

## ***O Case Study da Tradecom***

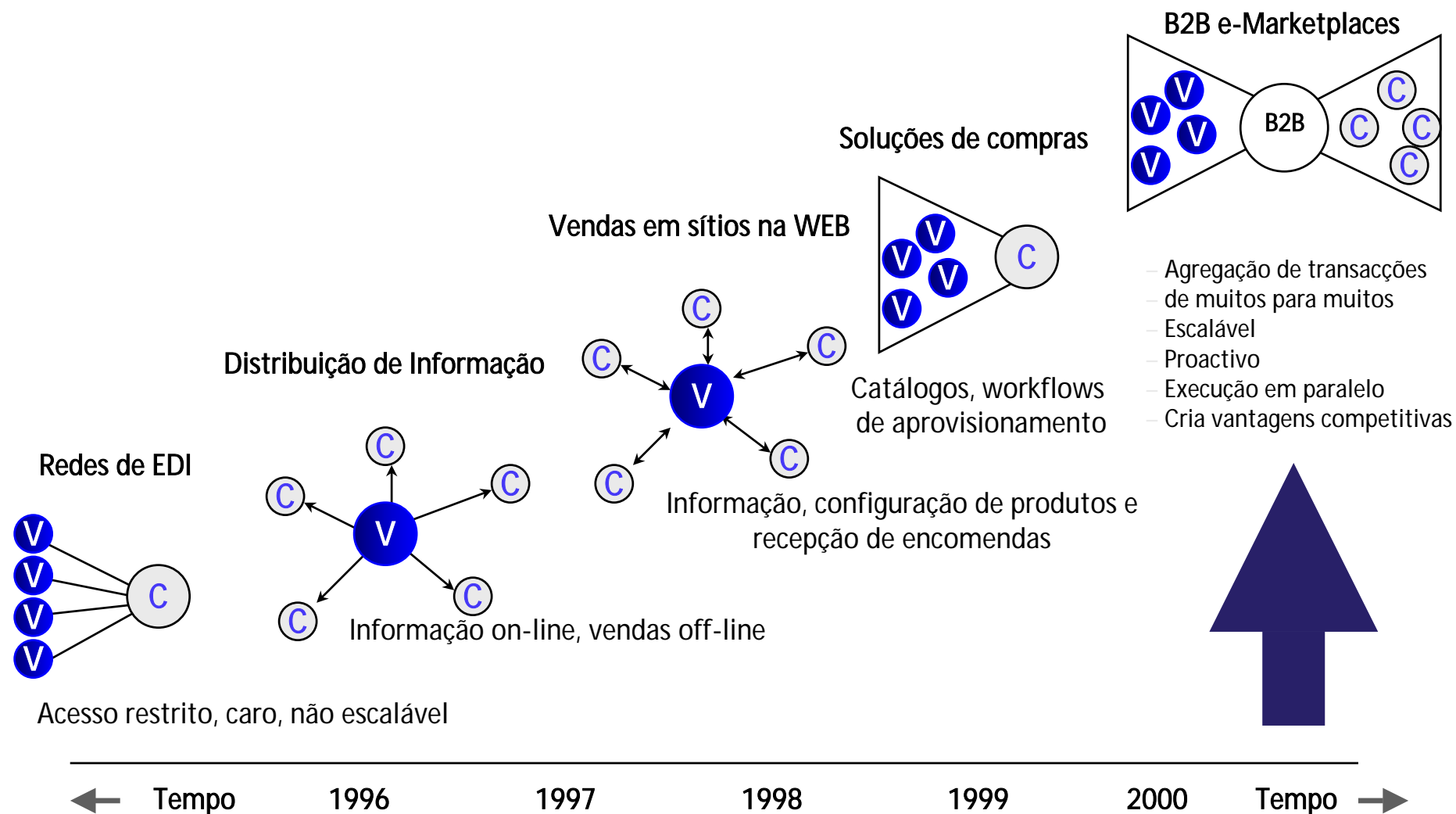
**CONFERÊNCIA\_**

**O COMÉRCIO ELECTRÓNICO EM PORTUGAL**

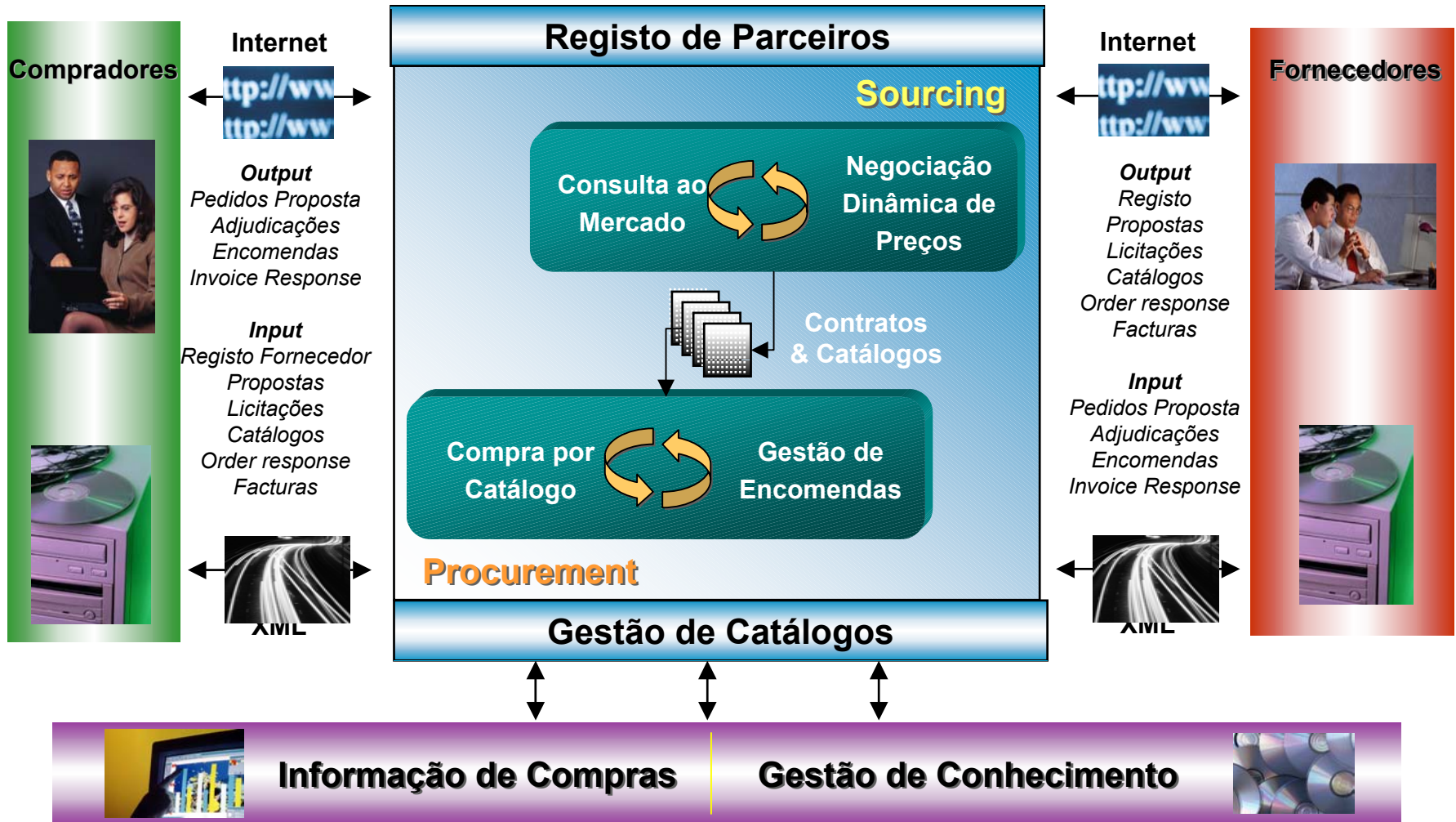
**30 MARÇO 2004\_CULTURGEST\_LISBOA**



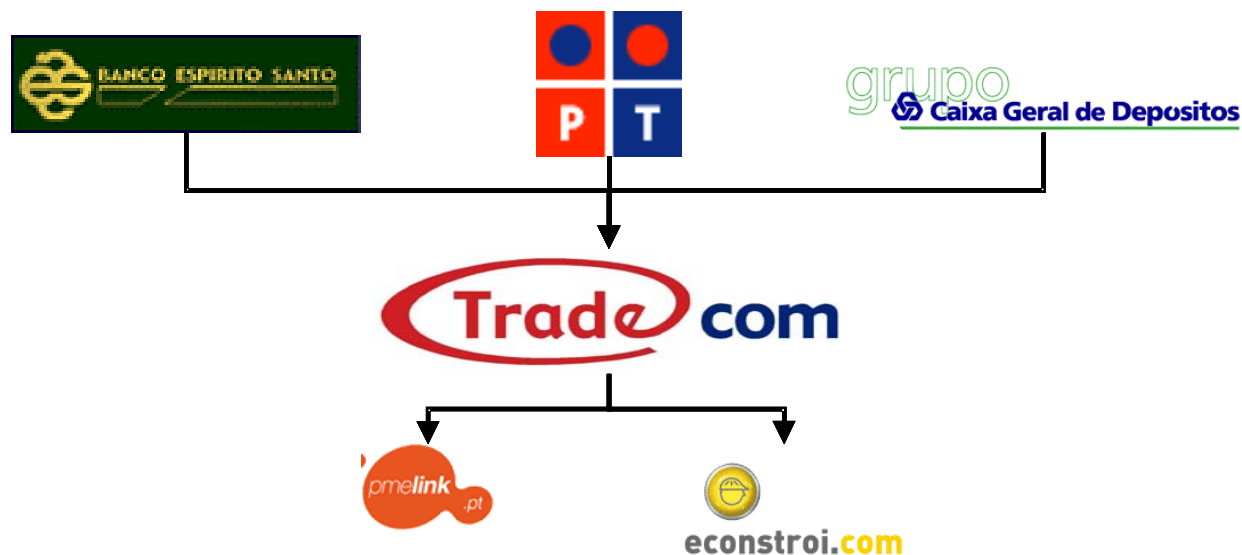
# ❖ Evolução dos modelos de negócio B2B



# ❖ O Modelo Actual do Prestador de Serviços B2B



Empresa com grupo de accionistas de referência orientada para a operação e gestão de mercados electrónicos B2B



