

PandaGas

Una nova empresa d'origen xinès es vol instal·lar a Catalunya, concretament al port de Tarragona. PandaGas es dedica a la importació i exportació de gas per tot el món, així com de la seva distribució final a operadors nacionals i fins i tot en ocasions a particulars. La nova planta ja està en construcció. Els sistemes d'automatització són els estàndards de totes les plantes de PandaGas, i tots els seus sistemes de gestió han estat encarregats a l'empresa ABG, que ha assignat el projecte a *José Masiajust*.

PandaGas ha assignat com interlocutor al senyor *Yuen Hung*, que serà el director de la planta durant els propers dos anys. El senyor Hung convoca una reunió per dimecres vinent en la qual explicarà al senyor Masiajust com volen funcionar. A la mateixa reunió també assistiran altres dues persones: el Director Comercial de PandaGas *Joan Guix*, recentment fitxat procedent de una empresa nacional del mateix sector, i el Director Financer *Pedro Suana* llicenciat en empresarials, amb un Màster d'especialització en Comerç Asiàtic i amb domini de xinès bàsic.

En la reunió el senyor Hung, pren la paraula :

Yuen Hung: "El nostre negoci no és difícil, és fàcil. Carreguem els nostres vaixells en qualsevol de les nostres refineries disperses per tot el món. La càrrega pot ser metà, butà, o qualsevol altre gas en estat líquid, i la portem cap a Tarragona. Inicialment en aquesta planta només tindrem butà i metà encara que el sistema ha de tenir previst que treballem en un futur amb més productes. Una vegada aquí, traslladem el gas als nostres dipòsits. Com pot haver observat a la entrada, actualment tenim dos dipòsits grans, i dos petits. Els dos grans són un per al metà i un altre per al propà, mentre que els dos petits un conté anticongelant i l'altre odoritzant".

José Masiajust: "També venen aquests productes?"

Yuen Hung: "No, no. El odoritzant és necessari per donar olor al gas en els transports, el gas tractat no te cap olor, així que li hem de posar alguna cosa perquè el puguem olorar en el cas d'una fugida. El anticongelant és necessari per evitar que en els transports es congeli el gas líquid, en el cas que es dugui a una zona molt freda."

José Masiajust: "Però això no adúltera el producte?"

Yuen Hung: "En absolut. Les quantitats no són molt grans, per cada 10.000 quilos sortits 1 o 2 son d'anticongelant o odoritzant, més o menys"

José Masiajust: "Quilos?, suposo que vol dir litres"

Yuen Hung: "Nosaltres treballem amb quilos, ja que el gas líquid pot estar a diferents pressions. Segons la pressió els gasos ocupen més o menys volum i això dificulta els càlculs, per això fem servir els quilos"

Joan Guix: "Sí, és pràctica habitual en el aquest mercat."

Yuen Hung: "Una vegada en la nostra planta i emmagatzemat en els nostres dipòsits, ho venem o ho distribuim o be cap a alguna de les nostres filials en la CEE, o be als nostres operadors locals (som majoristes) o be als nostres clients finals. Els nostres productes poden ser metà, butà o qualsevol barreja d'ells que se'ns sol·liciti"

José Masiajust: "Cóm.? Barreges?. No ho acabo de entendre."

Yuen Hung: "Els nostres clients poden demanar barreges per tenir un combustible,

específic, generalment són barreges de tipus 1-1, 1-2, 1-3, 1-4 encara que hem de ser capaços de subministrar qualsevol tipus de combinació."

José Masiajust: "I on les emmagatzemen?. Només hi ha dos dipòsits."

Yuen Hung: "Les fem directament sobre el camió cisterna. Són el que nomenem: *'transformacions en línia'*."

José Masiajust: "Ja ho veig... L'odoritzant i l'anticongelant també el posen 'en línia'?"

Yuen Hung: "No, només l'anticongelant. L'odoritzant es posa al carregar el gas des dels vaixells a les nostres cisternes. Senzill..., oi?"

José Masiajust: "Això sembla..."

Joan Guix: "El negoci si ho és de senzill, com tots els d'intermediació. El problema és la paperassa amb Hisenda (la comercialització te impostos especials) i les estrictes normatives en el transport de mercaderies perilloses."

