
FRACOGA SA

Sistema de REDEM

Primer Avance

Versión 2.0

Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
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
12/12/2023	2.0	Versión preliminar como propuesta de desarrollo.	Diaz Dylan S. - 56425 Figueroa D. Agostina - 56426 Furmanski Lucas J. - 56456

Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
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	7
4	Modelo el Negocio con el BPD	8
A.	Anexos	9

Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
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.

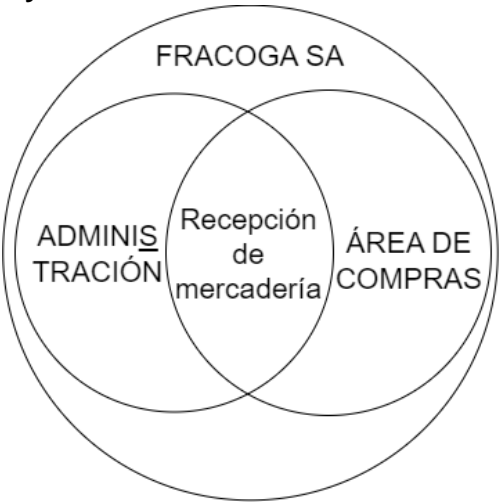
1.4 Objetivos y Valores

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

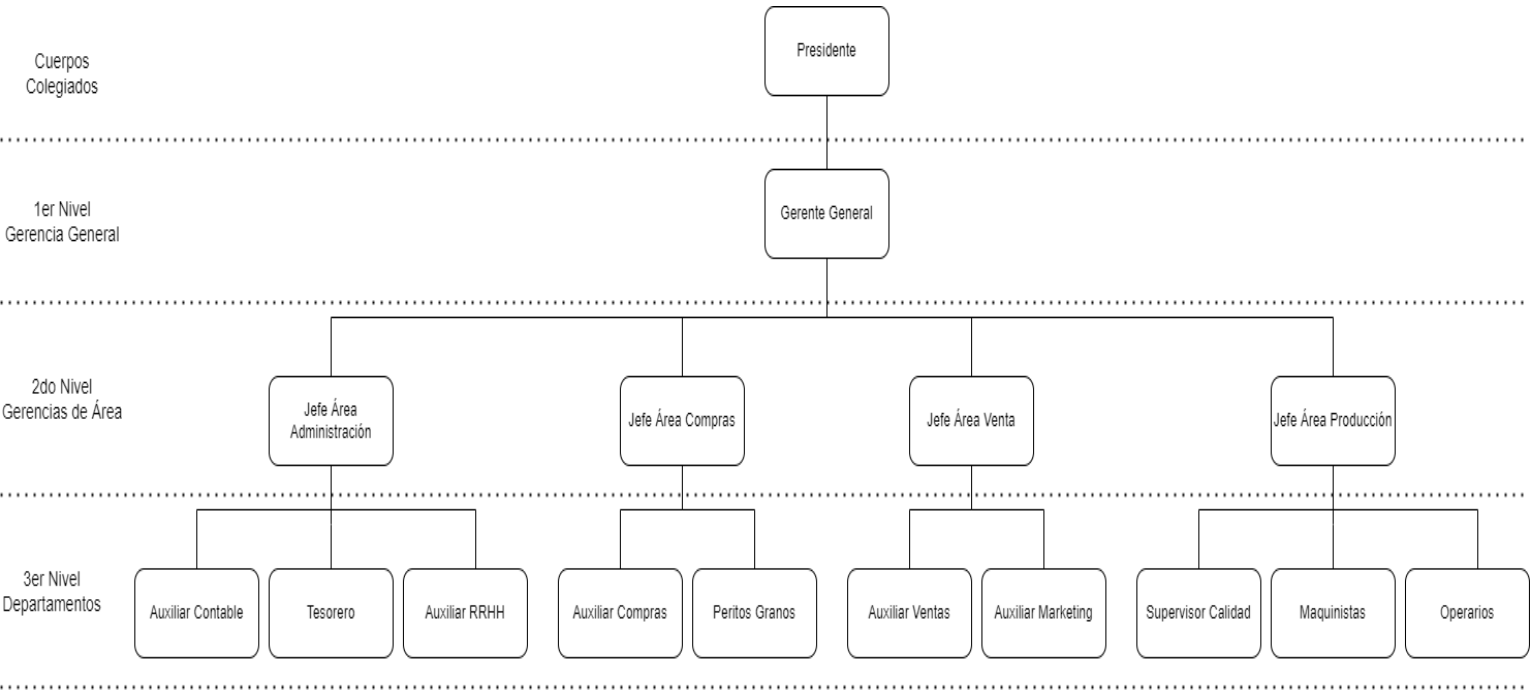
Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
Documento de la Empresa	

