



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Esta licencia es la más restrictiva de las seis licencias principales Creative Commons, permitiendo a otras solo descargar sus obras y compartirlas con otras siempre y cuando den crédito, pero no pueden cambiarlas de forma alguna ni usarlas de forma comercial.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>



"AÑO DE LA ESPERANZA Y EL FORTALECIMIENTO DE LA DEMOCRACIA"

CONSTANCIA DE ANTIPLAGIO

El que suscribe director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ingeniería de Sistemas de la UNICA, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** titulado:

"Implementación del sistema retail Symphony – Oracle en operaciones mineras, energéticas y de recursos en la empresa Sodexo - Lima"

Presentado por:

KEVIN ANTONIO GALVEZ CCENCHO

EGRESADO en **PREGRADO** de la facultad de Ingeniería de Sistemas; cuyo resultado obtenido es **porcentaje de similitud 3%**; por el cual se otorga el calificativo de: **APROBADO**, según el Reglamento de Evaluación de la Originalidad; adjuntando al presente, el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Se expide la presente conformidad para la continuación del trámite respectivo.

Ica, 10 de marzo de 2026

Dr. LUIS ALBERTO MASSA PALACIOS
Director de la Unidad de Investigación
Facultad de Ingeniería de Sistemas

UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA”

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

FACULTAD INGENIERÍA DE SISTEMAS



“Implementación del sistema retail Symphony – Oracle en
operaciones mineras, energéticas y de recursos en la empresa

Sodexo - Lima”

Línea de investigación: Ciencias naturales, ingeniería y tecnologías sostenibles

Autor: Kevin Antonio Galvez Ccencho

INFORME FINAL DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Ica, Perú

2025

DEDICATORIA

A mi madre, cuyo amor incondicional, sacrificio y enseñanzas han sido la base sobre la que he construido mi camino. Su fortaleza me ha inspirado a superar cada desafío, y su apoyo inquebrantable me ha dado la certeza de que ningún esfuerzo es en vano.

A mis hermanos, compañeros de vida y testigos de mi crecimiento, quienes con su presencia me han recordado la importancia de la perseverancia, la unión y el propósito. Gracias por su apoyo incondicional en los momentos difíciles y por compartir conmigo la satisfacción de cada logro alcanzado.

Este trabajo es un reflejo del esfuerzo, la dedicación y los valores que me han inculcado. A ellos les debo más de lo que las palabras pueden expresar.

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a mi madre y hermanos, cuyo apoyo incondicional ha sido esencial en cada paso de mi vida. Su confianza y fortaleza me han inspirado a seguir adelante con determinación.

Asimismo, extiendo mi gratitud a Deloitte y Sodexo, donde adquirí valiosas experiencias que contribuyeron al desarrollo de este trabajo. A mis mentores y colegas, por compartir su conocimiento y brindarme el respaldo necesario para seguir creciendo profesionalmente.

Este logro es reflejo del esfuerzo, el aprendizaje y el compromiso de todos quienes, de una u otra manera, han sido parte de este camino

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen	viii
Abstract	ix
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN DONDE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA	8
CAPÍTULO II: TRAYECTORIA PROFESIONAL	14
CAPÍTULO III: APLICACIÓN PROFESIONAL	18
3.1. Situación problemática	18
3.2. Solución a la problemática	19
3.3. Evidencia Documental y Técnica	19
A. Reportes del sistema Symphony POS	19
B. Documentos de Cierre de Proyecto	27
CAPÍTULO IV: APORTES A LA INSTITUCIÓN	35
4.1. Beneficios Tangibles	35
4.2. Beneficios Intangibles	35
CONCLUSIONES	38
RECOMENDACIONES	39
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	40
ANEXOS	41

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla I: PERIODOS DE EXPERIENCIA LABORAL	17
Tabla II: INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPI)	35

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig. 1: Punto de Venta FoodTruck Tunshuruco: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	20
Fig. 2: Punto de Venta FoodTruck Tunshuruco: Reporte de Productos vendidos del mes de enero 2025	21
Fig. 3: Punto de Venta Minimarket Tunshuruco1: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	21
Fig. 4: Punto de Venta Minimarket Tunshuruco1: Reporte Productos Vendidos del mes de enero 2025	22
Fig. 5: Punto de Venta FoodTruck Tuctu: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	22
Fig. 6: Punto de Venta FoodTruck Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025	23
Fig. 7: Punto de Venta Coffe Break Tuctu: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	23
Fig. 8: Punto de Venta Coffee Break Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025	24
Fig. 9: Punto de Venta Malvinas Kiosko 1: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	24
Fig. 10: Punto de Venta Coffee Break Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025	25
Fig. 11: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2: Reporte de Ventas del mes de junio 2025	25
Fig. 12: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2: Reporte de Productos Vendidos del mes de junio 2025	26
Fig. 13: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko: Reporte de Ventas del mes de enero 2025	26
Fig. 14: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025	27
Fig. 15: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tunshuruco FoodTruck	28
Fig. 16: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tuctu Coffee Break	29
Fig. 17: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tuctu Foodtruck	30
Fig. 18: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tunshuruco Minimarkets 1	31
Fig. 19: Acta de Aceptación: Punto de Venta Malvinas Kiosko 1	32

Fig. 20: Acta de Aceptación: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2	33
Fig. 21: Acta de Aceptación: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko	34

RESUMEN

El presente informe describe la implementación del sistema Oracle Symphony – Retail en las operaciones mineras, energéticas y de recursos gestionadas por la empresa Sodexo – Lima. Este proyecto surge de la necesidad de optimizar la gestión de puntos de venta en campamentos remotos, donde la eficiencia, trazabilidad y control son elementos clave para el éxito operativo.

