

PandaGas



**Conceptes de Sistemes
d'Informació**

G6

Álvaro Ginette
Jordi Pont
Joan Sánchez
Jordi Sicília
Xavier Oya

Caso: **PandaGas**

1. Actividades que realiza: Cadena valor
2. Fuerzas competitivas
3. Objetivos estratégicos
4. Problemas que presenta
5. Propuesta de solución

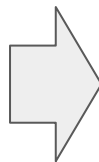
Descripción de la empresa

Negocio

Importación y exportación
de gas per todo el mundo

Clientes

- Operadores nacionales
- Particulares



Cadena de valor

Desarrollo tecnológico

Solución propuesta

Abastecimiento

Envíos procedentes refinerías
propias

RRHH

Sin información

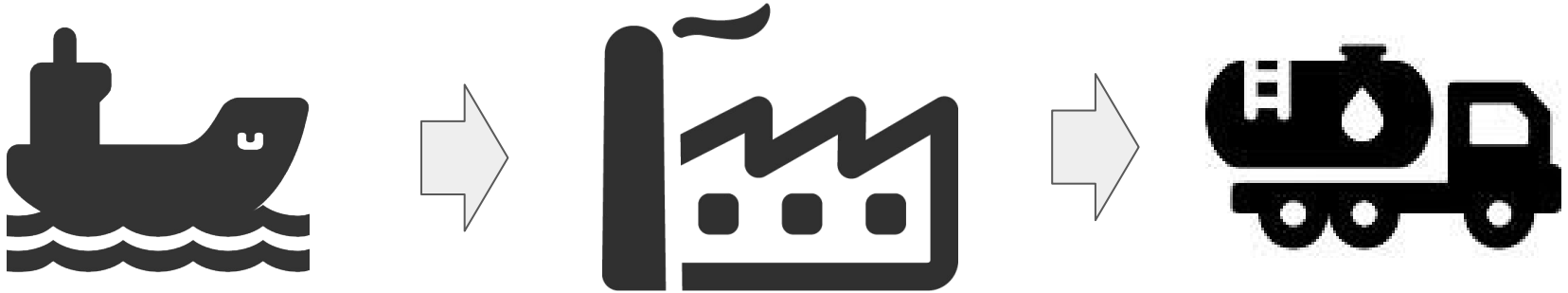
Infraestructura de la empresa

Sin información

Cadena de valor

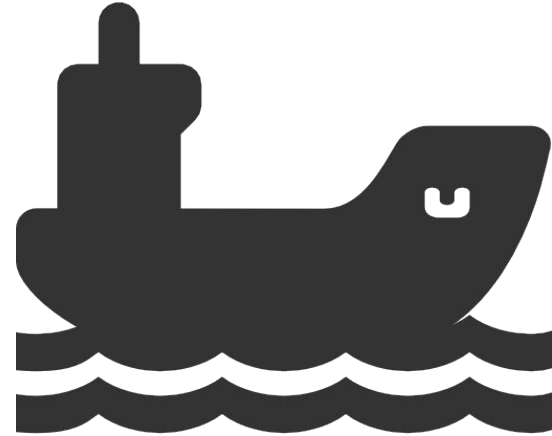
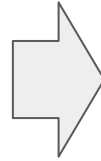


Cadena de aprovisionamiento (General)

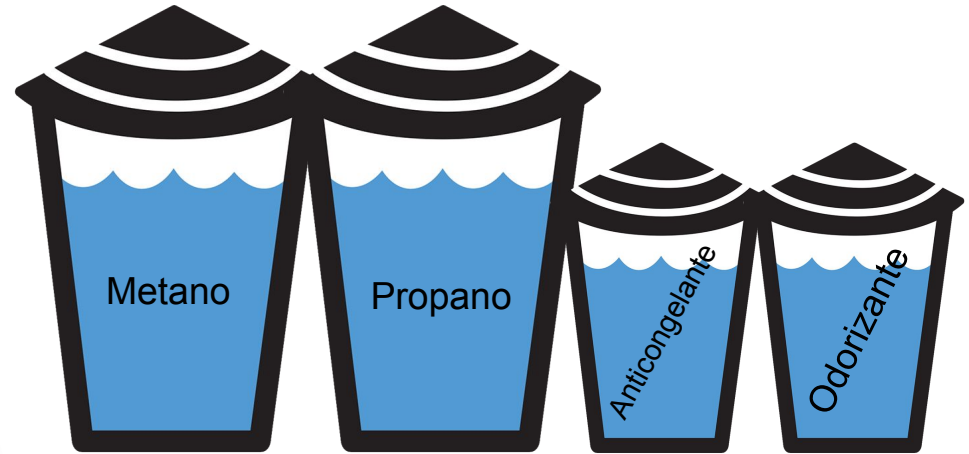


- Filiales
- Operadores locales
- Otros clientes finales

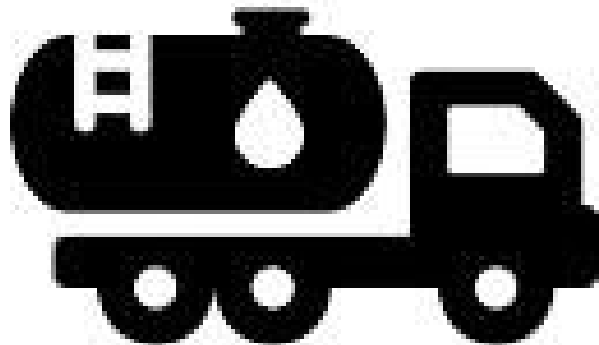
Cadena de aprovisionamiento (Barco)