MISSÃO: A prestação de serviços e consultoria no âmbito do comércio electrónico, conteúdos e tecnologias de informação.

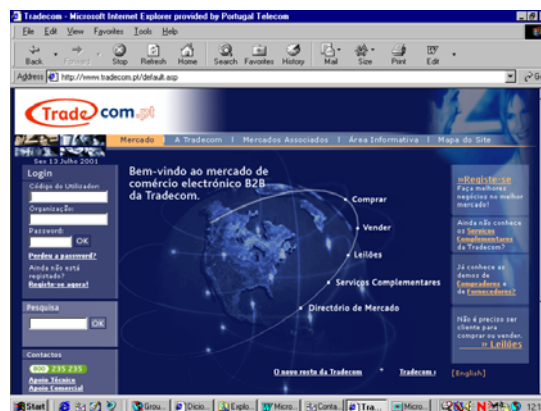


## BuyTradecom:

- Serviço de e-procurement local ou em ASP
- Inclui ligação ao portal Tradecom
- Serviço de integração com sistemas do cliente
- Catálogos específicos / Fornecedor

## AuctionTradecom:

- Serviços de leilões *on-line* entre empresas
- Processo de registo rápido e sem custos para fornecedores



## Tradecom.pt:

- Portal de comércio B2B permitindo o processamento de transacções em tempo real segundo o modelo de muitos para muitos
- Catálogos Gerais

## DirectTradecom:

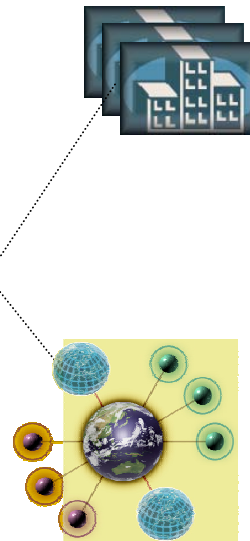
- Integração ao ERP

## SupplyTradecom:

- Serviços de gestão de conteúdo e de encomendas
- Acesso ao portal Tradecom
- Serviço de criação e gestão de catálogos electrónicos