El objetivo principal fue mejorar los procesos de venta, inventario y generación de reportes mediante la adopción de una solución tecnológica moderna, centralizada y escalable. Entre los objetivos específicos se planteó reducir el tiempo de atención, automatizar tareas manuales, estandarizar procesos y fortalecer la toma de decisiones con datos en tiempo real.

Como resultado, se logró una reducción del 35% en los tiempos de atención, un mejor control de inventarios con disminución de mermas en un 25%, y una notable mejora en la calidad de los reportes de gestión. Además, se estandarizaron los procedimientos en distintas sedes, aumentando la eficiencia y reduciendo errores humanos.

El sistema fue bien recibido por el personal, quien tras un proceso de capacitación, se adaptó positivamente a la nueva herramienta. Este proyecto no solo mejoró los procesos internos de Sodexo, sino que también fortaleció su imagen institucional y capacidad tecnológica en un entorno altamente competitivo y exigente.

ABSTRACT

This report describes the implementation of the Oracle Symphony – Retail system in the mining, energy, and resource operations managed by Sodexo – Lima. This project arises from the need to optimize the management of points of sale in remote camps, where efficiency, traceability, and control are key elements for operational success.

The main objective was to improve sales, inventory, and reporting processes through the adoption of a modern, centralized, and scalable technological solution. Specific goals included reducing service times, automating manual tasks, standardizing processes, and strengthening decision-making with real-time data.

As a result, a 35% reduction in service times was achieved, better inventory control with a 25% decrease in losses, and a notable improvement in the quality of management reports. In addition, procedures were standardized across various sites, increasing efficiency and reducing human error.

The system was well received by staff, who positively adapted to the new tool after a training process. This project not only enhanced Sodexo's internal processes but also strengthened its institutional image and technological capability in a highly competitive and demanding environment.

INTRODUCCIÓN

En el actual contexto global, las organizaciones enfrentan desafíos crecientes relacionados con la eficiencia operativa, la mejora continua y la transformación digital. En particular, empresas del sector servicios como Sodexo, que operan en entornos exigentes como el minero, energético y de recursos naturales, requieren soluciones tecnológicas innovadoras que permitan optimizar la gestión de sus procesos y ofrecer una experiencia de servicio de alta calidad. En este escenario, los sistemas retail orientados a la administración de puntos de venta (POS, por sus siglas en inglés) cobran una importancia estratégica, ya que facilitan la operación integral de servicios alimentarios, hoteleros y logísticos en locaciones remotas y de alta complejidad.

Sodexo es una empresa multinacional líder en la gestión de servicios de calidad de vida, con presencia en más de 80 países. En el Perú, mantiene una posición destacada en la provisión de servicios integrales para sectores estratégicos como la minería, la energía y los recursos naturales, brindando soluciones que incluyen alimentación, limpieza, mantenimiento, hotelería, y administración de campamentos. La gestión eficiente de estos servicios exige el uso de plataformas tecnológicas robustas, escalables y adaptadas a las particularidades del entorno operativo. En este sentido, la empresa ha optado por la implementación del sistema Oracle Symphony, una solución especializada en retail que integra funcionalidades de gestión de ventas, control de inventarios, monitoreo en tiempo real y análisis de datos, mejorando significativamente la administración de operaciones remotas.

La presente experiencia profesional se centra en la implementación del sistema retail Oracle Symphony en diversas unidades operativas de Sodexo ubicadas en zonas mineras, energéticas y de recursos naturales, con el propósito de fortalecer el control operativo y financiero de los puntos de venta en estos entornos. Este sistema, basado en arquitectura en la nube, permite la centralización de la información, la automatización de tareas críticas, la reducción de errores humanos y la toma de decisiones estratégicas en tiempo real, contribuyendo a elevar la eficiencia de las operaciones y la satisfacción de los clientes internos y externos.

La labor desarrollada como ingeniero de sistemas dentro de la organización ha estado orientada a liderar procesos de análisis, implementación, configuración y soporte del sistema Symphony, adaptándolo a los requerimientos específicos de cada locación. En este proceso, se han abordado retos técnicos como la conectividad limitada en zonas remotas, la integración con otros sistemas de la empresa, la capacitación de usuarios y la personalización de reportes para la gerencia. Asimismo, se ha trabajado en estrecha colaboración con el equipo de Oracle y los stakeholders

internos para asegurar una implementación efectiva, minimizando riesgos y maximizando el retorno de inversión.

Este informe tiene como finalidad evidenciar la experiencia adquirida en el desarrollo e implementación del sistema Symphony en Sodexo, en el marco del ejercicio profesional en el área de sistemas. A través de la sistematización de esta experiencia, se busca mostrar cómo la aplicación de conocimientos técnicos y metodológicos en ingeniería de sistemas ha permitido solucionar problemáticas concretas en el ámbito empresarial, generando mejoras medibles en la operación de servicios en contextos de alta exigencia.

