



RUMO AO FUTURO

CTT CORREIOS DE PORTUGAL

Manuel Castelo-Branco, Vice-Presidente

Crescer com o E-Commece, APDC, 19 maio

2015



Contexto:
**E-Commerce como tendência chave
no sector postal**

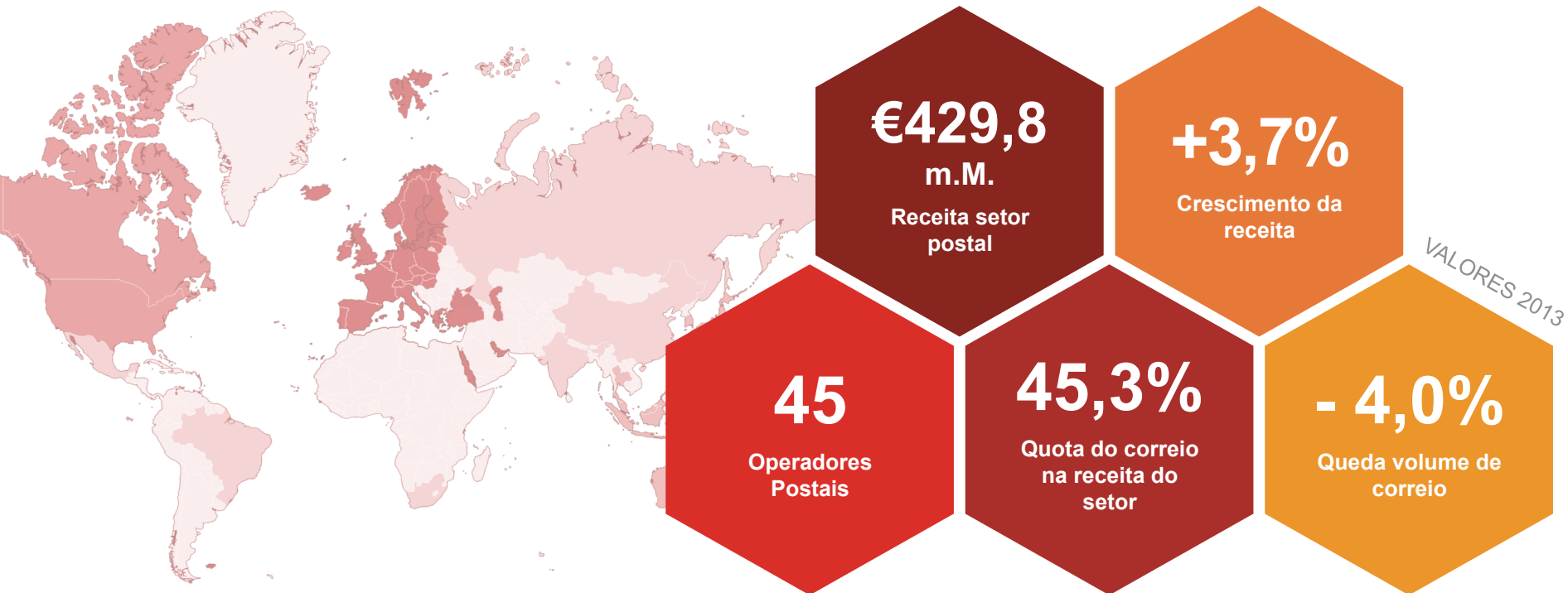


Os CTT hoje:
Um Grupo preparado para crescer



Olhar para o futuro:
E-Commerce como prioridade estratégica dos CTT

SETOR POSTAL EM TRANSFORMAÇÃO, COM O CRESCIMENTO GLOBAL DA RECEITA A CONTRARIAR A QUEDA DO VOLUME DE CORREIO



EXISTEM VÁRIAS FORÇAS QUE OBRIGAM OS OPERADORES POSTAIS A UM PROCESSO DE ADAPTAÇÃO A UM NOVO MODELO DE NEGÓCIO



1

Globalização Liberalização Privatização

(Muito mais) Competição & Escrutínio

2

Digitalização Efeito Substituição

Tudo o que puder ser digital, será digital

4

Potenciação das redes de retalho

Diversificar a utilização da rede (ex. serviços financeiros, serviços do Governo, parcerias, etc.)