## RoundTrip:

- Acesso ao simulador e cabaz de compras existente no site do fornecedor



Os mercados verticais são:

- orientados para mercados de bens directos
- organizam-se por sectores de actividades



- Centro de Negócios Online
- Objectivo: apoiar as PME portuguesas em todas as áreas de suporte à sua actividade
- Missão: tirar partido da dimensão, das capacidades e das valências dos seus dinamizadores - BES, CGD e PT
- Disponibiliza informação sobre todos os temas ligados à gestão empresarial
- Permite a aquisição online de um conjunto de produtos e serviços



- Mercado vertical para o sector da construção civil
- Objectivo: integrar os processos de negócios entre as empresas do sector da construção
- Disponibiliza informação fundamental para os profissionais sector de forma segura e confidencial
- Permite divulgar os produtos e serviços, captar clientes, receber pedidos de propostas e encomendas, confirmar entregas, facturas e pagamentos

# Serviços de Valor Acrescentado



Logística

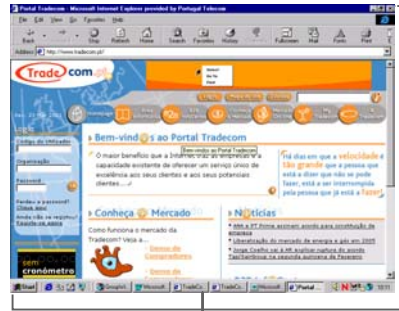


Serviços Financeiros



Certificação e Rating

www.tradecom.pt



My MarketSite Supplier

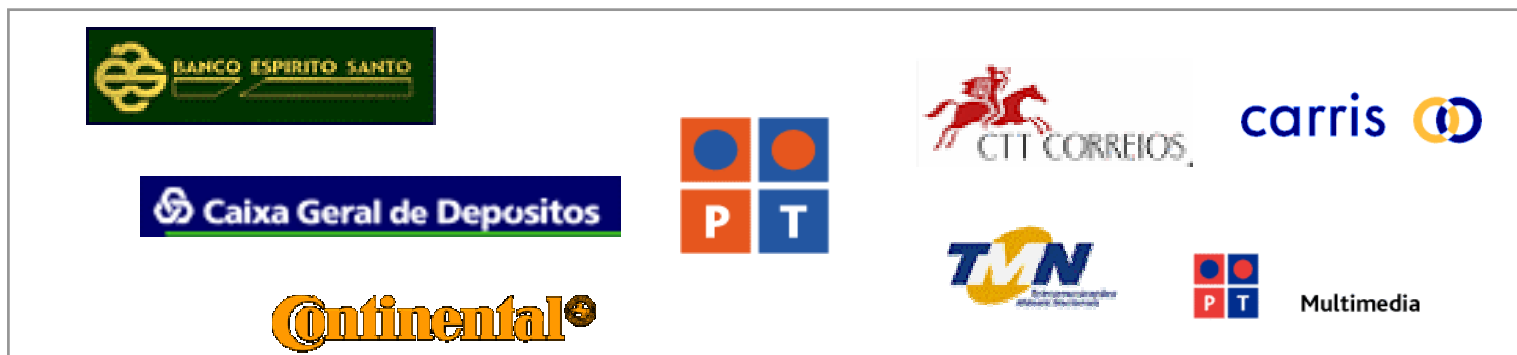


My MarketSite Buyer



# ❖ *Experiência Nacional e Internacional*

A Tradecom detêm já uma vasta experiência em Portugal e apostou desde cedo na internacionalização