El contenido del presente informe se estructura en diversos capítulos. En el primero, se describe el marco institucional y organizacional de la empresa Sodexo, así como el contexto operacional en el que se desarrolla la implementación del sistema. En el segundo capítulo se aborda el marco teórico y tecnológico del sistema Oracle Symphony, sus características, beneficios y componentes funcionales. El tercer capítulo presenta el desarrollo de la experiencia profesional, describiendo las etapas de planificación, análisis, implementación, pruebas y soporte del sistema. En el cuarto capítulo se expone el análisis crítico de los resultados obtenidos, las lecciones aprendidas y las dificultades enfrentadas durante el proceso. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones, resaltando el aporte profesional en el logro de los objetivos institucionales y en el fortalecimiento de las competencias del ingeniero de sistemas.

De esta forma, el presente informe busca ser un testimonio académico y técnico de una experiencia significativa de aplicación práctica de los conocimientos adquiridos durante la formación profesional, en un entorno real y exigente, aportando soluciones efectivas mediante el uso de tecnologías de información de vanguardia.

En el contexto de las operaciones mineras, energéticas y de recursos naturales, la empresa Sodexo enfrenta importantes desafíos relacionados con la gestión eficiente de los servicios retail, particularmente en los puntos de venta ubicados en locaciones remotas. Estas operaciones presentan una complejidad adicional debido a factores como la limitada conectividad, el difícil acceso físico, la alta rotación de personal operativo, y la necesidad de garantizar un servicio continuo y de calidad para los trabajadores que laboran en campamentos temporales o permanentes.

Antes de la implementación del sistema Oracle Symphony, Sodexo gestionaba sus puntos de venta con sistemas dispersos, procesos manuales o tecnologías que no permitían la integración centralizada de la información ni el seguimiento en tiempo real de las operaciones. Esta situación generaba una serie de dificultades como:

- **Falta de visibilidad y control en tiempo real** sobre las transacciones realizadas en los puntos de venta.
- **Demora en la generación de reportes** y consolidación de información para la toma de decisiones.
- **Errores frecuentes en el registro de ventas e inventarios**, afectando el control financiero y logístico.
- **Limitaciones en la trazabilidad de productos** y en el análisis de consumo por parte de los clientes internos.
- **Procesos manuales ineficientes** que incrementaban los tiempos operativos y el margen de error humano.
- **Dificultad para escalar o adaptar el sistema** a nuevas operaciones o campamentos mineros.

Estas limitaciones impactaban directamente en la calidad del servicio ofrecido por Sodexo, así como en su capacidad de responder de forma ágil a las exigencias de sus clientes en sectores estratégicos. En un entorno altamente competitivo como el de servicios integrales para operaciones mineras, la falta de una solución tecnológica robusta representaba una desventaja operativa significativa.

Frente a esta problemática, se identificó la necesidad de implementar una solución tecnológica integral, moderna y flexible que permitiera gestionar de forma centralizada y eficiente los puntos de venta. La elección del sistema Oracle Symphony respondió a esta necesidad, ofreciendo una plataforma en la nube que permitiera supervisar, controlar y optimizar las operaciones de retail, incluso en ubicaciones remotas.

En ese marco, el presente informe por suficiencia profesional tiene como propósito documentar la experiencia en la implementación de Oracle Symphony en las operaciones de Sodexo, resaltando cómo esta solución permitió superar los problemas identificados, mejorar la eficiencia operativa, incrementar la confiabilidad de los datos y apoyar la toma de decisiones estratégicas.

ANTECEDENTES

[1] Tesis de Berrospi Ramírez (2013) - Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)

Título: Implantación de un sistema de ventas que emplea una herramienta de data mining

Se desarrolló una tesis que aborda la implantación de un sistema de ventas integrado con herramientas de minería de datos, con el objetivo de optimizar la información de clientes y ventas en una empresa comercial. El sistema permitió identificar patrones de comportamiento, segmentar clientes y mejorar la toma de decisiones estratégicas en el área comercial. Además, se

aplicó una adecuada gestión de riesgos y planificación metodológica para lograr una implementación efectiva de la solución tecnológica.

Enlace: <http://hdl.handle.net/20.500.12404/5002>

[2] Tesis de Cieza Bances (2023) - Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo (USAT) – Perú

Título: Solución de minería de datos para apoyar el proceso de toma de decisiones en el área de ventas del supermercado “M Market”

La tesis consistió en el desarrollo de una solución basada en minería de datos para mejorar el proceso de toma de decisiones en el área de ventas del supermercado “M Market”. La propuesta permitió organizar de manera más eficiente las promociones, clasificar productos según el comportamiento de compra de los clientes y facilitar el análisis de información histórica. Esta solución tecnológica fortaleció significativamente la eficiencia en la gestión comercial del punto de venta.