5

Eficiência Operacional

Redução de custos nos operadores postais é fundamental para garantir competitividade

6



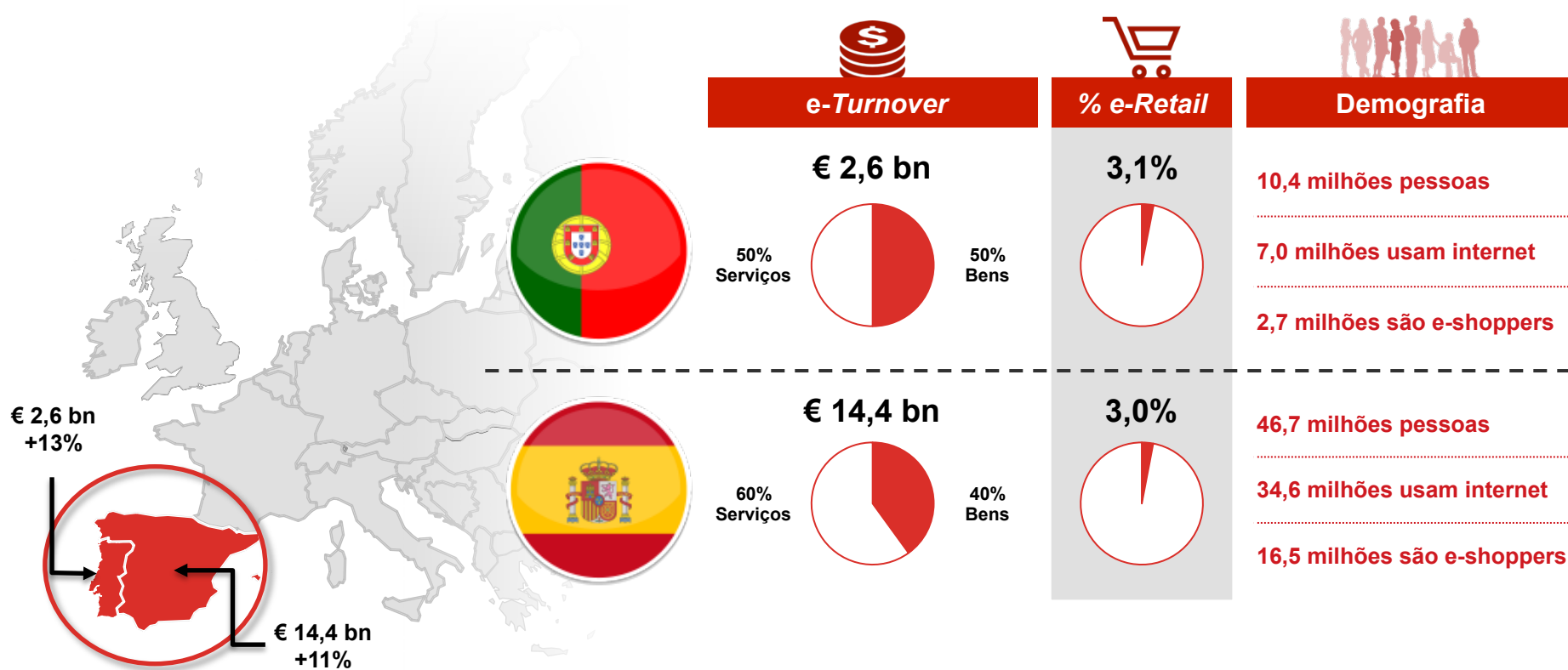
Adaptação a um novo modelo de negócio

3

e-Commerce

Compras online - Um novo paradigma, uma nova oportunidade

E-COMMERCE: A PERCENTAGEM DE NEGÓCIO ONLINE NO MERCADO IBÉRICO REVELA MARGEM DE CRESCIMENTO A CAPTURAR

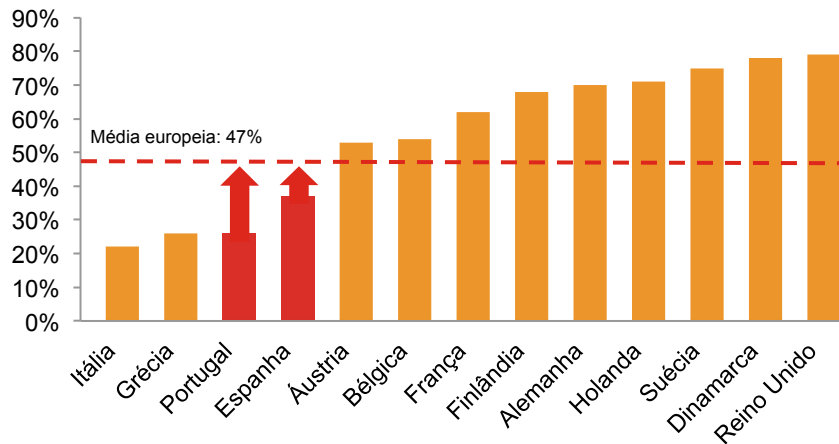


E-COMMERCE: O POTENCIAL DE DESENVOLVIMENTO É IMENSO PELO QUE AS PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO SÃO ELEVADAS



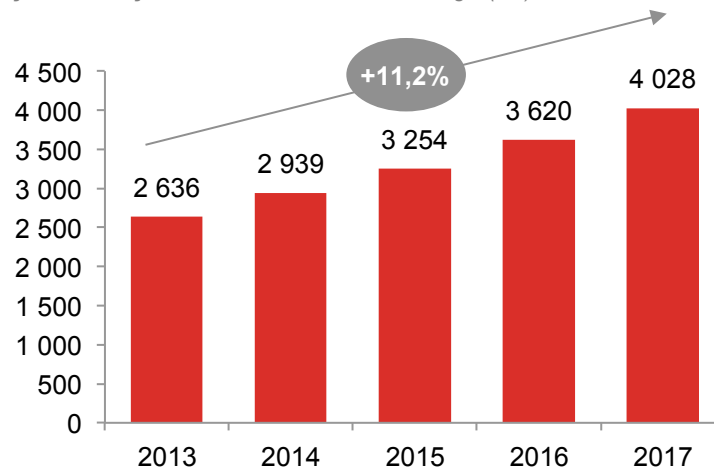
Desenvolvimento do e-commerce na Ibéria abaixo da média

% de indivíduos que compraram bens através da internet em retalhistas nacionais (2014) europeia...



...justifica oportunidade de crescimento substancial (CAGR +11%)

Projeção da evolução receita e-commerce em Portugal (M€)



O relativo baixo desenvolvimento do e-commerce na Ibéria perspetiva um grande crescimento nas encomendas em Portugal e Espanha

E-COMMERCE: NÃO É APENAS UMA TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO, COMO TEM LEVADO A UMA ALTERAÇÃO DOS PADRÕES DE COMPRA GLOBAIS