2 Organización

2.1 Determine el Límite y el Alcance del Sistema de Estudio



2.2 Organigrama



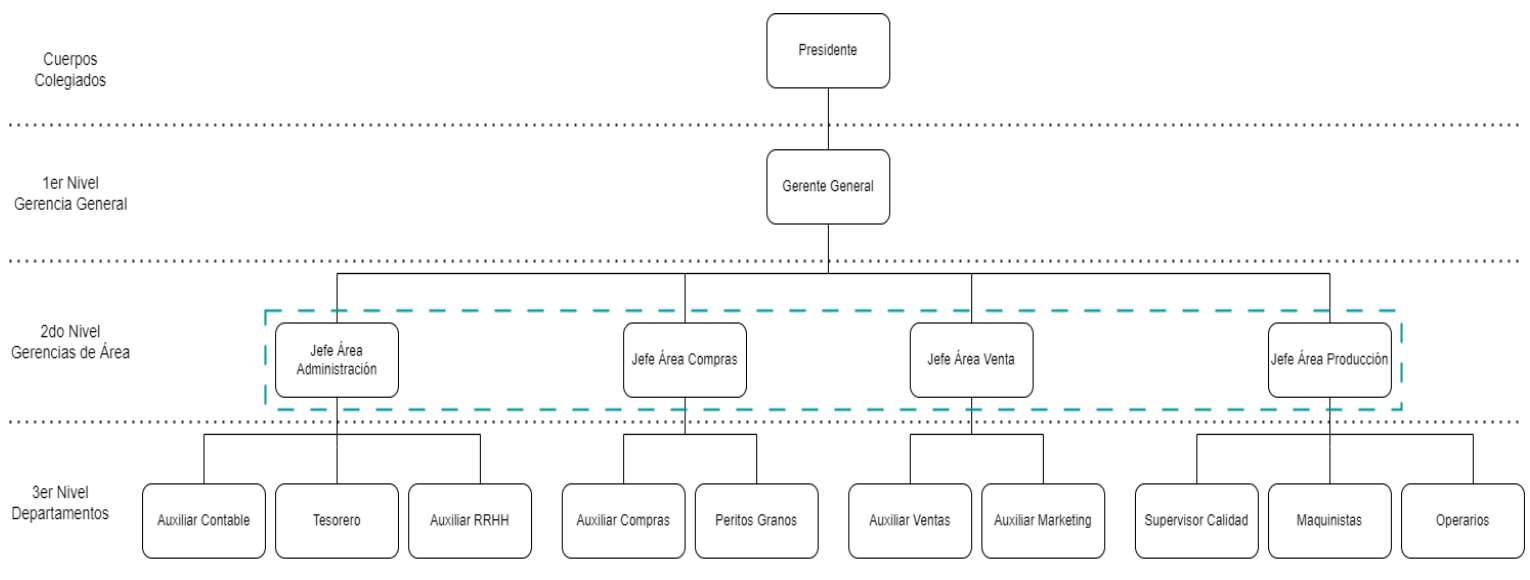
Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
Documento de la Empresa	

Identificamos las siguientes áreas:

1. **Presidencia:** Toma de decisiones estratégicas, establecimiento de metas y dirección general de la empresa.
2. **Gerente General:** Supervisión general de las operaciones diarias y coordinación entre departamentos. Gestión global de la empresa, asegurando el cumplimiento de objetivos.
3. **Área de Administración:** Gestión administrativa y financiera de la empresa. Eficiencia operativa y cumplimiento de normativas contables y de recursos humanos.
4. **Área de Compras:** Adquisición de bienes y servicios necesarios para la operación de la empresa, obtención eficiente y rentable de recursos necesarios.
5. **Área de Ventas:** Desarrollo y ejecución de estrategias de ventas para alcanzar objetivos. Generación de ingresos y relaciones con clientes.
6. **Área de Producción:** Supervisión y gestión de procesos de producción, eficiencia en la producción y calidad del producto final.

La organización presenta una estructura jerárquica lineal funcional, porque ciertos cargos de la empresa tienen autoridad sobre determinada función que es realizada por personas de otros departamentos. Es una relación de mando sobre alguna de las funciones que se realizan a ese cargo con relación funcional sobre otros; ya que tiene capacidad y experiencia en los procedimientos de determinada función que se cumple en otros departamentos.

La organización utiliza una departamentalización funcional, ya que organiza sus actividades en áreas basadas en funciones especializadas, como administración, compras, ventas y producción. Cada área se centra en actividades específicas relacionadas con su función principal, lo que puede aumentar la eficiencia y la especialización en cada departamento.



Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
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. El proceso se lleva a cabo con un sistema que no está del todo automatizado ya que, si bien en algunas operaciones el sistema es útil, en otras partes, el personal debe realizar dicho proceso manualmente.

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.