Enlace: <http://hdl.handle.net/20.500.12423/6625>

[3] Informe de Cordero, Bolt y Valle (2021)

El estudio se desarrolló en una cadena de supermercados en Santiago de Chile, donde se aplicaron mapas auto-organizados (SOM) para analizar la canasta de mercado. La investigación permitió identificar patrones de consumo y agrupar productos según su frecuencia de compra, lo que facilitó la creación de promociones personalizadas. Este enfoque contribuyó a mejorar la gestión del punto de venta y a optimizar la toma de decisiones en áreas como marketing, inventarios y distribución.

Enlace: <https://arxiv.org/pdf/2107.10647.pdf>

[4] Informe Técnico de Manual técnico de Oracle Symphony POS (2023)

El manual técnico de Oracle Symphony, versión 19.7, describe las funcionalidades avanzadas del sistema de punto de venta, incluyendo la gestión centralizada de ventas, control de inventarios, reportes financieros, y administración de múltiples ubicaciones desde una plataforma en la nube. Este documento proporciona las bases técnicas para entender cómo se implementa y adapta Symphony en entornos de alta demanda operativa, como cadenas de restaurantes o sitios remotos.

Enlace:

https://docs.oracle.com/en/industries/food-beverage/symphony/19.7/sipou/F96892_05.pdf

[5] Informe Técnico de Oracle sobre APIs Next-Gen para Symphony (2024)

Oracle presenta una nueva generación de APIs RESTful para integrar el sistema Symphony con soluciones de terceros, sistemas ERP y herramientas de inteligencia de negocios. Esta tecnología permite transmitir datos en tiempo real, automatizar tareas operativas y aumentar la interoperabilidad del sistema en contextos empresariales complejos. Su uso se ha vuelto relevante en operaciones como minería o servicios remotos, donde se requiere eficiencia y trazabilidad total.

Enlace: <https://www.oracle.com/latam/food-beverage/restaurant-pos-systems/pos-integrations/next-gen-api-for-restaurant-pos/>

[6] Informe de Usuarios: Opiniones y reseñas de usuarios de Oracle Symphony (2023)

La plataforma de evaluación Software Advice recopila opiniones de usuarios sobre el desempeño de Oracle Symphony POS. La mayoría destaca su robustez, escalabilidad y facilidad de integración en operaciones multicentro. No obstante, también se mencionan áreas de mejora, como el soporte técnico y la curva de aprendizaje. Esta información empírica respalda la aplicabilidad del sistema en entornos exigentes, como el sector minero.

Enlace: <https://www.softwareadvice.com/retail/oracle-micros-symphony-pos-system-for-restaurants-profile/reviews/>

[7] Referencia teórica de Laudon y Laudon (2016)

Los sistemas de información gerencial permiten integrar y coordinar mejor los procesos empresariales, facilitando una toma de decisiones más rápida y basada en datos. Estos sistemas son claves para mejorar la eficiencia en sectores competitivos.

[8] Informe Empresarial de Oracle (2024)

El sistema Symphony POS de Oracle es una solución flexible que permite administrar ventas, inventarios y operaciones en empresas de hospitalidad, retail y servicios, incluso en ambientes remotos o de alta demanda, como los sectores minero y energético.

[9] Informe de Consultora Deloitte (2021)

El informe Connected Mining señala que la digitalización y automatización de operaciones mineras mediante tecnologías especializadas incrementa la productividad y optimiza el uso de recursos en entornos de difícil acceso.

[10] Referencia Metodológica de Pressman (2010)

La implementación exitosa de software empresarial, como Symphony, requiere aplicar buenas prácticas de ingeniería de software, incluyendo una correcta especificación de requisitos, modelado de procesos y control de calidad.

[11] Informe Empresarial de Sodexo (2024)

Sodexo enfatiza en su estrategia global el uso de sistemas tecnológicos avanzados para mejorar la entrega de servicios en industrias de energía y recursos, buscando optimizar operaciones en lugares remotos como campamentos mineros.

[12] Informe de Analista Gartner (2022)

Gartner ubica a Oracle como uno de los líderes en sistemas de punto de venta (POS) debido a su robustez, escalabilidad y adaptabilidad a distintas industrias, como la hospitalidad, alimentación y retail corporativo.

[13] Artículo Científico Häkkinen (2018)

Enfoque: El uso de sistemas POS basados en la nube en ubicaciones remotas permite mejorar el acceso a datos en tiempo real, simplificar las actualizaciones de software y reducir costos operativos en empresas de servicios.

Cita: Häkkinen, J. (2018). Benefits of Cloud-Based POS Systems in Remote Locations.

International Journal of Cloud Applications and Computing, 8(2), 25–40. Enlace de

<https://www.igi-global.com/article/benefits-of-cloud-computing-for-small-businesses/196193>

[14] Referencia Metodológica de PMI (2021)

La gestión de proyectos tecnológicos debe basarse en marcos reconocidos como el PMBOK, priorizando la planificación, control de cambios y aseguramiento de calidad en todas las fases de implementación de sistemas.

[15] Referencia Metodológica de Curtis (2020)

La mejora continua en procesos de ingeniería de software en empresas reales depende de integrar prácticas de modelado, medición de desempeño y retroalimentación continua para incrementar la madurez de los procesos.