Um terço do negócio já é gerado por dispositivos móveis

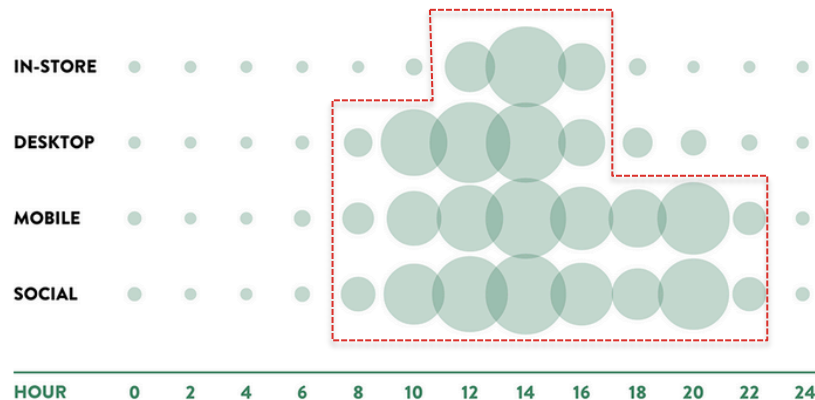


- + 10 p.p. do que em 2013 (23%)
- + 21 p.p. do que em 2013 (12%)

- Em Agosto 2014 pela 1ª +50% do tráfego E-Commerce foi mobile (50,3%)

O 'Always-on shopping' é cada vez mais uma realidade

Breakdown de horários de vendas por canal (volume/hora).



O E-Commerce não é apenas uma tendência de crescimento global, é também uma tendência de alteração de padrões e paradigmas de compra e de consumo

