
FRACOGA SA

Sistema de REDEM

DOCUMENTO DE LA EMPRESA

Versión 1.0

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
18/10/2023	1.0	Versión preliminar como propuesta de desarrollo.	Diaz Dylan S. - 56425 Figueroa D. Agostina - 56426 Furmanski Lucas J. - 56456

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

Tabla de Contenidos

1	Introducción	4
1.1	Historia de la Organización	4
1.2	Misión	4
1.3	Visión	4
1.4	Objetivos y Valores	4
2	Organización	5
2.1	Determine el Límite y el Alcance del Sistema de Estudio	5
2.2	Organigrama	5
3	Descripción del Proceso de Negocio	6
4	Modelo el Negocio con el BPD	7
A.	Anexos	8

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

Documento de la Empresa

1 Introducción

1.1 Historia de la Organización

El 18 de octubre de 1916, nació Don Alfredo Napoleón López, descendiente de una familia de agricultores, dedicados a la explotación agrícola y forestal.

Con el paso del tiempo, él comienza a dedicarse a la producción de legumbres, cereales y oleaginosas, logrando en pocos años convertirse en uno de los productores más prestigiosos del Sur de la Provincia de Salta, inculcando a las generaciones venideras, respeto, dedicación y sacrificio a la empresa familiar.

Su legado sigue intacto hasta la actualidad.

FRACOGA S.A. es una empresa familiar, dedicada a la producción y comercialización de cereales, legumbres y oleaginosas, hace más de 80 años, donde día a día aplican la más alta tecnología en los cultivos que producen en nuestros campos, los que se encuentran ubicados al Sur y Este de la Provincia de Salta. Una vez cosechados, los granos son llevados a la planta procesadora, donde son expuestos a rigurosos controles de purificación y calidad, logrando así, un producto Premium acorde a los mercados más competitivos del mundo.

1.2 Misión

Envasar calidad, sabiendo que todos sus productos son hechos totalmente con lo que elaboran.

1.3 Visión

Tener el mejor precio y calidad del mercado, para poder estar en la mesa de todos los argentinos.

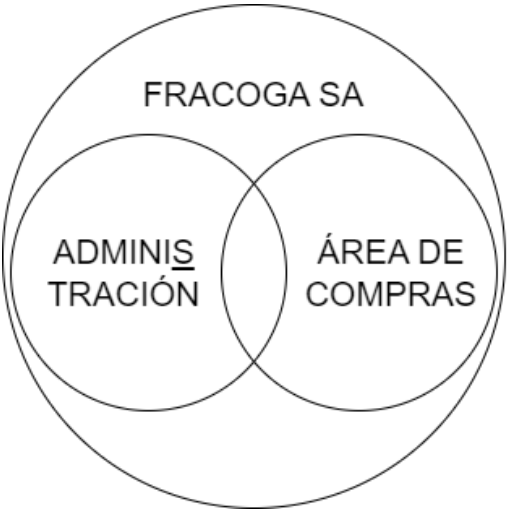
1.4 Objetivos y Valores

Unidad, conexión con la naturaleza, calidad, cuidado del ambiente, sencillez, renovación, amor por el medioambiente, inspiración, excelencia, innovación, motivación y valor por la comunidad.

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

2 Organización

2.1 Determine el Límite y el Alcance del Sistema de Estudio



2.2 Organigrama

Cuerpo Colegiado	Presidente
1er Nivel Gcia. General.	Gerente General
2do Nivel Gcias. De Área	<div>Jefe Área Admn</div> <div>Jefe Área Compra</div> <div>Jefe Área Venta</div> <div>Jefe Área Produccion</div>
3er Nivel Departamentos	<div>Aux. Contable</div> <div>Tesorero</div> <div>Aux. RRHH</div> <div>Aux. Compras</div> <div>Peritos de Granos</div> <div>Aux. Ventas</div> <div>Aux. Marketing</div> <div>Supervisor Calidad</div> <div>Maquinistas</div> <div>Operarios</div>

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

3 Descripción del Proceso de Negocio

Fracoga S.A. realiza constantemente compras a diversos proveedores de cereales, granos y legumbres. Gran parte de ellos son empresas agrícolas o pequeños productores. Cada vez que se realiza una compra, se debe llevar a cabo un proceso de recepción de la misma.

Este proceso sigue las siguientes etapas:

Una vez que se realiza la compra, el gerente de compras envía la orden de compra a Administración. Estos se encargan de recibir y registrar la orden de compra en el sistema.