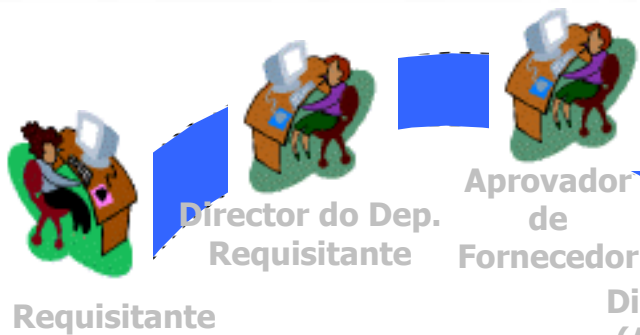


A implementação do e-Procurement na PT Comunicações teve três fases distintas:

- A primeira com o arranque das transacções a 26 de Fevereiro de 2001, com as categorias de Economato e Micro informática.
- A segunda que se iniciou a 20 de Junho de 2001 e terminando no final de Outubro de 2001, onde foram seleccionadas as categorias de produtos de Mobiliário, Serviços PTSI e a expansão do Economato a todo o território nacional
- A terceira fase que ainda hoje perdura representa um processo de melhoria contínua, liderado pela Tradecom, onde se tem vindo a implementar novas categorias, nomeadamente produtos core de telecomunicações, viagens, hotéis e rent-a-car.

# ❖ Caso PTC : Solução Integrada

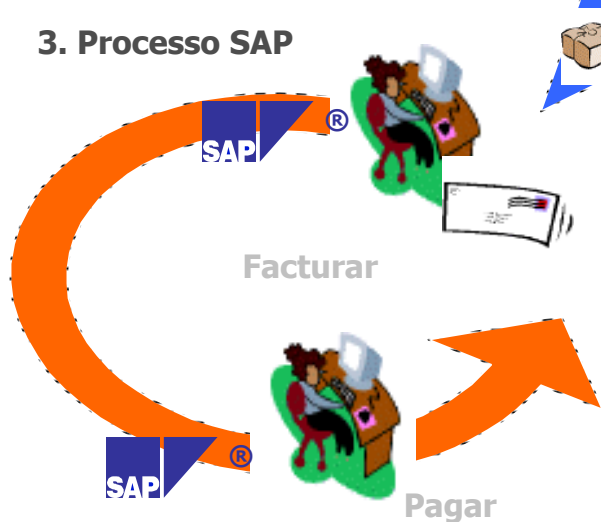
## 1. Processo Interno da Direcção Requisitante



## 2. Processo BuySite



## 3. Processo SAP



Até à facturação, todo o processo é efectuado no BuySite, existindo 2 pontos de integração com o SAP (criação O.C. e recepção de material). A partir da recepção todo o processo é efectuado no SAP.

## Material de Escritório

Redução de **60,83 €** para **13,51 €**  
por pedido

**Poupança de 78%**



- **Eliminação de armazéns = 19%**
- **Eliminação da distribuição interna = 22%**
- **Melhoria de processos administrativos = 59%**

