

# Comércio Eletrônico

## AULA 05

Professora Ms Karen Reis

2011



# Estudo de Caso

- Apresentação 2 Cases - Mercado de Chocolate

# ESTUDO DE CASO

- Ler o CASE “A HAWORTH REVISA O GERENCIAMENTO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS”
- Para pensar e responder:
  - Quais os problemas enfrentados pela Haworth? Como eles afetavam a condução dos negócios? Como a empresa solucionou esses problemas? Com quais questões humanas, organizacionais e tecnológicas a solução teve de lidar? Em que medida a solução teve êxito?

# CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

- O segredo dos negócios na internet é a ENTREGA. DELIVERY É A NOVA PALAVRA DE ORDEM.
- As redes de distribuição são denominadas de NETWORK.
- CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO
  - Atacado
  - Distribuidor
  - Varejo
  - Franquia
  - Network (vendas por representação)

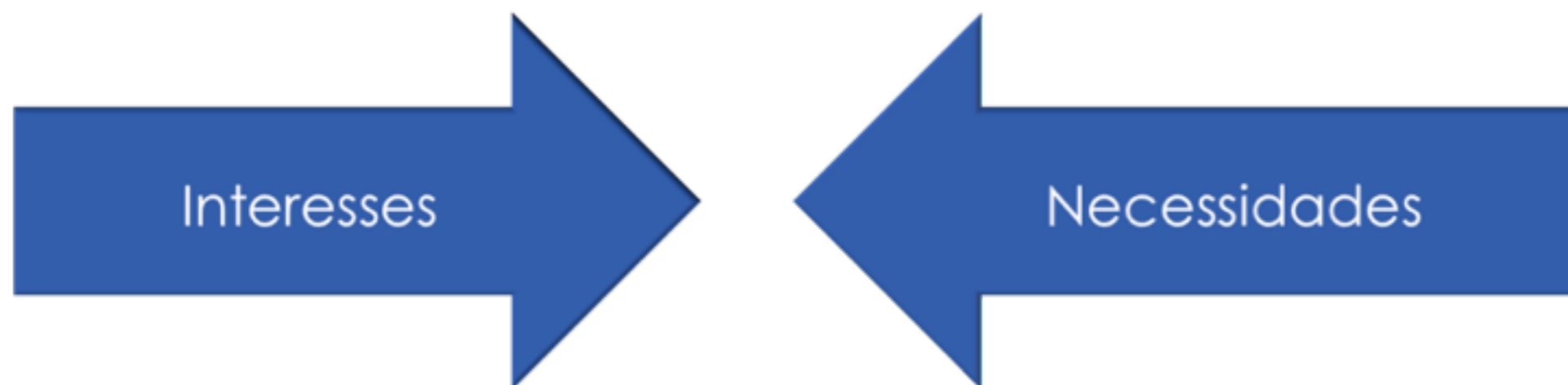
# SISTEMAS DE GESTÃO CONHECIMENTO

- Permitem às organizações administrar melhor seus processos, a fim de capturar e aplicar conhecimentos e expertise.
- Esses sistemas coletam todo o conhecimento e a experiência relevantes na empresa e os tornam disponíveis onde e quando forem necessários para melhorar os processos de negócios e as decisões administrativas.
- Podem ser vinculadas a fontes externas.
- SGC apóiam os processos de aquisição, armazenagem, distribuição e aplicação de conhecimento, assim como a criação de novos conhecimentos.
- Intranets e Extranets

# PARA BRITO (2002:347)

o conceito de **rede de empresa** é definido como:

“arranjos inter-organizacionais baseados em vínculos sistemáticos – muitas vezes de caráter cooperativo – entre empresas formalmente independentes, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades econômicas”.



# EM SALA DE AULA

- Como a internet está mudando a economia da informação e os modelos de negócios?
- O que são e-marketplaces? Por que eles representam um importante modelo de negócios para o comércio eletrônico B2B? Em que sentido eles se diferenciam das redes setoriais privadas?

## Vantagens na **formação das redes de empresas**

- combinar competências e utilizar o conhecimento técnico de outras empresas;
- dividir o ônus da realização de pesquisas tecnológicas;
- partilhar riscos e custos de explorar novas oportunidades;
- oferecer uma linha de produtos de qualidade superior e mais diversificada;
- exercer maior pressão no mercado;
- fortalecer o poder de compra;
- atuar conjuntamente em mercados internacionais; e
- possibilitar maior transferência de informação e tecnologia.



# Redes de Empresas → Fluxos Tangíveis e Fluxos Intangíveis

## Características da **Informação**

- Substitui recursos econômicos
- Não pode ser destruída
- Pode ser condensada e propagada
- Transportada rapidamente e baixo custo por meio de telecomunicação
- Custosa para produzir mas barata para reproduzir
- Intercâmbio reduz exclusividade

**Comércio eletrônico é a mais nova forma de comprar e vender.**

Para MARTIN (1999:1),

“O comércio eletrônico envolve a compra e venda de produtos, informações e serviços pela Net”, ou seja, o comércio *on line* mantém todas as características de troca entre os vendedores e compradores, mas ampara-se totalmente na estrutura de rede para existir.