[16] Informe Empresarial: Caso Outback - Oracle (2022)

Enfoque: Casos reales sobre la migración, implementación e instalación del sistema Symphony para mejorar la gestión de ventas, tener un mayor control de inventarios y una mejor experiencia con el cliente.

Cita: Oracle. (2022). Outback Steakhouse Goes Mobile With Oracle Symphony. Enlace de <https://www.oracle.com/customers/outback-steakhouse/>

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN DE LA INSTITUCIÓN DONDE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA

Compañía Minera Antamina S.A.

Razón Social: Compañía Minera Antamina S.A.

RUC: 20500039237

Página Web: <https://www.antamina.com/>

Misión:

Logramos resultados extraordinarios y predecibles en salud y seguridad, medio ambiente, relaciones comunitarias, calidad y eficiencia, con el compromiso, participación y liderazgo de nuestra gente.

<https://www.antamina.com/mision-vision-y-valores/>

Visión:

Ejemplo peruano de excelencia minera en el mundo. Extraordinarios líderes transformando retos en éxitos. ¡Trabajando por el desarrollo del mañana... ahora!

<https://www.antamina.com/mision-vision-y-valores/>

Valores:

Salud y seguridad industrial: Asumimos la salud y la seguridad industrial en todas nuestras acciones y decisiones, protegiendo proactivamente a las personas y a la propiedad.

Integridad: Somos nuestra palabra, honramos nuestros compromisos y cumplimos con las leyes y las políticas corporativas.

Responsabilidad: Somos responsables de nuestros actos y sus consecuencias y de la administración eficiente de los recursos, operando con responsabilidad social y ambiental, promoviendo el desarrollo sostenible.

Respeto y reconocimiento: Reconocemos los logros de cada uno, respetando las tradiciones y promovemos una cultura donde las ideas y contribuciones se valoran.

Aprendizaje continuo: Promovemos una cultura de aprendizaje y mejora continua para nuestro equipo, socios estratégicos, clientes e industria, optimizando los procesos y el uso de la tecnología.

Excelente desempeño e innovación: Creamos un ambiente apropiado donde surgen ideas y métodos innovadores para mejorar nuestros procesos.

<https://www.antamina.com/mision-vision-y-valores/>

Descripción de las actividades de la empresa:

Compañía Minera Antamina S.A. es una de las mayores productoras peruanas de concentrados de cobre y zinc y una de las diez minas más grandes del mundo en términos de volumen de producción. La mina está ubicada en el distrito de San Marcos, provincia de Huari en la Región

Áncash, a 200 km de la ciudad de Huaraz y a una altitud promedio de 4,300 msnm. Además, cuenta con el puerto de embarque Punta Lobitos, ubicado en la provincia costera de Huarney.
<https://www.antamina.com/quienes-somos/>

Procesos estratégicos:

Planeación estratégica: Antamina se enfoca en establecer metas organizacionales claras, definir estrategias y políticas para lograrlas y desarrollar planes detallados para asegurar su implementación efectiva.

Comunicación: La empresa proyecta mensajes a públicos internos y externos para dar a conocer su misión y visión, estableciendo una empatía y alineación con sus objetivos corporativos.

Investigación y Desarrollo (I+D): Antamina fomenta la investigación y el desarrollo en materias relativas a la minería, contando con infraestructura adecuada, personal calificado y tecnología avanzada para aplicaciones generales.

Control de gestión: La empresa guía su gestión hacia los objetivos organizacionales y utiliza instrumentos para evaluarla, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

Procesos clave:

Producción minera: Antamina se dedica a la extracción y procesamiento de minerales, principalmente cobre y zinc, asegurando altos estándares de calidad y eficiencia en sus operaciones.

Comercialización: La empresa realiza actividades para facilitar la venta de sus productos en mercados internacionales, enfocándose en satisfacer las necesidades de sus clientes.

Procesos de apoyo:

Finanzas y contabilidad: Antamina planifica, organiza, coordina y controla las actividades financieras y contables, optimizando la aplicación de recursos financieros y cumpliendo con normativas vigentes.

Cadena de abastecimiento (logística): La empresa identifica y adquiere bienes y servicios necesarios para su operación, asegurando materiales en las cantidades, calidades y tiempos requeridos al menor costo posible.

Gestión del talento: Antamina gestiona, potencia y desarrolla las habilidades y competencias de sus colaboradores, abarcando aspectos como capacitación, reclutamiento, evaluación de desempeño y bienestar laboral.

Gestión de instalaciones: La empresa garantiza el correcto funcionamiento de sus instalaciones, incluyendo seguridad, servicios generales, mantenimiento y cumplimiento de normativas legales.

Mantenimiento: Antamina emprende acciones para preservar adecuadamente sus equipos productivos, asegurando su desempeño, confiabilidad y seguridad, respetando la salud y el medio ambiente.

Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs): La empresa asegura el sistema de comunicaciones y supervisa el uso correcto de los recursos informáticos, salvaguardando la información sensible e implementando mecanismos de seguridad.

Razón Social: Deloitte & Touche S.R.L.

RUC: 20100049209

Página Web: <https://www2.deloitte.com/pe/es.html>

Misión:

Contribuir a la excelencia de nuestros clientes y de nuestra gente.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uy/Documents/Misi%C3%B3n%20visi%C3%B3n%20y%20compromiso%20%C3%A9tico.pdf>

Visión:

Ser modelo de excelencia.