José Masiajust: "Sabia que hi havia alguna cosa més."

Joan Guix: "Li començaré parlant dels productes fiscals. Per a Hisenda cadascun dels nostres productes pot ser un o més productes fiscals. Nosaltres cada dia els hem de fer arribar a Hisenda un desglossament dels moviments dels nostres productes fiscals, tant les entrades de productes a la planta com les sortides, així com el receptiu pagament d'impostos. L'hi explicaré amb un exemple:

Imagini's que el vaixell arriba al nostre port i comencem a descarregar el gas. Aquestes entrades poden ser de dos tipus: entrades de la CEE o entrades d'importació.

Si l'origen és un país de la Comunitat, és a dir d'una de les nostres filials en la CEE, aquest carregament ha de venir amb un document d'acompanyament (DA). Diem aleshores que el producte 've despatxat', és a dir, no paga impostos d'entrada en la CEE ja que s'han pagat en altre país. Si aquest carregament no ho porta hauriem de sol·licitar un DA i informar de l'anomalia a la nostra filial.

Per altra banda, si l'entrada no procedeix de la Comunitat, el producte no podrà sortir de la terminal fins rebre l'autorització de la duana (el DA). Aquesta acció se anomena despatxar.

Una vegada tenim el producte en les nostres cisternes, hem de mantenir un llibre de les entrades i sortides dels productes fiscals. Per a nosaltres el metà o butà o les barreges són els nostres productes comptables, es a dir dels productes que tenen una existència física, però depenent de a qui l'hi venem Hisenda ho considera un producte fiscal diferent. Per exemple:

Si el metà (M) l'hi venem a un particular te uns impostos del 16% i es converteix, a efectes fiscals, en el producte (M16) ; el mateix metà (M) l'hi venem a un operador, té uns impostos del 8% (M8); si l'hem d'enviar a una de la nostres filials, aleshores no té impostos i esdevé fiscalment (M0) i si és per a autoconsum nostre, té un 3% i es tractarà fiscalment com el producte (M3).

Per a nosaltres tot és metà M, però hem de registrar les entrades per a cadascun dels quatre productes M0, M3, M8 i M16.

A més estan els documents de circulació (DC). Hem d'expedir un per a cadascuna de les sortides de producte de la nostra terminal, i tenim la responsabilitat legal de que tot estigui en perfecte ordre. Cada DC ha de tenir la informació del transportista i de la tractora"

José Masiajust: "¿Què és una tractora?, La veritat es que començo a perdre'm una mica"

Joan Guix: "És el cap d'un camió cisterna, pot arrossegar una o mes cisternes. Quan surten carregats de la nostra planta hem d'assegurar-nos que tota la seva documentació estigui en regla, si alguna d'aquesta documentació no la tinguessin o estigués caducada tenim l'obligació legal de no deixar-los sortir. En aquests casos, el que fem es desplaçar-los cap a una zona d'espera fins que li arribi la documentació que els manca."

José Masiajust: "Quina documentació necessiten?"

Joan Guix: "Varia segons el producte però en general, la Targeta de Transport de l'Operador, la ITV, la Taula de Calibratge, las assegurança, etc.... El sistema hauria de registrar tota la informació sobre els transportistes, els conductors, les tractores, les cisternes i les operadores. Així com gestionar les fotocòpies que ens agradaria fer de la documentació per si on cas s'extravien durant el transport, poder cobrir-nos les esqueses justificant que la tenien al sortir de la planta.

Una vegada tot esta en ordre en la documentació expedim el Document de Circulació (DC) en el qual consta el transportista, l'operador, la tractora, la destinació final del material, etc.... en alguns casos és obligatori fins i tot introduir la ruta que seguirà el conductor, però amb el metà i el butà no és necessari. Encara que si el camió es trobés molt allunyat de la destinació que posa en el DC, sens dubte el conductor tindrà problemes amb els mossos"

José Masiajust: "M'ho imagino, transportar materials perillosos no ha de ser el mateix que transporta melons o tomàquets"

Joan Guix: "Per descomptat, ells tenen més marge"

José Masiajust: "Es clar. Una pregunta que m'inquieta: els particulars compren tant gas com per a omplir un camió cisterna?. És que el meu sogre té una casa a la muntanya i la cisterna-dipòsit que té no és tan gran."

