

AVEIRO BUSINESS CLUB

# Estudos de Caso Grandes Empresas

Guião de suporte às PME

AVOIA MC

# CONTEXTUALIZAÇÃO

Este documento surge no âmbito das atividades a desenvolver pela AIDA CCI – Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro, através do projeto PME QUALIFY, cuja candidatura foi apresentada ao Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (COMPETE2020), Sistema de Apoio às Ações Coletivas, apoiada pelo FEDER.

Neste sentido, a AIDA CCI procura organizar e programar atividades de difusão de conhecimento e capacitação de PME, assim como atividades de dinamização e de aproximação do tecido empresarial do distrito de Aveiro. É neste contexto que surge o programa **Aveiro Business Club**, um clube de fornecedores que procura integrar as PME do distrito na cadeia de valor de grandes empresas, tendo como objetivos:

- ▶ Desenvolver **conhecimento sobre as necessidades e capacidades do tecido empresarial**, em especial das PME
- ▶ Promover a **cooperação entre empresas** de forma a melhorar o acesso a novos mercados e competências, **capacitando assim as PME para integrar redes de fornecedores globais e inovadores**
- ▶ Promover a **cooperação entre empresas de forma a melhorar a integração de novas tecnologias** nas PME, facilitando a adaptação à Indústria 4.0
- ▶ Promover a **adaptação aos requisitos tecnológicos** dos processos e produtos que proporcionem conhecimento especializado, recursos e conhecimento crítico para maior produtividade, maior flexibilidade e maior qualidade dos produtos
- ▶ **Envolver PME nacionais nas cadeias de valor globais de grandes empresas**, com o objetivo de aumentar a incorporação de produtos nacionais e aumentar exportações

Uma das ações levadas a cabo para concretização dos objetivos mencionados foi a elaboração de estudos de caso junto das cinco grandes empresas que participam no Aveiro Business Club. Para construir estes cinco estudos de caso, foram realizadas entrevistas com um responsável de cada uma das grandes empresas, de modo a perceber quais as suas necessidades e preferências no momento de seleção dos seus fornecedores. Assim, é pretendido que os resultados destes estudos de caso proporcionem informação útil às PME que pretendam vir a constituir-se fornecedoras destas grandes empresas, contribuindo para a melhoria da sua *performance* no contacto com estes potenciais clientes.

O presente documento apresenta os resultados do estudo de caso da **Sonae MC**.

# CARATERIZAÇÃO DA SONAE MC

## VISÃO GERAL



IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

**Modelo Continente Hipermercados, S.A.**  
(NIPC: 501532927)



SETOR ECONÓMICO

**Retalho**



VOLUME DE NEGÓCIOS

**€ 4.300 milhões**



CMVMC REALIZADO NO ÚLTIMO ANO

Indisponível



TOTAL DE COLABORADORES

**47.000<sup>1</sup>**

## EXPORTAÇÕES

### VOLUME DAS EXPORTAÇÕES

Indisponível

### PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS

- ▶ Decoração e mobiliário para a casa
- ▶ Produtos alimentares secos
- ▶ Congelados
- ▶ Artigos para animais domésticos
- ▶ Artigos de viagem

### PRINCIPAIS MERCADOS



**Espanha**



**Moçambique**



**Angola**



**Luxemburgo**



**Cabo Verde**

## PERFIL DE COMPRADOR



PRINCIPAIS PRODUTOS E MATÉRIAS  
ADQUIRIDOS

Indisponível



% DO CMVMC CORRESPONDENTE A  
FORNECEDORES NACIONAIS

**83% das frutas, legumes, peixe  
e carne.**

**90% das frutas e legumes**



Nº DE FORNECEDORES NACIONAIS COM  
RELAÇÃO COMERCIAL ATIVA

**Mais de 2500**



LONGEVIDADE MÉDIA DAS RELAÇÕES  
COM FORNECEDORES

Indisponível

<sup>1</sup> Total de colaboradores Sonae SGPS  
Todos os dados apresentados foram disponibilizados pela Sonae MC

# TORNAR-SE FORNECEDOR DA SONAE MC

## PREFERÊNCIAS DA SONAE MC



CRITÉRIOS DE SELEÇÃO RELEVANTES NA ESCOLHA DE FORNECEDORES DA **SONAE MC**

- ▶ **Proposta de valor**
- ▶ **Capacidade de entrega**



FATORES DE DIFERENCIAÇÃO QUE A **SONAE MC** PROCURA NOS SEUS FORNECEDORES

- ▶ **Qualidade**
- ▶ **Inovação**
- ▶ **Competitividade**
- ▶ **Nível de serviço**
- ▶ **Flexibilidade produtiva**
- ▶ **Adaptabilidade (por exemplo, adaptação da embalagem aos requisitos dos mercados)**
- ▶ **Cumprimento dos *timings* de entrega**
- ▶ **Versatilidade**
- ▶ **Boa resposta às necessidades dos clientes**
- ▶ **Relação próxima com a empresa**

## REQUISITOS MÍNIMOS PARA SE TORNAR FORNECEDOR

- ✓ PROCESSO DE CANDIDATURA  
**E-mail para apoiocliente@continente.pt ou [www.clubedeprodutores.continente.pt](http://www.clubedeprodutores.continente.pt)**
- ✓ CERTIFICAÇÕES OBRIGATÓRIAS  
**Dependente dos produtos**
- ✓ CAPACIDADE MÍNIMA DE FORNECIMENTO / PRODUÇÃO  
**Face a uma projeção inicial tem de ter capacidade de fornecimento**
- ✓ TEMPO DE ENTREGA  
**De acordo com o alinhamento da cadeia de abastecimento**
- ✓ QUALIDADE DO PRODUTO  
**Critério de exclusão**
- ✓ PREÇO  
**Alinhado com a expectativa de rentabilidade do negócio e enquadramento competitivo**
- ✓ FLEXIBILIDADE DE DESIGN E PRODUÇÃO  
**Inovação e flexibilidade são valorizadas**
- ✓ INTEGRIDADE DO FORNECEDOR  
**Standards de responsabilidade ambiental e social são importantes**
- ✓ SAÚDE/ROBUSTEZ FINANCEIRA  
**Obrigatório**
- ✓ DEPARTAMENTOS DA EMPRESA MAIS IMPORTANTES PARA A PME  
**Todos os departamentos que suportam o retalho são fundamentais**
- ✓ PÓS VENDA, ASSISTÊNCIA, GESTÃO DE RECLAMAÇÕES E OUTROS  
**Depende do tipo de produto**

# AVEIRO

## BUSINESS CLUB