Cadena de aprovisionamiento (Planta)



Cadena de aprovisionamiento (Camión cisterna)



Productos que ofrecen

- Metano
- Butano
- Mezcla \Rightarrow "Transformaciones en línea"
 - Ejemplos: 1.1, 1.2, 1.3, 1.4

"Adherentes"

- Anticongelante \Rightarrow "En línea"
- Odorizante \Rightarrow De barco a cisterna (Planta)

Proporción

- 1-2 Kg. Adherente X 10.000 Kg Producto

Fuerzas competitivas

1. Poder de negociación de clientes:
 - a. particulares: ninguno
 - b. mayoristas: desconocido
2. Poder de negociación de proveedores
 - Producen el gas ellos mismos
3. Amenaza de nuevos competidores: desconocido
4. Amenaza de productos sustitutos:
 - Energías renovables
5. Rivalidad entre competidores: desconocido

Objetivos estratégicos

- OE1.** Registrar información sobre: transportista, conductor, tractora, cisterna y operadora
- OE2.** Conocer en tiempo real la ocupación de las cisternas
- OE3.** Gestionar fotocopias documentación
- OE4.** Registro de las mezclas por operador
- OE5.** Control de estoc

Objetivos estratégicos

OE6. Registro de material perdido

OE7. Control de impuestos

OE8. Agilizar la entrada de pedidos

OE9. Facilitar al cliente el procedimiento de realizar pedidos

OE10. Disponer de conocimiento acerca del cliente

Problemas: ¡Papeleo con Hacienda!

!!! 1 Producto Fiscal > 1 Producto Físico !!!

Hacienda reclama **Diariamente:**

1. Desglose Entradas
2. Desglose Salidas
3. Pago de Impuestos



Agencia Tributaria

Problemas: Entradas

2 tipos según provenga:



NO paga impuestos, ya se han pagado en el país de origen.

- Documento: **DA**
(Documento de Acompañamiento)



Importación: Tiene que recibir autorización de la aduana.

- Documento: **DA**
(Documento de Aduana)

Problemas: Salidas

Documento: **DC** (Documento de Circulación), info sobre:

- transportista:
 - Tarjeta de Transporte del Operador
- tractora (cabeza de la cisterna)
 - Inspección Técnica del Vehículo (ITV)
 - Tabla de Calibrage
 - Seguro
- material
- destino