# Comércio eletrônico abrange diversos tipos de transações comerciais:



Governo



Empresas



Consumidores

B2B (*business-to-business*): transações entre empresas, tais como EDI e portais verticais de negócios;

B2C/C2B (*business-to-consumer e consumer-to-business*): transações entre empresas e consumidores, tais como: lojas e shoppings virtuais;

B2G/G2B (*business-to-government e government-to-business*): transações envolvendo empresas e governo, tais como: EDI, portais e compras;

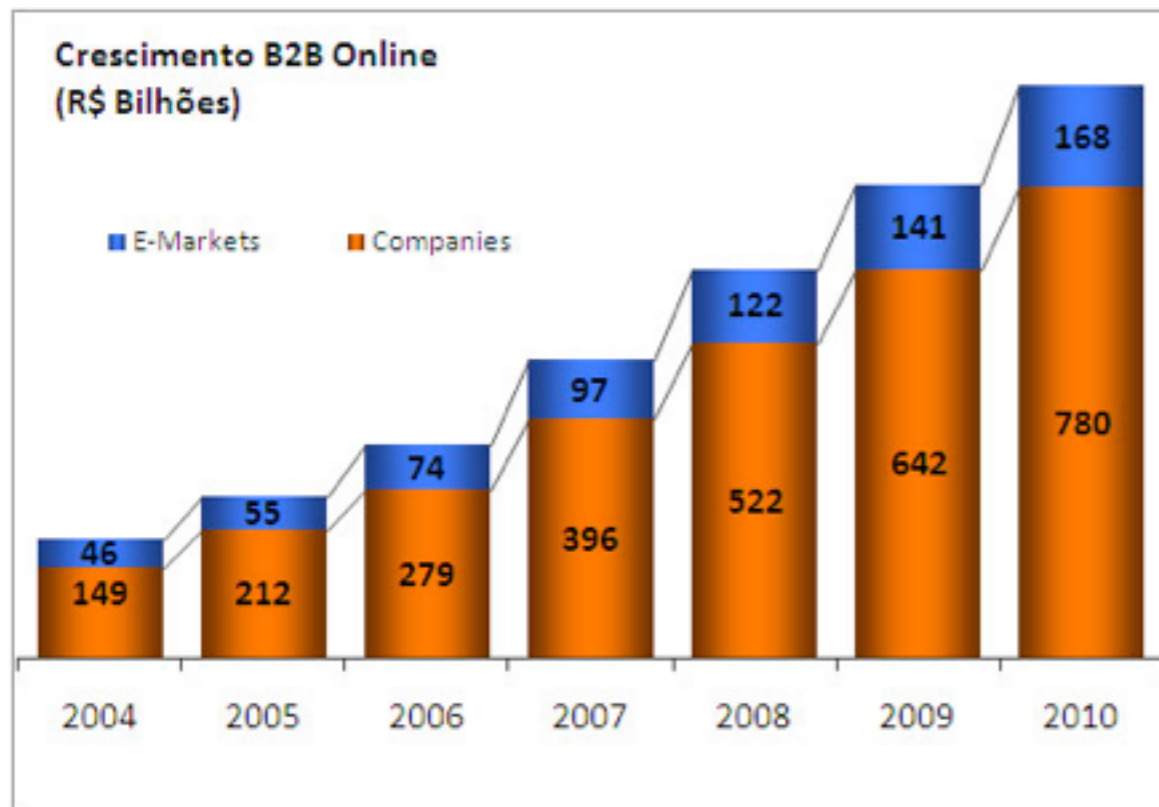
C2C: (*consumer-to-consumer*): transações entre consumidores finais, tais como: leilões e classificados *on line*;

G2C/C2G (*government-to-consumer e consumer-to-government*): transações envolvendo governo e consumidores finais, tais como: pagamento de impostos e serviços de comunicação;

G2G (*government-to-government*): transações entre governo e governo.

# EM SALA DE AULA

- Descreva a relação entre SISTEMAS DE GESTÃO DE CONHECIMENTOS e COMÉRCIO ELETRÔNICO
- O que são sistemas integrados? Como eles alteram o modo de funcionamento da organização
- O que são sistemas de gerenciamento de cadeias de suprimentos? Como eles beneficiam as empresas



Fonte: e-consulting

Em 2010, deverá haver um crescimento de 21%, totalizando os volumes transacionados digitalmente entre empresas em R\$ 947,9 bi.

Separadamente, para B2BOL E-Marketplaces e B2BOL Companies, a estimativa é que os valores cheguem a R\$ 168,2 bi e R\$ 780,1 bi, um crescimento de 18,9% e 21,4% e respectivamente.

Os efeitos da crise internacional foram pouco sentidos, uma vez que, em geral, os contratos pela Web, entre as empresas e suas cadeias produtivas, são de longo prazo.

Em geral, as empresas utilizam o B2B para ganhos de desempenho, redução de custos, otimização de processos e gerenciamento da informação em práticas transacionais (compra, vendas, estoques, logística, etc).

# Para próxima aula

- Atividade em Grupo:
  - Elaborar um ppt com max 5 slides com 1 case de relações comerciais de:
    - B2B
    - B2C
    - B2G
    - G2C
    - G2G
    - C2C

# SUGESTÃO DE LEITURA

- **AMATO NETO, J.** *Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: Oportunidades para pequenas e médias empresas.* São Paulo: Editora Atlas, 2000.
- **BRITTO, J.** *Cooperação industrial e redes de empresas,* In: KUPFER, D; HASENCLEVER, L (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil.* Rio de Janeiro: Editora Campos, 2002
- **CASTELLS, Manuel:** *Internet e sociedade em rede.* In: MORAES, Denis de (org.) *Por uma outra comunicação: mídia, mundialização cultural e poder.* Rio de Janeiro: Record, 2003. \_\_\_\_\_. *A Sociedade em rede – a era da informação: economia, sociedade e cultura* Volume I. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2007
- **FIGUEIREDO, Karen R.** *O uso de tecnologias da inteligência para gestão de demanda de produtos no ciberespaço: estudo de caso “CAPTARE”.* Dissertação de Mestrado PUC-SP-TIDD, 2009.