## Micro-informática

Redução de **48,65 €** para **15,59 €**  
por pedido

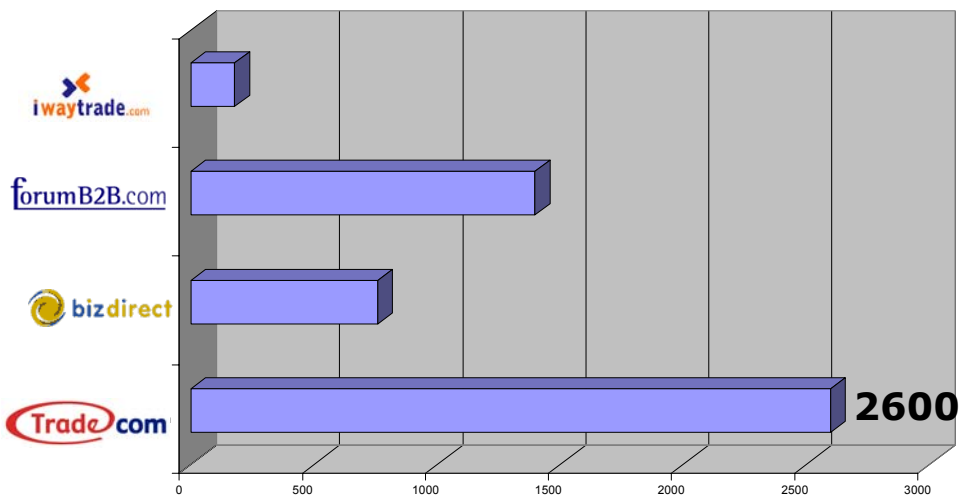
**Poupança de 68%**



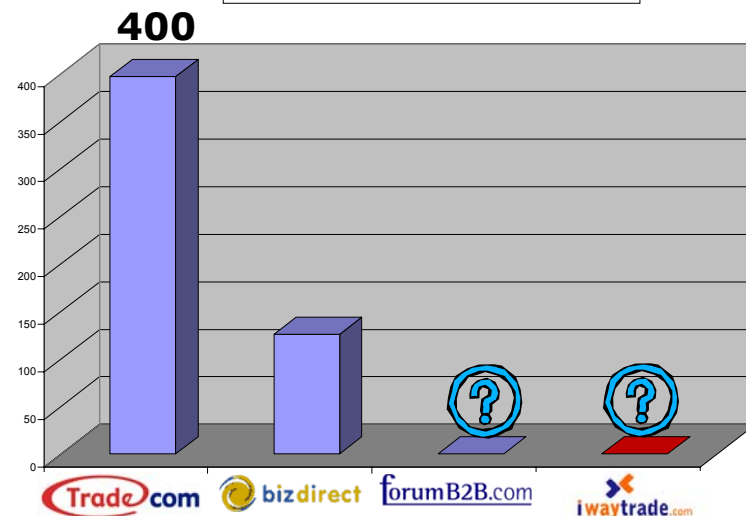
- **Melhoria de processos administrativos = 100%**