1

Contexto:
E-Commerce como tendência chave no
sector postal

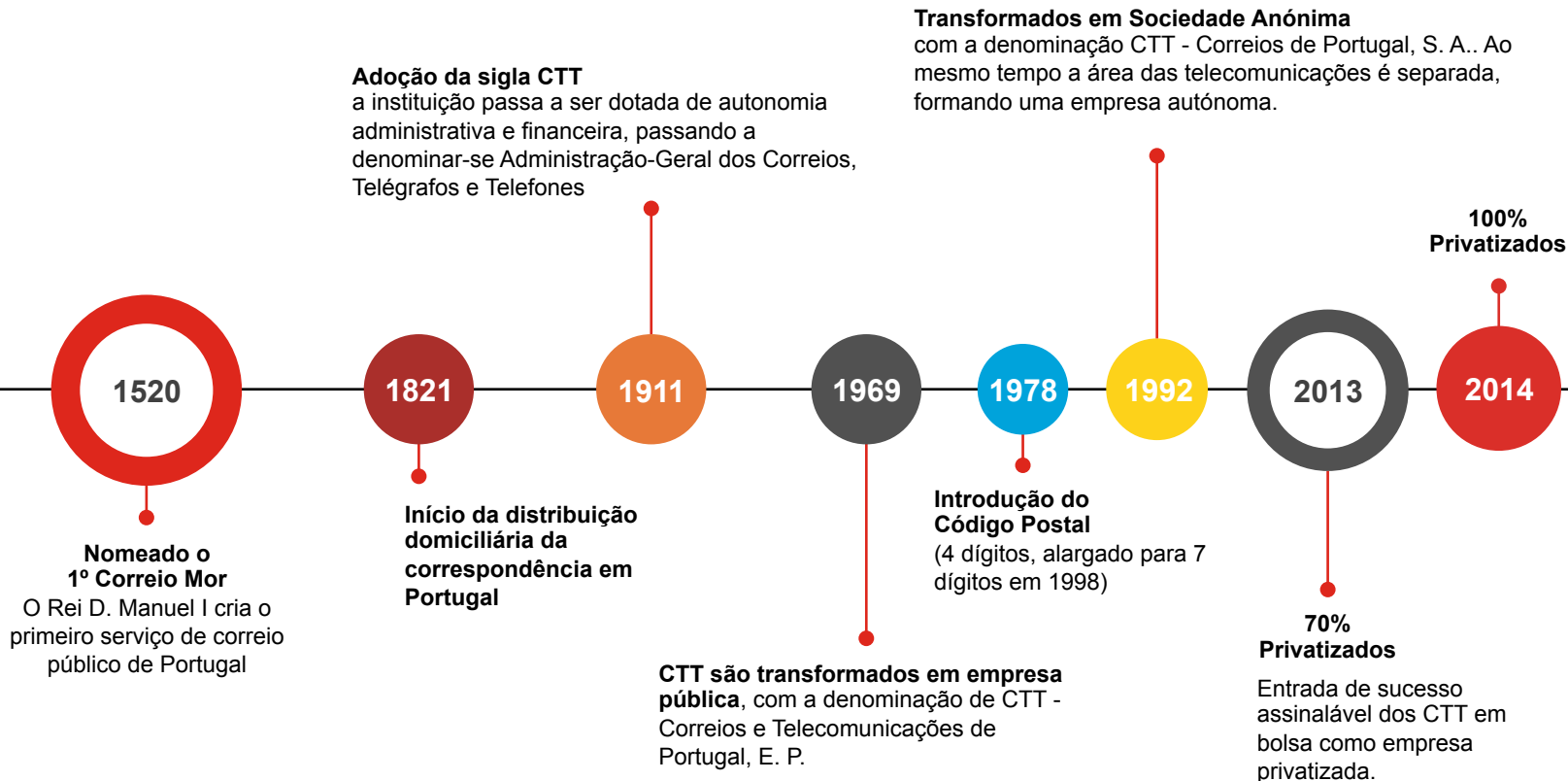
2

Os CTT hoje:
Um Grupo preparado para crescer

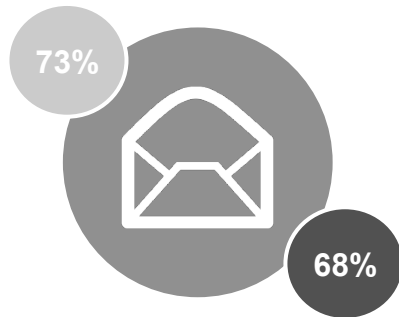
3

Olhar para o futuro:
E-Commerce como prioridade estratégica dos CTT

OS CTT TÊM 500 ANOS DE HISTÓRIA QUE CONSTITUEM UM LEGADO INESTIMÁVEL PARA O GRUPO



OS CTT TÊM HOJE TRÊS GRANDES ÁREAS DE NEGÓCIO



Correio & Soluções Empresariais

CORREIO

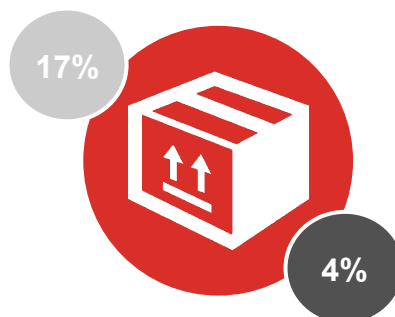
Transacional
Editorial
Publicitário
Encomendas SU
Filatelia

SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

Printing & Finishing
Arquivo e Gestão Documental
(Mailtec)

SERVIÇOS DE RETALHO

Serviços de Terceiros
Serviços do Estado ao cidadão

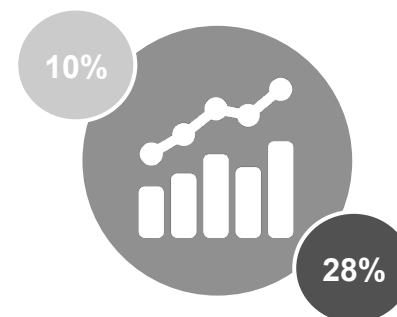


Expresso & Encomendas

Portugal
(CTT Expresso)

Espanha
(Tourline Express)

Moçambique
(Corre¹)