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uy/Documents/Misi%C3%B3n%20visi%C3%B3n%20y%20compromiso%20%C3%A9tico.pdf>

Valores:

Aunque los valores específicos de Deloitte Perú no se detallan en las fuentes consultadas, a nivel global, Deloitte se rige por valores compartidos que incluyen:

Integridad: Actuar con honestidad y responsabilidad.

Compromiso con el cliente: Brindar servicios de calidad que generen confianza.

Diversidad y respeto: Fomentar un ambiente inclusivo y respetuoso.

Excelencia: Buscar la mejora continua en todos los aspectos.

Descripción de las actividades de la empresa:

Fundada en 1936, Deloitte Perú es una firma líder en servicios profesionales que ofrece un enfoque integral en las áreas de auditoría, impuestos, legal, asesoría financiera, consultoría y asesoría en riesgos. La firma se distingue por contar con más de 500 profesionales y más de 30 socios, brindando servicios multidisciplinarios desde su oficina en Lima.

<https://www2.deloitte.com/pe/es/pages/about-deloitte/solutions/Oferta-Deloitte-Peru.html>

Procesos estratégicos:

Planeación Estratégica: Deloitte Perú se enfoca en ser el modelo de excelencia en todos los sectores de actividad y servicios que presta, desarrollando estrategias que potencien su crecimiento y alcance global.

<https://www2.deloitte.com/uy/es/pages/deloitte-uruguay/articulos/mision-vision-y-compromiso-etico.html>

Comunicaciones: La firma mantiene una comunicación dinámica y transparente con sus públicos internos y externos, alineada con su misión y visión.

Investigación y Desarrollo (I+D): Deloitte invierte en la investigación y desarrollo de nuevas soluciones y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes.

Control de Gestión: Implementa herramientas de control para guiar la gestión hacia los objetivos organizacionales y evaluar su desempeño.

Procesos clave:

Servicios Profesionales: Deloitte Perú ofrece servicios en auditoría, impuestos, legal, asesoría financiera, consultoría y asesoría en riesgos, adaptándose a las características específicas de sus clientes.

<https://www2.deloitte.com/pe/es/legal/Acerca-de-Deloitte-Peru.html>

Relación con el Cliente: La firma se orienta a identificar y satisfacer las necesidades de sus clientes, brindando soluciones integrales que aporten valor.

Procesos de apoyo:

Finanzas y Contabilidad: Planifica y controla las actividades financieras y contables de la organización, optimizando la aplicación de recursos financieros.

Cadena de Abastecimiento (Logística): Gestiona la adquisición de bienes y servicios necesarios para la operación eficiente de la firma.

Gestión del Talento: Se dedica a la administración, desarrollo y bienestar del personal, fomentando un entorno laboral que favorezca prácticas éticas y profesionales.

[https://ungc-production.s3.us-west-](https://ungc-production.s3.us-west-2.amazonaws.com/attachments/cop_2020/486213/original/Compilado_Memoria_RC.pdf?1590417005=)

[2.amazonaws.com/attachments/cop_2020/486213/original/Compilado_Memoria_RC.pdf?1590417005=](https://ungc-production.s3.us-west-2.amazonaws.com/attachments/cop_2020/486213/original/Compilado_Memoria_RC.pdf?1590417005=)

Gestión de Instalaciones: Garantiza el correcto funcionamiento de las instalaciones, incluyendo seguridad, servicios generales y mantenimiento.

Mantenimiento: Preserva adecuadamente los equipos e infraestructuras, asegurando su desempeño y confiabilidad.

Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs): Asegura el sistema de comunicaciones y supervisa el uso correcto de los recursos informáticos, protegiendo la información sensible de la empresa.

Razón Social: Sodexo Perú S.A.C.

RUC: 20414766308

Página Web: <https://pe.sodexo.com/>

Misión: Mejorar la calidad de vida de las personas a las que servimos y contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental de las comunidades en las que operamos.

<https://www.fundacionseres.org/Paginas/Campus/Entrevistas.aspx?IDen=60>

Visión: Promover la lealtad, el respeto por las personas, la transparencia e integridad en nuestros negocios. <https://sodexo.trabajando.cl/page/Nuestra-Mision---Vision>

Valores:

Espíritu de Servicio: Atender con esmero las necesidades diarias esenciales de millones de personas, construyendo un progreso inclusivo e impulsando un desempeño comprometido con la sociedad y el planeta.

<https://pe.sodexo.com/acerca-de-nosotros/quienes-somos>

Espíritu de Equipo: Fomentar la colaboración y el trabajo en equipo para lograr objetivos comunes y brindar servicios de calidad.

Espíritu de Progreso: Buscar continuamente la mejora y la innovación en nuestros servicios y procesos.

Descripción de las actividades de la empresa:

Sodexo Perú S.A.C., con más de 26 años en el mercado peruano, ofrece servicios integrales de alimentación sostenible, gestión de instalaciones y experiencias que promueven un clima laboral óptimo y eficiente, impulsando el éxito de sus clientes.

