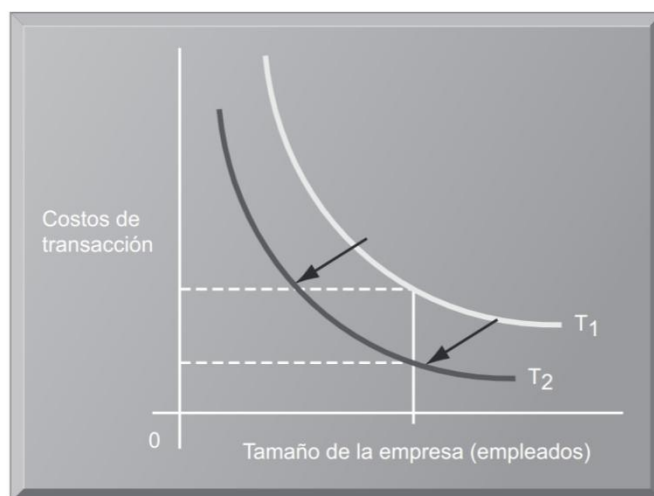


**Nom i cognoms:**

Contestar les preguntes a l'espai habilitat. Ser precisos i concrets. Contestar únicament el que es pregunta.

- 1) Considera la **Figura 1**, on T1 i T2 fan referència a dos nivells en tecnologia de la informació clarament diferents. **Es demana:** a) **Defineix Costos de Transacció**; b) **Describeu** l'impacte de les tecnologies de la informació a les organitzacions sobre la base de la Teoria dels costos de transacció, **a partir d'un exemple clar** que justifiqui el pas d'un nivell en tecnologia de la informació T1 a un altre T2, **identificant clarament els efectes produïts a les empreses a nivell organitzatiu al passar de T1 a T2.** **{1,5 punts - 12,5 minuts}**



**Figura 1:** Teoria dels costos de transacció sobre l'impacte de la TI a l'organització

Font: (Laudon & Laudon, 2008) Laudon, Kenneth C; Laudon, Jane; *Sistemas de información gerencial: administración de la empresa digital* (Apartado 3.2), Pearson Educación, cop. 2008 ISBN: 9789702611912

- 2) Considerar un projecte de sistemes d'informació amb una inversió inicial (any 0) de 30.000€ i uns fluxos nets positius deguts a la inversió de 12.000€ (any 1), 10.000€ (any 2) i 8.000€ (any 3) durant els tres anys de vida del projecte. **Es demana:** a) **calcular** el valor actual net (VAN o en anglès el Net Present Value [NPV]) si s'aplica una taxa d'interès del 5%, justificant si aquesta inversió és rendible o no; b) **explicar conceptualment** en què consisteix el càlcul d'aquest indicador; i c) **Justificar de manera raonada**, sense calcular-ho formalment, quin és el TIR d'aquesta inversió? {1,5 punts - 10 minuts}

Cas de referència 1 (extracte del cas *ResortCom*<sup>\*1</sup> i de la seva web <https://corporate.resortcom.com>)

“ResortCom International és una petita empresa que proveeix serveis d'alt rendiment, com ara serveis financers a empreses de temps compartit, gestió de préstecs, processament de targetes de crèdit, serveis de cobrament, etc...

...”Com a proveïdor internacional de serveis ens relacionem amb centenars de milers de socis de clubs de vacances. Escoltem. Refinem els nostres mètodes i serveis. I hem après què millora l'experiència dels socis, allò que els desenvolupadors necessiten per fer créixer el seu negoci, i com podem augmentar els resultats dels nostres clients...”

...L'empresa requeria un sistema que pogués gestionar vendes, màrqueting, suport tècnic al client, autoservei i aspectes analítics. El programari havia de ser suficientment flexible per satisfer les canviants necessitats del personal de vendes i màrqueting de l'empresa, i integrar-se a més amb altres aplicacions corporatives internes que contenien contractes, factures i transaccions financeres dels clients.

... ResortCom va decidir utilitzar un sistema sota demanda allotjat de RightNow Technologies que semblava complir la majoria dels seus requeriments i tenia una interfície d'usuari especialment amigable...”

