

Temps: 55 minuts

Publicació notes: 12 gener / Revisió: 13 gener / Publicació notes revisades: 13 gener.

Nom i cognoms:

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

- 1) Considera un projecte de sistemes d'informació amb una inversió inicial (any 0) de 60.000€ i uns fluxos nets positius deguts a la inversió de 25.000€ (l'any 1), 18.000€ (any 2) i 21.800€ (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 4%, justificant si aquesta inversió és rendible o no; **b) explicar conceptualment** en què consisteix el càlcul d'aquest indicador; i **c) Aproximar i justificar de manera raonada**, sense calcular-ho formalment, quin és el TIR d'aquesta inversió? **{1,8 punts - 8 minuts}**
- 2) A classe s'ha treballat amb detall el cas Zara al fer el "Taller SCM". Es va presentar el cas Zara mitjançant el vídeo "Planeta Zara" i es va investigar sobre el cas, aprofundint en el tema de SCM com a objectiu central del taller. D'altra banda s'ha explicat el Model de les Forces de Porter, el qual permet fer una anàlisi del negoci i del seu entorn que serveixi com a punt de partida per entendre com els sistemes i tecnologies de la informació permeten millorar els processos de negocis i la competitivitat. Aprofitant el vostre coneixement del cas Zara, **es demana: a) un anàlisi basada en el model de les forces de Porter** que identifiqui els aspectes de negoci més significatius per a cada força, explicant quan sigui procedent, **com els sistemes i les tecnologies de la informació poden condicionar** (i en quin sentit) els aspectes de negoci identificats. **{2,2 punts - 15 minuts}**

Cas de referència 1 (extracte adaptat del cas Groupon^{*1*})

“...**Groupon** és un lloc web de compres a través d'Internet que ofereix grans ofertes diàriament, per a diferents productes, serveis i esdeveniments culturals, oferts per comerciants locals a cada ciutat on opera... exercint el rol d'intermediari a les activitats de compra col·lectiva entre els comerciants detallistes i els consumidors.

Groupon és responsable de la coordinació durant tot el procés, incloent-hi la negociació, els arranjaments, l'execució, la iniciació de l'oferta ('deal'), l'exposició del bé o servei, etc. Aquest reté en general, la meitat dels guanys obtinguts per les vendes dels cupons, mentre que l'altra meitat correspon al comerciant minorista que proveeix el producte o servei ofert per mitjà dels cupons en qüestió, per la qual cosa Groupon obté els seus guanys a partir del cobrament d'un percentatge als comerciants. Per exemple, si un restaurant via Groupon cobra un cupó de \$20 per un dinar que originàriament costava \$40, Groupon en reté \$10 per aquesta venda. Els Deals necessiten un nombre mínim de persones per poder activar-se i molts d'ells també tenen un màxim de persones que poden adquirir el cupó, sent aquests límits establerts pel comerciant segons la capacitat de cada negoci i servei...

...Amb la intenció d'assolir el nombre mínim de vendes del 'deal' per poder gaudir del descompte, els subscrits es veuen encoratjats a transmetre la notícia per correu electrònic o per mitjà de les seves xarxes socials als seus amics. Si el 'deal' arriba a aquesta massa crítica, a aquells que s'hi van subscriure se'ls cobra la suma de la targeta de crèdit i rebran el cupó a la seva bústia de correu al matí següent...”

^{*1*} Cukierman J. & Ernesto L., 2011. “Groupon, características y factores de éxito”. “Trabajo de Graduación del Departamento Académico de Administración. Universidad de San Andrés”.

<http://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/bitstream/10908/952/1/%5BP%5D%5BW%5D%20T.%20L.%20Adm%20Cukiermann.pdf>

- 3) Basant-se en el cas de referència 1, es demana: **a)** segons els agents que hi participen, **identificar** el nom del model de negoci que millor s'adapta a Groupon, i **concretar quin tipus de solució** dins del model de negoci identificat s'adapta millor al cas descrit; i **b) reflexionar** sobre la viabilitat de mantenir un model de negoci com aquest, destacant els principals factors o problemàtiques que el condicionen. **{1,8 punts - 10 minuts}**

Cas de referència 2 (extracte adaptat del cas *Scotts Miracle-Gro* ^{*2 *})

“...Quan l'empresa de jardins *Scotts* i la principal marca de jardineria *Miracle-Gro* es van fusionar el 1995, van sorgir diversos desafiaments... El resultat va ser que, tot i comptar amb les marques líder de jardineria i gespa als Estats Units (*Roundup* i *Ortho*), a més a més de les dues que conformaven el seu emblema, l'empresa *Scotts Miracle-Gro* patia un declivi en la seva productivitat i servei al client...