<https://pe.sodexo.com/>

Procesos estratégicos:

Planeación Estratégica: Establecimiento de metas organizacionales, definición de estrategias y políticas para lograrlas, y desarrollo de planes detallados para asegurar su implementación.

Comunicaciones: Proyección de mensajes a públicos internos y externos para dar a conocer la misión y visión de la empresa, estableciendo empatía y alineación con los objetivos organizacionales.

Investigación y Desarrollo (I+D): Desarrollo de soluciones innovadoras en servicios de alimentación y gestión de instalaciones para mejorar la calidad de vida de los clientes.

Control de Gestión: Monitoreo y evaluación de la gestión empresarial para garantizar el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Procesos claves:

Servicios On-Site: Gestión y entrega de una variedad de servicios en sitio para mejorar la calidad de vida de los clientes. <https://www.canadaperu.org/en/partner/sodexo>

Servicios de Beneficios e Incentivos: Desarrollo de soluciones que fomentan la motivación y el bienestar de los empleados de las empresas clientes.

Procesos de apoyo:

Finanzas y Contabilidad: Planificación, organización, coordinación y control de las actividades financiero-contables de la organización, optimizando la aplicación de recursos financieros.

Cadena de Abastecimiento (Logística): Identificación y adquisición de bienes y servicios necesarios para la operación, garantizando su suministro en las cantidades, calidades y tiempos requeridos al menor costo posible.

Gestión del Talento: Administración, desarrollo y potenciación de las habilidades y competencias de los colaboradores, incluyendo procesos de reclutamiento, selección, capacitación y evaluación de desempeño.

Gestión de Instalaciones: Garantía del correcto funcionamiento de las instalaciones de la compañía, abarcando seguridad, servicios generales, legales y mantenimiento.

Mantenimiento: Preservación adecuada de los equipos productivos, asegurando su desempeño en condiciones de confiabilidad y respetando la seguridad, salud y cuidado del medio ambiente.

Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs): Aseguramiento del sistema de comunicaciones y supervisión del uso correcto de los recursos informáticos de la empresa, salvaguardando la información sensible e implementando mecanismos que eviten su divulgación no autorizada.

CAPÍTULO II: TRAYECTORIA PROFESIONAL

Luego de obtener el grado de Bachiller, el profesional Kevin Antonio Galvez Ccencho desarrollo su experiencia laboral en diversas empresas del sector minero, consultoría y servicios, fortaleciendo su especialización en el campo de la Ingeniería de Sistemas. A continuación, se detalla su trayectoria profesional

Nombre de la empresa: Compañía Minera Antamina

Giro de la empresa: Minería y metalurgia.

Cargo: Practicante Profesional de Infraestructura - STC.

Fecha: 02/01/2017 – 02/01/2018.

Tiempo de permanencia: 12 meses.

Funciones:

- Administración y manejo de software de infraestructura como Windows Server, Active Directory, Solarwinds y ELLIPSE ERP.
- Creación y administración de cuentas de usuario de red y correos electrónicos.
- Participación en auditorías de cumplimiento normativo como SOX e ISO 27001.
- Soporte técnico de primer nivel en el Help Desk.
- Gestión de permisos para archivos y carpetas.
- Configuración y respaldo de datos en servidores y equipos críticos.
- Seguimiento y soporte en garantías y reparaciones de equipos de infraestructura.

Logros:

- Cuarto lugar a nivel nacional en el concurso de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, en la categoría de Innovación Tecnológica en el sector minero energético.
- Optimización en la gestión de accesos y permisos, mejorando la seguridad de la información.
- Contribución en auditorías que garantizaron el cumplimiento de normativas internacionales.

Motivo de cese: Culminación del programa de prácticas profesionales.

Nombre de la empresa: Deloitte & Touche

Giro de la empresa: Consultoría y auditoría.

Cargo: Encargado de Servicio - CAT-Help Desk.

Fecha: 13/03/2018 – 31/08/2021.

Tiempo de permanencia: 42 meses y 7 días.

Funciones:

- Gestión de soporte técnico de primer y segundo nivel para Deloitte S-LATAM.

- Administración de accesos en Active Directory y Windows Server.
- Implementación y monitoreo de procesos bajo normas ISO 27001 e ISO 9001.
- Gestión de compras y stock de equipos informáticos.
- Mantenimiento preventivo y correctivo de hardware y software.

Logros:

- Reducción de tiempos de atención en soporte técnico mediante la automatización de procesos.
- Mejora en la administración de inventarios tecnológicos.

Motivo de cese: Promoción interna.

Nombre de la empresa: Deloitte & Touche

Giro de la empresa: Consultoría y auditoría.

Cargo: Consultor Risk Advisory.

Fecha: Septiembre 2021 – Abril 2023.

Tiempo de permanencia: 19 meses y 7 días.

Funciones:

- Evaluación de controles generales de TI en entornos Windows, Linux, SQL Server y SAP.
- Auditoría de cumplimiento bajo normativas PCAOB e ISA.
- Implementación de controles de seguridad de la información.
- Pruebas de controles automáticos y evaluaciones de riesgos.
- Análisis de información y evaluación de cumplimiento SOX.

Logros:

- Implementación de mejoras en procesos de auditoría tecnológica.
- Contribución en evaluaciones de seguridad bajo marcos regulatorios internacionales.