<sup>\*1</sup> (Laudon & Laudon, 2008, p. 207)

Laudon, Kenneth C; Laudon, Jane; *Sistemas de información gerencial. Administración de la empresa digital: Décima edición*. Pearson Educación, 2008, ISBN: 978-970-26-1191-2

- 3) Basant-se en el cas de referència 1, es demana: **a) identificar** el tipus d'aplicació empresarial (de les estudiades en aquest curs) que s'adapta millor amb el que descriu el text; **b) definir i explicar** els principals objectius del tipus d'aplicació empresarial identificada; **c) citar** les seves principals funcions.  
{2 punts - 10 minuts}

Cas de referència 2 (extracte del cas Coca-Cola FEMSA. <sup>\*2\*</sup>)

“...El procés d'implementació es va donar primerament en una fase de simulació a les plantes productores d'Argentina i el seu desenvolupament es va basar en un pronòstic de vendes amb més atenció a la prevenda i en arestes com a pla de distribució i implementació, amb definicions quant a l'inventari meta i inventari màxim... ...La visibilitat en tot el procés, així com l'increment en el servei a clients interns i externs ens van ajudar a millorar la nostra operació a cada zona logística...”

“...A fi de prevenir desproveïments o falles en l'operació logística, es van enfocar a la personalització per manca de lliurament dinàmic, el manteniment en el temps de distribució avançat i consideracions en els inventaris màxims i la producció cíclica, sense violar les restriccions de capacitat ni les restriccions d'altres membres de la cadena d'aprovisionament...”

“...Com a conclusió, el representant de FEMSA va esmentar que, a data d'avui, hi ha alineació de la cadena de subministrament, automatització de tasques en cadenes de procés, competència de recursos a nivell global i creixement de pràctiques operatives...”

<sup>\*2\*</sup> Coca-Cola FEMSA. *Tecnología para una operación más rentable*

(<https://thelogisticsworld.com/historico/tecnologia-para-una-operacion-mas-rentable/>)

- 4) Basant-se en el cas de referència 2, es demana: a) **identificar** el tipus d'aplicació empresarial (de les estudiades en aquest curs) que s'adapta millor amb el que descriu el text; b) **definir i explicar** els objectius principals del tipus d'aplicació empresarial identificada; c) **citar** les seves principals funcions; i d) **definir** el terme “cadena de sumistre” que es cita en el text. {3 punts - 12,5 minuts}

Cas de referència 3 (extracte adaptat del cas Vodafone<sup>\*3\*</sup>)

“Vodafone Group PLC és el proveïdor de servei mòbil més gran per ingressos del món, amb 400 milions de clients a Europa, l'Orient Mitjà, Àfrica, Àsia Pacífic i els Estats Units. El 2013, va tenir ingressos de 564,600 milions i més de 86,000 empleats que treballen a més de 30 països. Des de la seva fundació fa gairebé 30 anys, l'empresa ha experimentat un fenomenal creixement, en gran part mitjançant l'establiment d'empreses locals que proveeixen de productes i serveis els seus mercats locals. Com a resultat, l'empresa estava molt descentralitzada i no tenia: pràctiques comunes, operacions centralitzades ni compartició de dades entre les diverses empreses d'operació... .... Vodafone volia funcionar més com una sola empresa global per afrontar millor les pressions competitives. La gerència va demanar una gran transformació perquè això...”

El 2006 es va aprovar el programa de transformació comercial “Evolution Vodafone” (EVO), dissenyat per remodelar Vodafone com una organització centralitzada de serveis compartits i processos de negocis comuns a nivell mundial en finances, recursos humans, operacions i els aspectes comercials. S'intentava instal·lar un sistema capaç d'implementar aquests canvis sobre la base de la integració de les dades i de la definició d'uns processos de negocis comuns que poguessin simplificar i agilitzar la feina...

La companyia va invertir un any a identificar i dissenyar els nous processos de negoci, a definir i integrar les dades, i a establir l'abast d'aquest projecte...”

<sup>\*3\*</sup> (Laudon & Laudon, 2016, p. 376)

Laudon, Kenneth C; Laudon, Jane; *Sistemas de información gerencial: Decimocuarta edición*. Pearson Educación, 2016, ISBN: 9786073236966

- 5) Basant-se en el cas de referència 3, es demana: a) **identificar** el tipus d'aplicació empresarial (de les estudiades en aquest curs) que s'adapta millor amb el que descriu el text; b) **definir i explicar** els objectius principals del tipus d'aplicació empresarial identificada; c) **citar** les seves principals mòduls/funcions.  
{2 punts - 10 minuts}