# Resultados da Tradecom

## VN 2003



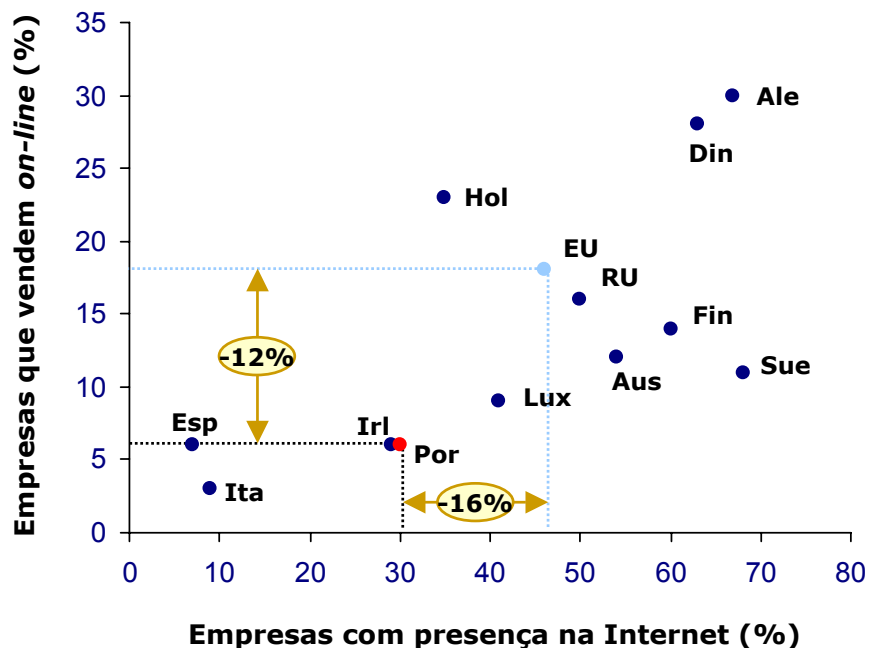
## EBITDA 2003



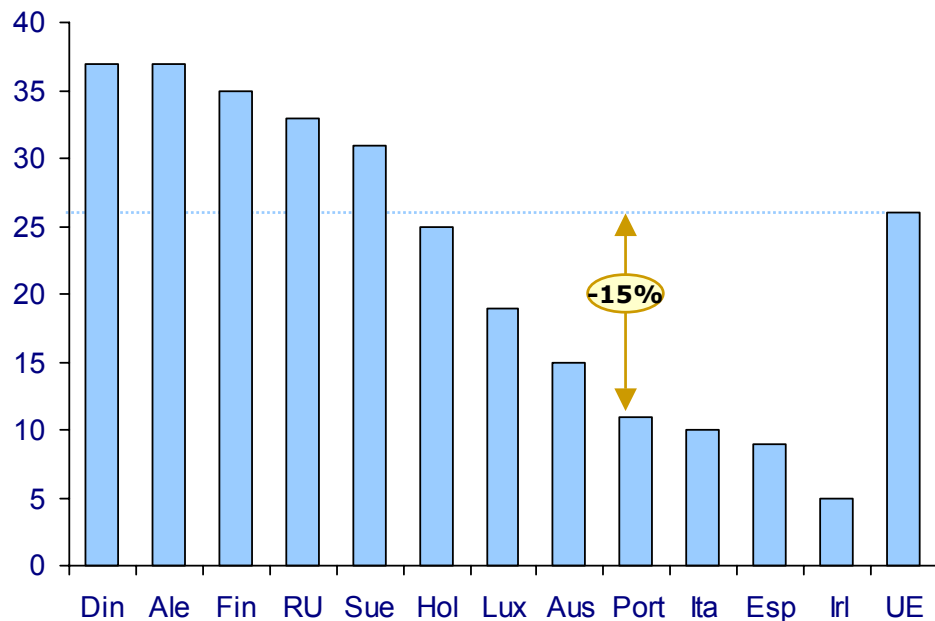
Valores em Milhares de Euros.

Adaptado de Artigo Jornal de Negócios de 10/03/04 e Expresso 13/03/04

**Empresas com presença na Internet (%) e empresas que vendem *on-line* (%) nos países da União Europeia**



**Empresas com práticas de aquisições *on-line* (%) nos países da União Europeia**



Fonte: EUROSTAT, *E-Commerce in Europe*, 2001; UMIC, Inquérito à Utilização das TICs pela População Portuguesa, 2003



Fonte: UMIC, Programa Nacional de Compras Electrónicas

A Tradecom, por intermédio do TradeForum, ACE com o forumB2B, está na linha da frente das Compras Públicas Electrónicas e Dinamização do Comércio Electrónico nas PME's:

Ministérios	Adjudicação dos projectos-piloto	Aquisições totais (€ Milhões)
Saúde (MS)	Bizdirect / <b>pmelink</b>	3.921
<b>Obras Públicas (MOPTH)</b>	<b>TradeForum (Tradecom + forumB2B.com)</b>	<b>909</b>
Defesa (MDN)	Bizdirect	674
Ciência e Ensino Superior (MCES)	-	408
Segurança Social (MSST)	iwaytrade.com	271
<b>Justiça (MJ)</b>	<b>TradeForum (Tradecom + forumB2B.com)</b>	<b>267</b>
Administração Interna (MAI)	-	245
Economia (MEc)	-	233
Educação (MEd)	iwaytrade.com	233
Cidades (MCOTA)	-	210
<b>Finanças (MF)</b>	<b>TradeForum (Intenção de Adjudicação à Tradecom)</b>	<b>200</b>
Agricultura (MADRP)	-	194
Cultura (MC)	-	113
<b>Presidência Conselho Ministros (PCM)</b>	<b>TradeForum (Tradecom + forumB2B.com)</b>	<b>61</b>
Negócios Estrangeiros (MNE)	-	57
		<hr/> 7.997

Evolução de um modelo de negócio baseado essencialmente em tecnologia pioneira como principal vantagem competitiva para o amadurecimento como prestador de serviços B2B.

O sucesso da Tradecom é directamente proporcional ao sucesso das iniciativas do seus clientes.

O Futuro do mercado reside nas PME's, mas o motor de arranque são as grandes organizações, Administração Pública incluída.





Luís Franco

luis.c.franco@telecom.pt

+ 351 21 5003331

**CONFERÊNCIA\_**

O COMÉRCIO ELECTRÓNICO EM PORTUGAL

30 MARÇO 2004\_CULTURGEST\_LISBOA

**Trade**com