

UMA CONSTRUÇÃO SÓLIDA

Em 2006, o site *econstroi.com* serviu de palco a transacções de 550 milhões de euros na construção civil. Ao sucesso do site pioneiro, segue-se agora a diversificação

Hugo Séneca

Ainda não havia lei específica sobre a matéria e já a Vortal organizava o primeiro concurso público para a adjudicação de uma obra. Aconteceu em 2004 num concurso para a construção do pavilhão Gimnodesportivo do Campo Grande, Lisboa. O concurso foi lançado pela Junta de Freguesia do Campo Grande no site *econstroi.com* e foi a primeira prova de que o Business to Business (B2B) não conhece fronteiras de sectores e é benéfico tanto para empresas como para o Estado.

«As empresas especializadas no B2B é que têm andado um passo à frente. O que faz sentido, até porque é mais complexo lançar estes projectos no Estado», lembra Paulo Bengala, administrador para a área tecnológica Director de Operações e Tecnologia da Vortal e responsável pela área dos negócios B2B na Associação do Comércio Electrónico em Portugal (ACEP).

O primeiro projecto da Vortal remonta a Julho de 2000, precisamente com o lançamento do *econstroi.com*, uma plataforma *on-line* dedicada à compra e venda de materiais ou adjudicação de empreitadas de construção civil. Hoje, o projecto apresenta várias inovações face ao lançado inicialmente: o *econstroi.com* já dispõe de modalidades destinadas a empresas de menor dimensão, serviços de garantia de pagamento dentro dos prazos, tem 3281 empresas registadas e suporta 4% dos negócios da construção civil portuguesa.

«Pode parecer pouco quando analisado isoladamente, mas na realidade significou um total de transacções de 550 milhões de euros em 2006. A nossa meta é chegar a 50% do mercado nos próximos 10 anos», prevê o responsável da Vortal.

FOCAR PARA DIVERSIFICAR

Constituída por 17 empresas de construção civil e por parceiros estratégicos como a PT e o BES, a Vortal começou a cimentar o sucesso com a especialização num sector, ao contrário de outros portais de B2B portugueses que optaram por servir de "palco de negócios" de vários sectores e segmentos. Curiosamente, foi a aposta na especialização que abriu caminho à diversificação, passados sete anos do lançamento do *econstroi.com*. Tudo porque o site de B2B era utilizado por 700 a 800 empresas que não estavam relacionadas



PAULO BENGALA

É licenciado em Engenharia Química pelo "Técnico" e começou a carreira profissional na Accenture, onde chega a dirigir a Divisão de Consultoria a Entidades Financeiras. Ingressa na Vortal como Director de Operações e Tecnologia em Dezembro de 2000.

VORTAL

Constituída em 2000, começa a marcar posição com o lançamento de *econstroi.com*, um portal que permite concorrer a adjudicações de obras e compra e venda materiais de construção civil, mediante o pagamento de uma subscrição mensal. Emprega 60 pessoas. Actualmente, gere cinco plataformas de B2B. Facturou 4,4 milhões de euros e obteve lucros de 250 mil euros em 2006.

consultoria de processos. É uma nova forma de fazer negócio e as empresas têm de gerir a mudança, visto que, em vez de mandar comerciais para a rua, passam a comprar e a vender na Internet», explica Paulo Bengala.

Estimativas da Vortal revelam que, na área de adjudicações e subempreitadas, cada encomenda resulta no lançamento de um convite a cerca de 20 empresas e recebe, em média, quatro propostas de negócio. Pelo método tradicional, a mesma adjudicação não costuma receber, em média, mais de duas propostas. Na compra de materiais no *econstroi.com*, é frequente a apresentação de mais de seis propostas.

Compatibilidade com aplicações de ERP e CRM, arquitecturas Orientadas a Serviços (SOA), e facturação electrónica são outras apostas do *econstroi.com* que potenciam a mudança de paradigma no funcionamento das empresas.

Muitas destas inovações provêm laboratório que a Vortal mantém no Madam Parque, Costa da Caparica. Actualmente, a empresa está em processo de registar uma patente tecnológica nos EUA.

Tendo em conta o exemplo da *econstroi.com*, Paulo Bengala acredita que não tardará muito para que o B2B se banalize em Portugal: «Numa única aplicação é possível agregar adjudicações, propostas, mapas e análises, o que facilita o processo de compra e eventuais auditorias». □

com a construção civil. No final de 2006, os primeiros "frutos" da diversificação da Vortal viram a luz do dia, com o lançamento de quatro portais: VortalGov, Vortal Energy & Utilities; Vortal Indústria; e Vortal Office & Supplies.

A par da diversificação, a Vortal está apostada na internacionalização. Desde 2005 que a empresa tem uma parceria com Construdata21 para o mercado espanhol, e tem em estudo projectos para outros mercados europeus, sem esquecer o suporte a negócios com os países africanos que falam português.

Mais que uma plataforma de negócios, o *econstroi.com* já se pode assumir como uma mais-valia para a organização das empresas. «Temos uma perspectiva de