

1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



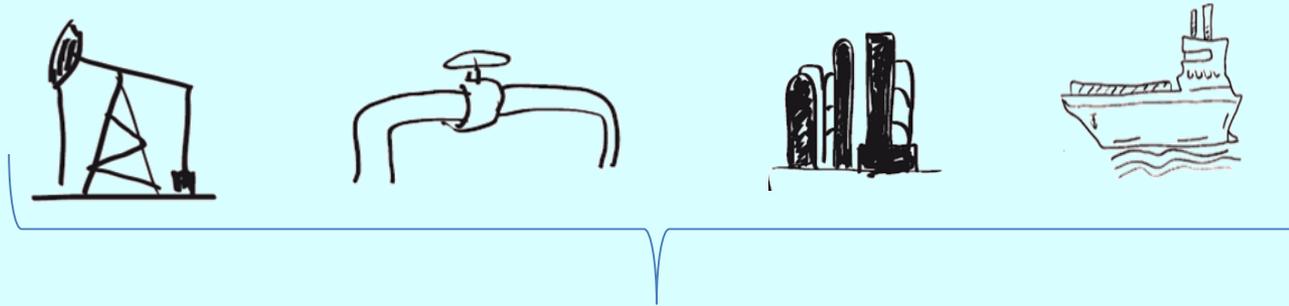
Creación de valor y cuantificación de beneficios aportados al negocio

Soluciones Operaciones de Negocio “SON”
que apalancan la optimización de recursos
para el Transporte y Logística
de Hidrocarburos

1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Proceso de negocio



- Alinear e integrar los recursos tecnológicos y el conocimiento hacia el cumplimiento del plan de Negocio.
- Identificar las necesidades tecnológicas y de conocimiento que apalanchen las metas y objetivos del Plan Estratégico de Negocio.



Proceso de soporte

1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



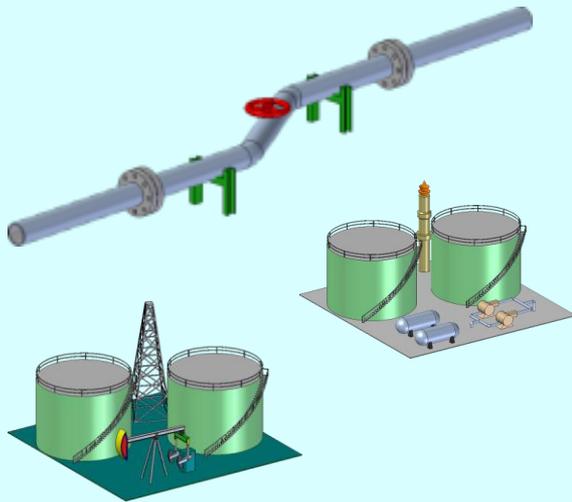
Plataforma de tecnología – Negocio de Transporte



1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Soluciones de Información en Transporte



El negocio de transporte realiza su operación con el apoyo de Sistemas Operaciones de Negocio (SON) lo cuales permiten:

- La integración de información entre las diferentes áreas.
- Fuente de información para la toma de decisiones.
- Consolidación de información clave para la facturación del servicio de transporte de hidrocarburos
- Interfaz entre los equipos de campos y los centros de control de operaciones

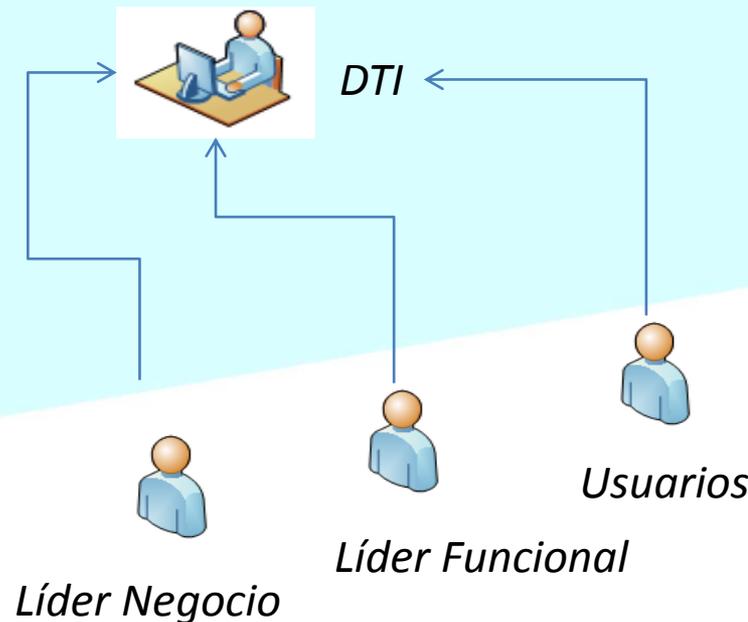
1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Estrategia de generación de valor en transporte

Como lo estábamos haciendo?

- Cada rol solicitada requerimientos de manera independiente
- Subutilización de los SONs
- Proyectos de tecnología de información no finalizados
- El conocimiento de la tecnología quedaba en el tercero y no en el negocio
- Los costos de los SONs superaban los beneficios,
- Duplicidad de funcionalidades en diferentes SONs



1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Estrategia de generación de valor en transporte

Asegurar promesa de valor
(calidad, cantidad y oportunidad)

Que implementamos?

Optimización de costos

Generación
de valor

Generación de Ingresos

Planeación Tecnológica a nivel estratégico
(Predictivos)

Emitir lineamientos internos para la
Gestión de Tecnología

Áreas operativas enfocadas en el proceso

Evitar duplicar esfuerzos



Aseguramiento de la Incorporación de
tecnologías para todas las áreas y
tecnologías

Asegurar la implementación de los
lineamientos corporativos en temas de
gestión tecnológica

Optimización de Recursos

1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Estrategia de generación de valor en transporte *Que resultados hemos tenido?*

Caso 1: Facturación de decimales en productos refinados

Desde septiembre del 2013 se inició un proceso de mejora para la facturación de cifras decimales desde la medición hasta la facturación (SAP).



Hoy contamos con la inclusión de cifras decimales para los volúmenes netos y brutos de todas las transacciones (entregas, recibos, despachos, etc) de los diferentes productos contabilizados diariamente en transporte, siendo estos volúmenes parte activa de los estados financieros de la empresa.

Costo beneficio de la iniciativa: El factor J del proyecto es 8.79 cuyo beneficio anual generado por el proyecto es de \$177.77 KUSD por año a partir del 2014.

1er Foro en Gestión de Servicios de TI: ¿Cómo convertirse en un CIO que le genera valor al Negocio?



Estrategia de generación de valor en transporte *Que resultados hemos tenido?*

Caso 2: Estatización para la liquidación de inventarios en tanques

Diferencias volumétricas en liquidaciones de tanques atmosféricos

Disponibilidad, oportunidad y unificación de la información
operacional local

FIRMA
SUPERVISORA



Sistema OGP

La comprobación de la puesta en productivo del sistema OGP en la
planta de Arguaney, Monterrey, Porvenir y Altos de Porvenir,
confirma los beneficios de la solución, en un valor de 1.646,41 KUSD

