

AVEIRO BUSINESS CLUB

Estudos de Caso Grandes Empresas

Guião de suporte às PME



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 **Prio**.

CARATERIZAÇÃO DA PRIO

VISÃO GERAL



IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Prio SGPS, S.A.
(NIPC: 509226027)



SETOR ECONÓMICO

Produção de biocombustíveis, armazenamento e distribuição de combustíveis



VOLUME DE NEGÓCIOS

€ 1.082 milhões



CMVMC REALIZADO NO ÚLTIMO ANO

€ 1.004 milhões



TOTAL DE COLABORADORES

750

PRINCIPAIS PRODUTOS VENDIDOS

- ▶ Gasóleo
- ▶ Gasolina
- ▶ Biodiesel
- ▶ Tabaco
- ▶ Gás

EXPORTAÇÕES

VOLUME DAS EXPORTAÇÕES

€ 30 milhões

PRINCIPAIS MERCADOS

- 1º **Benelux**
- 2º **Alemanha**
- 3º **Escandinávia**
- 4º **Reino Unido**
- 5º **França**

PERFIL DE COMPRADOR

PRINCIPAIS PRODUTOS E MATÉRIAS ADQUIRIDOS



- ▶ Gasóleos
- ▶ Gasolina
- ▶ Etanol
- ▶ GPL
- ▶ Tabaco
- ▶ Café
- ▶ Refrigerantes
- ▶ Produtos alimentares
- ▶ Produtos de farmácia
- ▶ Óleos alimentares usados
- ▶ Óleos vegetais virgens (de soja e colza)



% DO CMVMC CORRESPONDENTE A FORNECEDORES NACIONAIS

77%



Nº DE FORNECEDORES NACIONAIS COM RELAÇÃO COMERCIAL ATIVA

415



LONGEVIDADE MÉDIA DAS RELAÇÕES COM FORNECEDORES

Indisponível

AVEIRO

BUSINESS CLUB