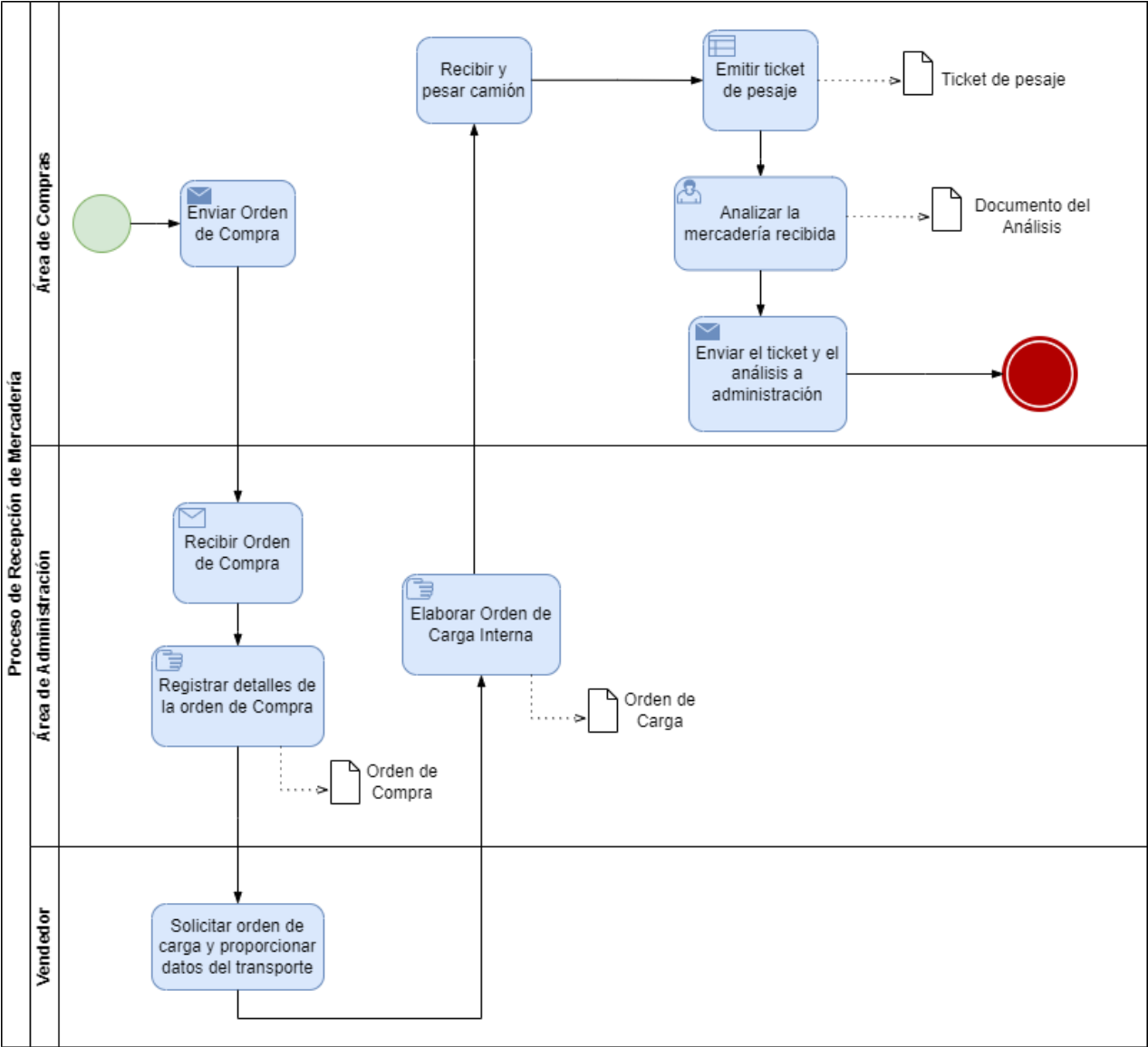
Se recibe el camión y se procede al pesaje en balanza. El encargado de balanza emite por triplicado un **ticket de pesaje**. Envía uno a administración, queda otro en archivo de balanza y el tercero para el chofer.

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.

Nuestra mejora del sistema sería, que el mismo pueda identificar los distintos tipos de usuarios y los roles que cumplen dentro del proceso: si es un vendedor, podría ver el estado de las solicitudes de las ordenes de carga que él mismo creó; así mismo, si es un personal de administración, podría tener un registro de todas las solicitudes creadas por los vendedores para analizarlas y tomar la decisión de aprobarlas o no; por otro lado, si es un operario de balanza, podría realizar el seguimiento de todas las nuevas recepciones que se generan al ingresar un nuevo transporte y, posteriormente, que el mismo sistema genere y envíe los tickets a las áreas correspondientes; finalmente, si es el perito de granos, podría documentar el análisis de la mercadería recibida.

Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
Documento de la Empresa	

4 Modelo el Negocio con el BPD



Sistema de REDEM	Versión: 2.0
Modelado del Negocio	Fecha: 12/12/2023
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:** todas las preguntas que hicimos sobre el proceso fueron:

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

Sí. Pero aún no funciona para todas las áreas de la empresa, por lo cual, algunas operaciones son realizadas de manera manual por el personal.

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.