Serviços Financeiros

Poupança
Seguros
Pagamentos
Transferências
Rede Payshop

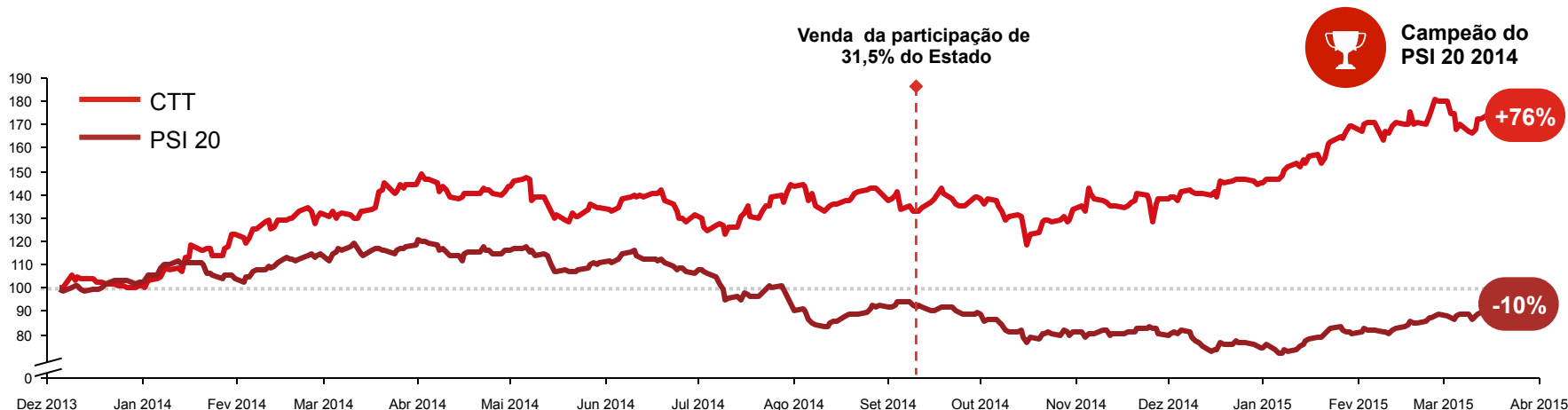
% % Receitas 2014 ²

% % EBITDA 2014 ²

1º ANO COMPLETO EM BOLSA COM PERFORMANCE HISTÓRICA, RESULTANDO EM SUSTENTADA CRIAÇÃO DE VALOR



Desempenho da ação CTT vs. PSI 20. Base 100%, à data de 5 de dezembro de 2013 ¹



100%
DE FREE FLOAT
(MAIOR ACCIONISTA COM
6,7%)



340 M€
EM 45 MINUTOS
E 7% DE DESCONTO NO MAIOR ABB
DE SEMPRE EM PORTUGAL ² (31,5%)



928 M€
DE ENCAIXE PARA
O ESTADO ³



632 M€ ⁴ + 60 M€ ³
DE VALOR ACIONISTA
CRIADO DESDE O IPO

1

Contexto:

E-commerce como tendência chave no sector postal

2

Os CTT hoje:

Um Grupo preparado para crescer

3

Olhar para o futuro:

