriais e das feiras.

- Portais de fornecedores dos integradores de sistemas: a Rheinmetall, a KNDS e outros operam portais online para o registo de fornecedores; a inscrição é o primeiro passo
- BDSV (associação federal alemã da indústria de segurança e defesa): a adesão dá acesso a redes, eventos e informação
- Eurosatory, IDEX, Enforce Tac: feiras de referência da tecnologia de defesa, com contacto direto com compradores e engenheiros dos integradores de sistemas
- IHK (câmaras de comércio e indústria alemãs) e agências de desenvolvimento económico: iniciativas regionais como o Forum Wehrtechnik ou clusters de defesa facilitam contactos
- Abordagem direta: identificar os compradores técnicos dos integradores de sistemas (LinkedIn, conferências técnicas) e contactá-los de forma direcionada, com uma proposta técnica concreta

Nota: A primeira encomenda: começar pequeno — Não espere receber de imediato grandes encomendas. A entrada típica é uma encomenda pequena: um fornecimento de amostras de material, uma reparação, um estudo técnico. Aproveite esta oportunidade para demonstrar a fiabilidade da sua empresa. Na indústria de defesa, a regra é clara: quem entra no sistema e faz um bom trabalho é recompensado com volumes de encomendas crescentes.

Calendário e roteiro

Construir a capacidade de fornecimento para a defesa é um projeto estratégico que demora 18 a 36 meses. Um calendário realista tem em conta a construção em paralelo de certificações, redes e comprovações técnicas. O roteiro seguinte serve de orientação para PME que abordam a entrada no mercado de forma sistemática.

- Mês 1–6: análise estratégica, definição dos mercados-alvo, início da certificação ISO 9001 ou complemento da existente com os requisitos da defesa
- Mês 3–12: construção de rede, adesão à BDSV, primeiras visitas a feiras, registo em portais de fornecedores
- Mês 6–18: início do procedimento de proteção de informação classificada (se necessário), preparação das

amostras iniciais e da documentação técnica

- Mês 12–24: apresentação das primeiras propostas, fornecimento de amostras, auditorias de qualificação por potenciais clientes
- Mês 18–36: primeiras encomendas de série, construção da capacidade de fornecimento em série, comprovação da conformidade AQAP

Nota: Proteção do investimento através de contrapartidas (offset) — Nos negócios internacionais de defesa existem frequentemente obrigações de contrapartidas (offset): o fabricante estrangeiro tem de realizar parte do valor acrescentado no país comprador. Para fornecedores alemães, isto pode ser uma porta de entrada, por exemplo quando é adquirido um sistema norte-americano para a Bundeswehr e o fabricante norte-americano tem de integrar fornecedores alemães.

Riscos e armadilhas típicas

A entrada na indústria de defesa envolve riscos específicos que as PME têm de conhecer e gerir. Ciclos de qualificação longos, dependências políticas e requisitos de conformidade rigorosos exigem expectativas realistas e um planeamento cuidadoso.

- Prazos de arranque longos: do primeiro contacto à encomenda de série passam muitas vezes 2 a 5 anos; é necessária capacidade financeira para aguentar
- Riscos políticos: as licenças de exportação podem ser atrasadas ou recusadas e as decisões orçamentais podem adiar programas de aquisição
- Complexidade da conformidade: erros no controlo das exportações ou na proteção de informação classificada podem ter consequências penais
- Dependência: uma concentração excessiva num cliente ou num programa cria riscos de concentração
- Armadilha da dupla utilização: produtos até agora exportados livremente podem passar a estar sujeitos a autorização devido à utilização na defesa

Nota: Diversificação como estratégia — A estratégia mais inteligente é combinar encomendas civis e militares. Utilize a competência da sua empresa na defesa como referência premium para o mercado civil e vice-versa. Assim evita dependências e aproveita sinergias em tecnologia e garantia da qualidade.

Perguntas frequentes

Uma pequena empresa com 20–50 colaboradores pode tornar-se fornecedora da indústria de defesa?

Sim, a indústria de defesa precisa de fornecedores altamente especializados de todas as dimensões. O decisivo não é a dimensão da empresa, mas a competência técnica, a fiabilidade e a situação de certificação. Muitos fornecedores de nível 3 têm entre 20 e 100 colaboradores. A especialização num nicho, por exemplo revestimentos refratários para metalurgia especial, pode ser precisamente para pequenas empresas um fator de diferenciação.

Que experiência setorial é reconhecida como equivalente?

A experiência na indústria siderúrgica, na petroquímica, na tecnologia nuclear e na aeronáutica e espaço é reconhecida como muito valiosa pelos compradores da defesa. Estes setores partilham requisitos de qualidade elevados, cultura de segurança e normas de documentação. É particularmente valiosa a experiência com ASME, AD 2000, a Diretiva de Equipamentos sob Pressão ou regulamentação da tecnologia nuclear.

Qual é o erro mais frequente na entrada no mercado?

O erro mais frequente é subestimar o tempo de preparação e os requisitos de conformidade. Muitas empresas investem em feiras e prospeção antes de terem criado as bases: ISO 9001, proteção de informação classificada, conformidade no controlo das exportações. Sem esta base, as propostas falham por obstáculos formais, independentemente da qualidade técnica.

Existem apoios públicos para a entrada na indústria de defesa?

Não existem apoios diretos para a entrada no mercado da defesa. No entanto, é possível recorrer a apoios para custos de certificação (ISO 9001), para projetos de investigação ligados à tecnologia de defesa (apoio à investigação do BMVg, Fundo Europeu de Defesa EDF) e a programas gerais de apoio à inovação (ZIM, BMFTR). A IHK e a BDSV prestam aconselhamento sobre as possibilidades de apoio.

Fale connosco sobre o seu projeto

Resposta em 24 horas nos dias úteis.

info@sbs-rs.de

+49 89 541 960 200

Ler online: www.sbs-rs.de/defense-industrie/ratgeber/zulieferer-werden-ruestungsindustrie