...Més enllà dels problemes per la fusió, l'empresa ha de fer gairebé totes les vendes anuals de 10.000 milions de lliures de fertilitzant per a jardí i de més productes de jardineria en una finestra estacional de 10 a 14 setmanes, cosa que suposava un problema d'execució durant la temporada de demanda màxima...

...Com a solució es va adoptar **un primer sistema -que identificarem com a sistema base-** sobre el qual es va integrar un segon sistema **-que identificarem com a sistema addicional-** que afegia eines avançades de planificació del proveïment... L'empresa volia aprofitar les seves dades dels punts de venda (POS) de manera que les compres dels clients activessin automàticament comandes per reaprovisionar les existències. El nou programari incloïa eines per millorar la planificació de la demanda, la planificació de la producció, gestió de la logística...

Aquestes millores, que es van instituir entre els anys 2000 i 2005, van produir un augment en la taxa de compliment de comandes del 92 al 99%, de manera que es va reduir considerablement l'impacte de la manca d'existències en els consumidors...”

^{*2*} (Laudon & Laudon, 2016, p. 357)

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

- 4) Basant-se en el **cas de referència 2** i en relació al **segon sistema -identificat com a sistema addicional-**, es demana: **a) identificar** quin tipus d'aplicació empresarial s'adapta millor al que descriu el text; **b) la definició i l'objectiu principal** del tipus d'aplicació empresarial identificada; **c) citar i explicar** breument les seves funcions principals; **d) Pel que fa al sistema base** que es comenta en el cas, **justificar** quin tipus de sistema ha de ser i les raons que justifiquen la seva instal·lació prèvia al sistema addicional referit en el cas.

{2,2 punts - 12 minuts}

Cas de referència 3 (extracte del cas *American Water*^{*3*})

"*American Water*, fundada el 1886, és l'empresa de serveis públics d'aigua més gran dels Estats Units. ...la companyia utilitza més de 7,000 professionals dedicats a proveir serveis d'aigua potable, aigua residual i altres serveis relacionats a uns 16 milions de persones a 35 estats dels Estats Units i Canadà. La majoria dels serveis d'*American Water* donen suport a les subsidiàries de serveis públics administrades localment que són regulades a nivell estatal als EUA i pel govern federal...

...En un projecte anterior la companyia va aconseguir amb l'ajuda d'un **sistema base** passar de ser un grup descentralitzat de negocis regionals independents, a una organització més centralitzada, amb processos de negocis estàndard a tota la companyia...

...Posteriorment l'empresa es va marcar com a objectiu donar suport a un programa d'intel·ligència de negocis a nivell empresarial basat en una única visió del negoci. Es pensava en un **sistema -que identificarem com a sistema afegit-** que fos fortament analític i que conformés un magatzem de dades capaç de combinar dades pròpies, dades del sistema base que s'ha referit abans (incloent-hi la informació de nous clients, dels sistemes d'administració d'actius empresarials, de la resta d'àrees de l'empresa) i dades externes. Això significava que els usuaris de negocis d'*American Water* van haver de pensar i definir molt bé els tipus d'informes que volien i necessitarien.

...El sistema afegit va proporcionar prop de 100 informes que els usuaris de negocis podien personalitzar. Els usuaris disposaven d'eines que els capacitaven per analitzar dades d'intel·ligència de negocis, basant-se en generar consultes, informes, taulers de control interactius i eines per mantenir netes les dades..."

^{*3*} (*Laudon & Laudon, 2016, p. 243*)

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** i en relació al sistema identificat com a **sistema afegit**, 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 i explicar** breument els seus principals mòduls/funcions. {2 punts - 10 minuts}