Problemas: Impuestos

M#

Metano % impuesto

Venta a Particular = **M16**

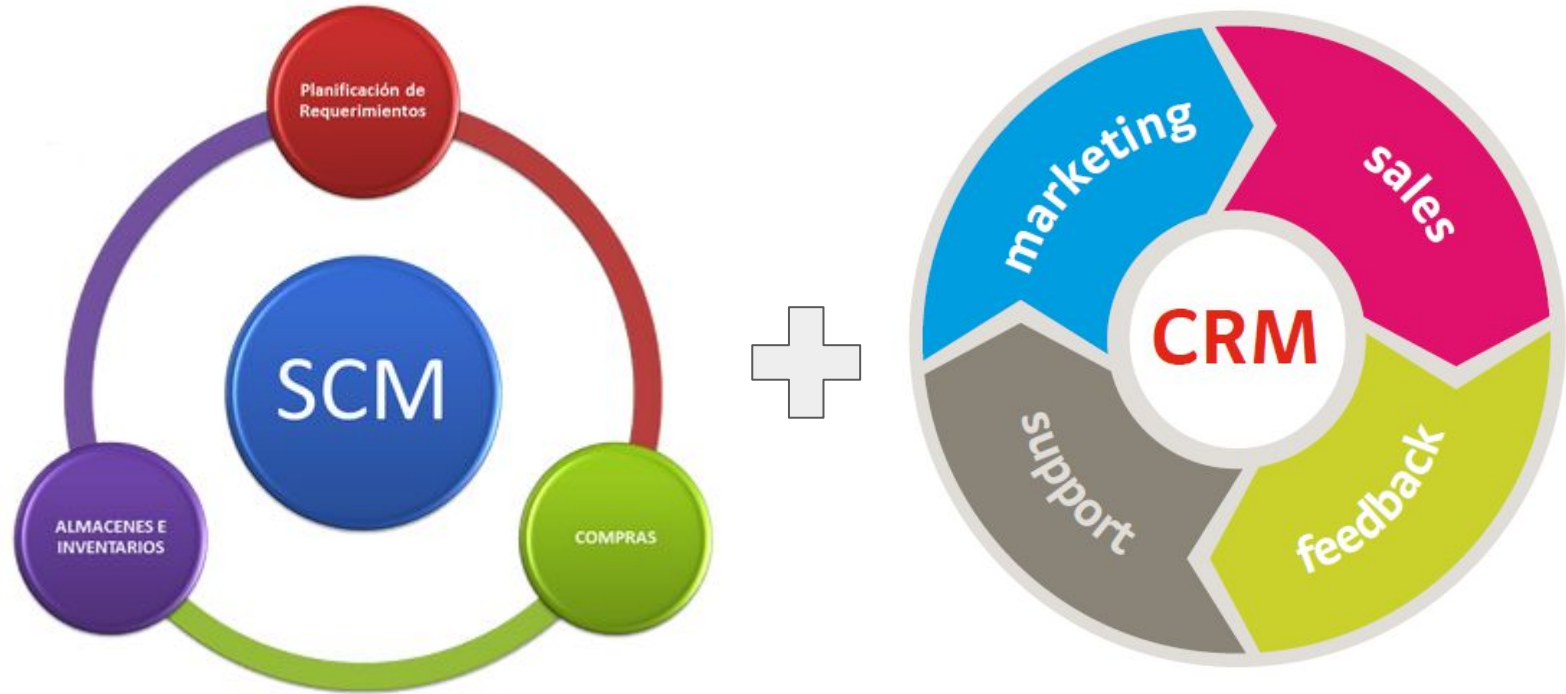
Venta a Operador = **M8**

Venta a Filiales propias = **M0**

Venta para Autoconsumo = **M3**

Mantenimiento de **libro** de **Entradas/Salidas** de los productos fiscales en Planta

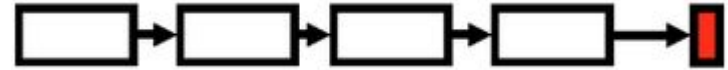
Propuesta de solución



Propuesta de solución: SCM

Cadena de aprovisionamiento o suministro, es una red que enlaza:

- plantas de producción
- centros de distribución
- clientes finales



Ayuda a :

- adquisición de materias primas
- transformación de éstas en productos acabados
- distribución a clientes

Concepto del semáforo en verde



Propuesta de solución: SCM

OE1. Registrar información sobre: transportista, conductor, tractora, cisterna y operadora

OE5. Control de estoc + **OE6.** Registro de material perdido

OE8. Agilizar la entrada de pedidos

OE9. Facilitar al cliente el procedimiento de realizar pedidos

Nos permitirá:

- Producir cantidades adecuadas y distribuirlas a tiempo
- Satisfacer los niveles de excelencia requeridos por el cliente

Propuesta de solución: SCM + sensores

OE2: Conocer en tiempo real la ocupación de las cisternas

Instalación de **sensores** en los depósitos de las cisternas para disponer en tiempo real de datos sobre:

- cantidad de gas
- capacidad disponible

+ alertas

Propuesta de solución: CRM



OE10: Disponer de conocimiento acerca del cliente

- Permitirá a los clientes realizar pedidos de forma ágil
- Ofertas personalizadas a cada cliente

Propuesta de solución: Intranet + BBDD

OE3. Gestionar fotocopias documentación

OE4. Registro de las mezclas por operador

Una **BBDD** para almacenar toda la información.

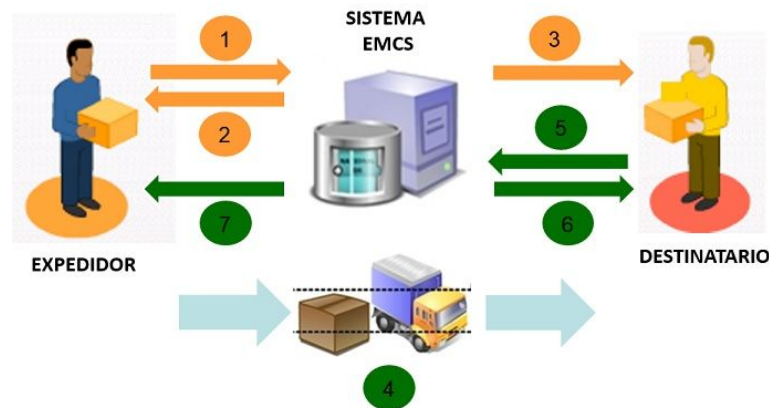
Una **intranet** para acceder a ella de forma privada y ordenada.



Propuesta de solución: EMCS interno

OE7. Control de impuestos

Sistema informatizado de control que permite obtener información en tiempo real sobre los movimientos de productos sujetos a impuestos y efectuar los controles necesarios.



Bibliografía

[Cadena de valor] PORTER, Michael E.; KRAMER, Mark R. The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard business review*, 2006, 84.12: 78-92. pág 4-9

Caso PandaGas de Jorge Fernández González

EMCS: http://www.imim.cat/media/comu/test/Preguntas_frec.pdf
http://vjinformatica.com/vjenocont/emcs_bodegas.pdf



¿Alguna pregunta?



¡Gracias por vuestra atención!