E-Commerce como prioridade estratégica dos CTT

ESTRATÉGIA: CAPTURAR O FUTURO ALAVANCANDO AS NOSSAS COMPETÊNCIAS E VANTAGENS COMPETITIVAS



CONVERGÊNCIA FÍSICO-DIGITAL



**I. FOCO NA PRESERVAÇÃO
DO NEGÓCIO DE CORREIO**



CRESCIMENTO DO E-COMMERCE



**II. CAPTURA DA TENDÊNCIA
DE CRESCIMENTO NAS
ENCOMENDAS**



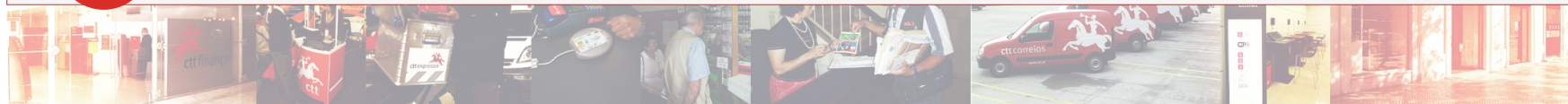
CTT COMO ONE-STOP-SHOP



**III. LANÇAMENTO DO BANCO
POSTAL EXPANDINDO
NEGÓCIO DE SERVIÇOS
FINANCEIROS**



IV. POTENCIAR A ESCALABILIDADE DOS NOSSOS ATIVOS



SOLIDEZ FINANCEIRA

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

PROXIMIDADE FÍSICA

CAPITAL HUMANO

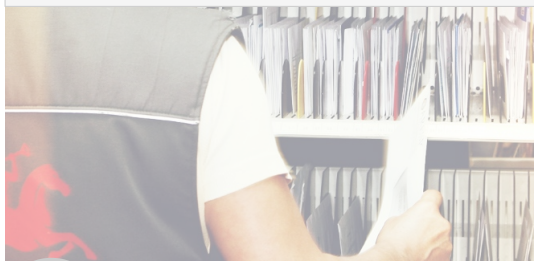
ESTRATÉGIA: CAPTURAR O FUTURO ALAVANCANDO AS NOSSAS COMPETÊNCIAS E VANTAGENS COMPETITIVAS



CONVERGÊNCIA FÍSICO-DIGITAL



I. FOCO NA PRESERVAÇÃO
DO NEGÓCIO DE CORREIO



CRESCIMENTO DO E-COMMERCE



II. CAPTURA DA TENDÊNCIA
DE CRESCIMENTO NAS
ENCOMENDAS

- PORTUGAL: UPGRADE DA OFERTA
- ESPANHA: CRESCIMENTO SUSTENTADO
- E-COMMERCE (OFERTA PRÓPRIA E SEGMENTADA)

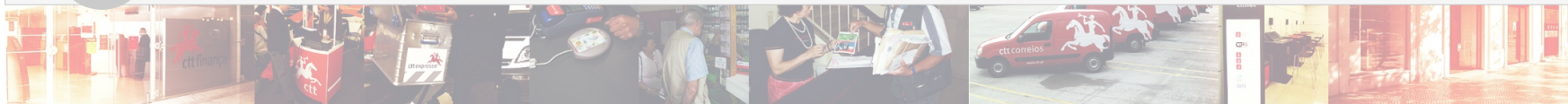
CTT COMO ONE-STOP-SHOP



III. LANÇAMENTO DO BANCO
POSTAL EXPANDINDO
NEGÓCIO DE SERVIÇOS
FINANCEIROS



IV. POTENCIAR A ESCALABILIDADE DOS NOSSOS ATIVOS



SOLIDEZ FINANCEIRA

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

PROXIMIDADE FÍSICA

CAPITAL HUMANO



E-COMMERCE: ALAVANCA PARA ATINGIR OS PRINCIPAIS OBJETIVOS EXPRESSO DO GRUPO CTT



Foram já identificados os principais objetivos Expresso do Grupo, para os quais o E-Commerce contribuirá de forma fundamental...

...em todas as geografias de atuação do Grupo neste segmento, tanto com foco doméstico como internacional



Desenvolver mercados domésticos (Portugal e Espanha)

- PMEs – Liderar a criação de um ecossistema de e-Commerce
- Corporate – Integração de processos em marketplaces próprios
- Soluções IT para plataformas C2X



Fornecer soluções para fluxos inbound

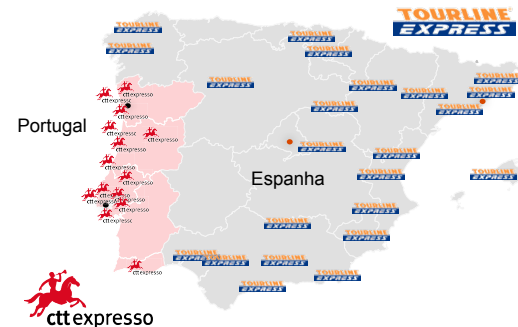
- Rede e-CIP + redes híbridas (carga + serviços postais) / linehubs
- Parcerias internacionais (plataformas e-Commerce, grandes retalhistas, integradores...)
- Virtualização postal



