



Foto cedida

EURODEPUTADA

## País é “muito mais” que turismo

Social-democrata diz que país tem de mostrar a sua vertente de produção.

ISABEL PATRÍCIO  
ipatricio@jornaleconomico.pt

Ainda que seja reconhecido pelo turismo, Portugal tem também de se afirmar pela tecnologia, produção e inovação. Quem o diz é Maria da Graça Carvalho, eurodeputada portuguesa que marcou presença na Hannover Messe, feira que, na perspetiva da própria, constituiu também uma oportunidade para o país conquistar o referido destaque.

“Uma vertente que é importante é mostrar Portugal na sua vertente tecnológica e de produção. Temos uma imagem ainda, embora já se vá esbatendo, de país de sol, turismo, boa alimentação, mas somos muito mais que isto. Temos de nos afirmar como um país de ciência, inovação, tecnologia e produção”, sublinhou a social-democrata em declarações ao Jornal Económico, à margem da Hannover Messe. A propósito, no que diz respeito aos resultados que esta feira poderá ter trazido às empresas portuguesas, a eurodeputada defendeu que este evento tem um potencial crucial para, além da atração de clientes, o estabelecimento de parcerias. “Com os desafios tão grandes e complexos que temos pela frente, é muito importante trabalhar as parcerias. A parceria é sempre boa com aqueles que partilham dos nossos valores, mas também que nos puxam porque estão mais avançados em determinadas áreas”, realçou Maria da Graça Carvalho.

Já em relação à atual crise energética, a também vice-coordenadora do Partido Popular Europeu na Comissão da Indústria, Investigação e Energia e copresidente do Intergroup da Indústria no Parlamento Europeu salientou que Portugal pode ser “muito importante” para a diversificação das fontes de abastecimento da Europa e atirou: “Temos agora o desafio de melhorar as interligações [da Península Ibérica com o resto do continente] para contribuir para resolver o problema da Europa”. Por outro lado, numa altura em que decorre a execução do Plano de Recuperação e Resiliência, a eurodeputada afirmou que os fundos europeus mudaram o país e espera que a bazuca permita dar agora “mais um salto”. ■

– que tem um historial de investigação e comercialização de software na área da automação industrial, sobretudo automóvel – sente que tem razões para estar orgulhoso. A Introsys já fornece grandes nomes do sector como a Volkswagen, a BMW, a Daimler, a Audi ou a Ford (90% do volume de negócios da Introsys é com empresas alemãs, aliás). Mas há uma novidade, e do outro lado do Atlântico.

“Entrámos para a Tesla pela primeira vez. Estamos atualmente a desenvolver um projeto para a Tesla em Austin, no Texas, na nova Gigafactory que está a ser lançada”, revela Nuno Flores ao JE. O projeto, que para começar terá a duração de três meses, visa equipar com software da Introsys dezenas de robôs da fábrica da Tesla. É um contrato à escala da Tesla? “É um contrato que tem uma dimensão adequada para começarmos uma parceria como OEM Tesla”, diz Nuno Flores. Ou seja, é um pé na porta para entrar como fabricante de equipamento original (da marca). As equipas da Introsys estão no terreno há menos de duas semanas, a programar os sistemas de controlo de cerca de 80 robôs da marca automóvel de Elon Musk.

A empresa portuguesa já fornece serviço semelhante a outras marcas, mas cada uma delas com

especificações próprias escolhidas pelo cliente.

Em Portugal, a Autoeuropa (Grupo Volkswagen) também utiliza tecnologia desenvolvida pela Introsys. E vai passar a utilizar mais. Mas vamos por partes. Atualmente, a Introsys (em parceria com a Siemens) desenvolveu um software de geolocalização dos veículos autónomos (AGVs, na sigla em inglês) que se deslocam no chão de fábrica. Saber exatamente onde está cada um deles ajuda à eficiência na produção e o projeto até foi apresentado como um caso de sucesso no stand da Siemens na Hannover Messe.

Há um outro projeto da Introsys na Autoeuropa que também está a fazer mexer as contas da empresa. A Introsys acabou de fechar o pri-

**Há um outro projeto da Introsys na Autoeuropa que também está a fazer mexer as contas da empresa. Equipar as linhas de produção com 200 braços robóticos**

meiro de um conjunto de contratos para equipar as linhas de produção da Autoeuropa com 200 braços robóticos com uma sonda capaz de verificar a qualidade das soldaduras a laser na chapa dos automóveis. Os primeiros robôs começam a trabalhar em agosto.

“O trabalho na Autoeuropa consiste em colocar um robot na linha de produção a verificar as soldaduras. Na verdade, está a fazer um trabalho que atualmente não é feito por ninguém. Atualmente, a única tecnologia que permite identificar a integridade dos cordões de soldadura ou é através de um teste destrutivo – (abrir para ver os eventuais defeitos) – ou através da utilização do raio-x. Mas de uma forma industrial e com volumes de produção de 1.000 carros por dia este processo não é, de todo, o que se precisa”, explica Nuno Flores.

Na prática, o braço robótico com a sonda e a tecnologia da Introsys segue uma linha de soldadura ao longo da chapa e dispara uma corrente elétrica para “medir” se, ao unir os dois pedaços, o laser deixou algum ponto mais fraco.

O volume total de contratos com a Autoeuropa ascende a 12 milhões de euros, revela o responsável da Introsys. Sobre os resultados da empresa, Nuno Flores adianta que

terminou 2021 com aproximadamente seis milhões de euros de volume de negócios. “E este ano já temos expectativas de ir para os 8,5 a nove milhões de euros”, salientou.

E como é a banca portuguesa a financiar o tipo de projetos que faz a Introsys? Novamente, Nuno Flores responde de forma mordaz. “Eu acho que os bancos emprestam dinheiro sobretudo quando ele não faz falta. E isso acaba por ser uma realidade que se aplica às organizações. Nós temos a sorte de trabalhar com instituições bancárias que continuam a apoiar-nos e a suportar os nossos investimentos e a tecnologia que pretendemos desenvolver. E são bancos que durante a crise mostraram-se verdadeiros parceiros”, reconheceu o CEO. Mas há uma outra face. “Obviamente, há outros que estão mais interessados em lucros fáceis, que se dizem parceiros, mas apenas quando as empresas estão bem. Mas quando as empresas passam por fases como nós passámos nestes últimos dois anos – impactados pela pandemia – acharam que já não tinham lugar de estar connosco e portanto decidiram não estar. E fizeram bem, porque se não querem estar connosco nós também não queremos que estejam cá”, conclui. ■

O jornalista viajou até à Hannover Messe a convite da Siemens