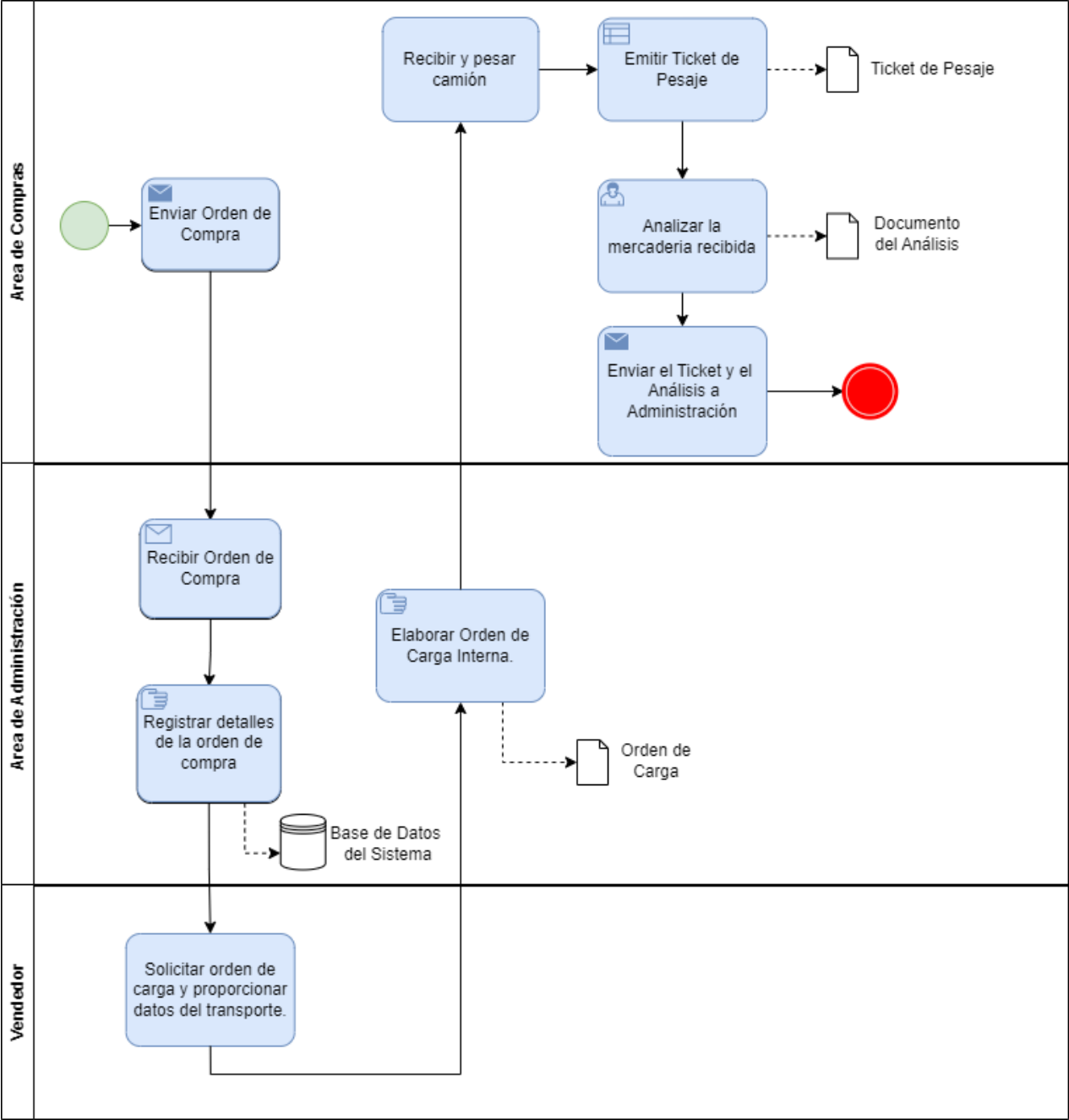
Luego, el vendedor solicita una **orden de carga** y otorga los datos del transporte. Administración revisa la solicitud del vendedor y emite orden de carga interna con datos del camión proporcionados por el cliente adjuntando la orden de compra. Se comunica a los operarios de la balanza, de la recepción del camión.

Se recibe el camión y se procede al pesaje en balanza. El encargado de balanza emite por triplicado un **ticket de pesaje**. Envía uno a administración, queda otro en archivo de balanza y el tercero para el chofer.

Se realiza análisis de la mercadería recibida. Administración registra en el sistema la recepción de la mercadería con el número de ticket y el análisis realizado.

Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

4 Modelo el Negocio con el BPD



Sistema de REDEM	Versión: 1.0
Modelado del Negocio	Fecha: 18/10/2023
Documento de la Empresa	

A. Anexos

A.1 Elicitación

- **Etnografía:** al visitar la planta de la empresa, se nos mostró el funcionamiento de todos los procesos que se llevan a cabo allí y cómo se relacionaban unos con otros. Finalmente, hicimos un profundo enfoque en el proceso elegido ya que pudimos observar con detalle el funcionamiento del mismo, el funcionamiento del sistema actual que utilizan y las limitaciones que conlleva su uso.

- **Entrevista:** algunas de las preguntas que hicimos fueron:

1. *¿Poseen algún sistema de información de la empresa?*

Sí.

2. *¿Existe algún proceso que utilice algún sistema que requiera ser mejorado? Si es así, ¿cuál?*

Sí. Este sistema involucra al proceso de la recepción de compra. Parte del mismo está contemplado en un sistema general, pero el proceso no está comprendido en su totalidad por este.

3. *¿Qué desventajas presenta este sistema en este proceso?*

Se pierde bastante tiempo; por ejemplo, para registrar el pesaje de los camiones se los debe notar manualmente en una planilla para que luego se lo suba al sistema. Asimismo, al realizar las pericias, el informe debe ser redactado manualmente y entregado en administración luego, perdiendo tiempo valioso si es necesario hacer algún reclamo por cambio de mercadería.