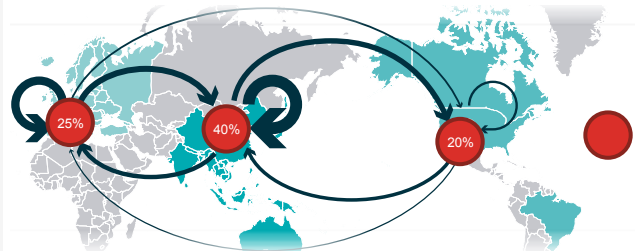
Dinamizar a oferta internacional – outbound enabler

- Participação no projeto e-CIP do IPC
- Parcerias com plataformas globais de e-Commerce (i.e. Alibaba, Amazon, etc.)
- Aposta nos mercados de língua portuguesa (eg. 50/50 joint venture com Correios de Moçambique - CORRE)

Portugal e Espanha



Internacional



Percentagem da receita global do mercado cross-border de e-commerce

E-COMMERCE: JÁ FORAM IDENTIFICADOS PELOS CTT OS PASSOS ESTRATÉGICOS PARA O DESENVOLVIMENTO DO E-COMMERCE



Ações já concluídas para garantir foco e compromisso...

...e estamos já a percorrer um caminho de implementação

1

Prioridade Estratégica

Decisão do board de considerar E-Commerce como eixo estratégico

2

Equipa Dedicada

Criação de uma área dedicada ao E-Commerce

3

Desenvolvimento de Parcerias

e-CIP definido com uma iniciativa chave

4

Conhecer o Cliente e o Mercado

Realizado estudo de mercado sobre e-buyers e e-sellers

Produto / Serviço



- Benchmarking e Gap Analysis da oferta CTT com principais players do mercado
- Desenvolvimento de principais guidelines e plano de ação para o e-Commerce
- Aprovação de nova oferta modular de e-Commerce

Push Comercial



- Definição de processos comerciais e aprovação de objetivos para os diferentes canais de venda e implementação do comité de vendas de e-Commerce
- Parcerias nacionais – Negociação com operador telco para plataforma para PME e com uma grande plataforma C2X

Operações



- Integração de redes de distribuição de encomendas e correio em curso
- Reforço do E-Commerce como uma iniciativa conjunta e cooperativa



E-COMMERCE: POSICIONAMENTO DOS CTT COMO PLAYER DE REFERÊNCIA NO MERCADO IBÉRICO DE E-COMMERCE



PORTFÓLIO E OFERTA DE SOLUÇÕES E-COMMERCE BEST OF BREED ATRAVÉS DE UMA ÚNICA REDE DE DISTRIBUIÇÃO NA PENÍNSULA IBÉRICA

Recolha e Entrega

- Rede PuDo (Pick-up / Drop-off)
 - Lojas CTT
 - Parcerias com Worten
 - Lojas Tourline
- Portfólio completo de serviços de distribuição

Logística

- Armazenagem
- Pick@Pack
- Logística Inversa
- Serviços de Valor Acrescentado

Pagamentos

- Serviços de Pagamento (Cash e ATM)
- Oferta de outros métodos de pagamento online gateway de pagamentos (CC, MB, Paypal, transferência bancária...)

Informação e TI

- Integrações TI (CW, API, plug in...)
- Click&All
- Track&Trace
- Soluções de monilidade - Notificações móveis interativas
- Solução de devolução

**“NÃO SÃO AS
ESPÉCIES MAIS
FORTES NEM AS MAIS
INTELIGENTES QUE
SOBREVIVEM, MAS
SIM AQUELAS QUE
MELHOR RESPONDEM
ÀS MUDANÇAS”**

Charles Darwin



RUMO AO FUTURO

CTT CORREIOS DE PORTUGAL

Obrigado!