Joan Guix: "Generalment no, amb una cisterna podem servir a uns cinc o sis clients finals, en aquest cas s'han d'emplenar cinc o sis DC'S amb distintes destinacions i servir-los tots junts. Això ens dona un altre maldecap i es que com mai saben molt bé la quantitat que els manca en els dipòsits nosaltres no podem ajustar la càrrega del camió, i sempre existeixen diferències entre el demanat i el posat. El que fem habitualment es que el mateix operari s'apunta el que li posa a cada client i després realitzem una devolució del sobrant, si és que sobra"

José Masiajust: "Quan un camió surt cap a una de les seves filials necessita també el DC?..

Joan Guix: "No, solo de DA indicant la destinació que ens proporciona la duana. I en ambdós casos tindran l'albarà de lliurament."

José Masiajust: "Ara ho veig clar"

Pedro Suana: "Per a fer-se una composició inicial falta que li expliqui la nostra campanya de captació de clients operadors"

José Masiajust: "Endavant, si us plau"

Pedro Suana: Necessitem fer-nos un lloc dins el mercat nacional, així que vam contactar amb els operadors que treballen a Catalunya i els hem ofert (a més d'un preu molt competitiu) la possibilitat de realitzar magatzematge del producte comprat dintre de les

nostres instal·lacions. El producte no sortirà del nostre dipòsit però pertanyerà a l'operador i no a nosaltres. D'aquesta manera l'operador podrà beneficiar-se de descomptes per grans volums de compres sense necessitat de endur-se'l i nosaltres podrem planificar millor les nostres comandes a Xina."

José Masiajust: "I que passarà si han de servir a un operador però tot el producte emmagatzemat pertany a un altre?"

Pedro Suana: "Realitzem una cessió de producte entre operadors i en la següent comanda s'aplica un descompte a l'operador que cedeix proporcional a la quantitat cedida i al lapse de temps de cessió. De totes maneres els operadors tindran assignat una capacitat màxima d'emmagatzematge en els nostres dipòsits"

José Masiajust: "I si hi ha un trencament del stock d'un operador?"

Pedro Suana: "Esperem que això no ocorri mai, però en aquest cas deuríem indemnitzar a l'operador."

José Masiajust: "I amb les barreges.? També es poden comprar i deixar-les emmagatzemades."

Pedro Suana: "Si, desitgem que el seu sistema ens gestioni eficaçment aquests dipòsits virtuals."

Joan Guix: "També deurà tenir en compte les regularitzacions de material perdut. Cada dia perdem certa quantitat per vessaments o petits fuites controlades dels quals hem de informar en els llibres de moviments per a no tenir un stock incorrecte.

I no s'oblidi del fet de que ni el odoritzant ni el anticongelant han de pagar el mateix impost del producte amb el qual va, ja que tant l'odoritzant com l'anticongelant tenen els seus propis impostos."

Pedro Suana: "Abans de finalitzar, m'agradaria disposar d'alguna forma per a agilitar l'entrada de comandes i permetre que els nostres clients puguin fer-les de forma àgil. I si és possible que el sistema ens suggereixi que ofertes podem fer-los als nostres clients segons el tipus de comandes que ens han fet. "

José Masiajust: "Aquesta part potser deuríem abordar-la més endavant".

Pedro Suana: "Em sembla bé, però després no vull dur-me sorpreses del tipus 'el sistema no ho permet' o 'no tenim suficients dades'"

José Masiajust: "No es preocupi, ho tindrè en compte en el meu anàlisi. En una setmana els hi portaré l'anàlisi de requeriments inicial sobre la qual començarem a treballar. Si els sembla bé"

Yuen Hung: "Intenti que estigui abans. No oblidi que hem d'estar en marxa en quatre mesos. I al cap i a la fi el nostre negoci és molt senzill. Si té qualsevol dubte cridi'm, estic a la seva sencera disposició"