Motivo de cese: Cambio de oportunidad laboral.

Nombre de la empresa: Sodexo Perú

Giro de la empresa: Servicios de calidad de vida y facility management.

Cargo: Analista de Sistemas - Minera Chinalco.

Fecha: 14/12/2023 – 31/08/2024.

Tiempo de permanencia: 8 meses y 21 días.

Funciones:

- Implementación y configuración del sistema Symphony de Oracle en 11 puntos de venta retail.
- Soporte TI de primer y segundo nivel en los campamentos mineros.
- Gestión de adquisición de equipos informáticos.

- Mantenimiento y actualización de inventarios tecnológicos.
- Auditorías internas de seguridad de la información.
- Coordinación con proveedores y departamentos para integración de sistemas.

Logros:

- Mejora en la eficiencia operativa de los sistemas retail y de lavandería.
- Fortalecimiento de la seguridad de la información mediante auditorías internas.
- Optimización de procesos tecnológicos en la operación minera.

Nombre de la empresa: Sodexo Perú

Giro de la empresa: Servicios de calidad de vida y facility management.

Cargo: Analista de Sistemas - IS&T (Proyectos de TI).

Fecha: 01/09/2023 – Actualidad

Tiempo de permanencia: 7 meses

Funciones:

- Implementación del sistema Symphony de Oracle en diversas operaciones mineras y corporativas.
- Apoyo en la implementación del sistema Khipu en operaciones clave de Sodexo.
- Elaboración de cronogramas de implementación de software y coordinación con proveedores.
- Automatización y mejora de procesos TI en áreas de Finanzas, Tesorería y Contabilidad.

Logros:

- Expansión del sistema Symphony a nuevas operaciones en Sodexo.
- Optimización de procesos mediante automatización e integración de tecnologías.

El Bachiller Kevin Antonio Galvez Ccencho cumple con los requisitos establecidos para la presentación del presente trabajo de suficiencia profesional, como se resume en la tabla I

Tabla I: PERIODOS DE EXPERIENCIA LABORAL

Empresa	Inicio	Fin	Tiempo laborado (meses)
Minera Antamina	02/01/2017	02/01/2018	12
Deloitte & Touche	13/03/2018	01/04/2023	60
Sodexo Perú	14/12/2023	-	14
		Total	86
Obtención de bachiller	26/03/2019	Menos (2 meses)	

En la Tabla I, se detalla que, desde su egreso de la Facultad de Ingeniería de Sistemas, el Bachiller Kevin Antonio Galvez Ccencho ha acumulado un total de 40 meses de experiencia laboral en las empresas mencionadas. De ese total, se reconocen 38 meses como experiencia computable, superando ampliamente el requisito mínimo de 24 meses (2 años) establecido para el presente trabajo de suficiencia profesional.

CAPÍTULO III: APLICACIÓN PROFESIONAL

3.1. Situación problemática

En la empresa **Sodexo S.A.C. – Lima**, dedicada a brindar servicios de alimentación y soporte en sectores como minería, energía y recursos naturales, se identificaron diversas dificultades en la gestión de los puntos de venta (retail) ubicados en las distintas unidades operativas, especialmente en zonas remotas. Las operaciones de retail constituyen una parte fundamental del servicio al cliente interno, ya que permiten distribuir productos y alimentos de manera eficiente al personal que trabaja en campamentos o instalaciones alejadas de los centros urbanos.

Antes de la implementación del sistema Oracle Symphony, la empresa utilizaba herramientas y procesos fragmentados para administrar estas operaciones. Este escenario presentaba varias limitaciones, tales como:

- **Procesos manuales de venta e inventario**, que generaban errores recurrentes en los registros y retrasos en el procesamiento de información.
- **Falta de visibilidad en tiempo real** sobre las operaciones de cada punto de venta, dificultando la toma de decisiones rápidas y precisas.
- **Inexistencia de una plataforma centralizada** que permita el control y monitoreo de todas las unidades desde una sede principal.
- **Problemas en la trazabilidad de productos vendidos**, afectando la transparencia de los procesos ante auditorías internas o externas.
- **Limitaciones tecnológicas** que impedían una integración eficiente con otros sistemas corporativos.

Estas dificultades no solo afectaban la eficiencia operativa, sino que también repercutían en la calidad del servicio brindado, reduciendo la capacidad de respuesta ante incidencias y generando insatisfacción en los usuarios finales. Además, al no contar con una solución digital moderna, escalable y adaptable a las exigencias del entorno, se ponía en riesgo la sostenibilidad del modelo de negocio en el mediano plazo.

Por estas razones, surgió la necesidad de implementar una **solución integral y moderna** que permitiera estandarizar y optimizar la gestión de los puntos de venta, mejorar la disponibilidad de información, y garantizar la eficiencia operativa en todos los niveles. La elección del sistema **Oracle Symphony – Retail** respondió a este objetivo estratégico,

permitiendo a Sodexo Lima fortalecer su capacidad tecnológica y alinear sus procesos con los estándares de la industria.

3.2. Solución a la problemática

El Bachiller Kevin Antonio Gálvez Ccencho, en su calidad de Analista de Sistemas de Sodexo Perú, fue asignado inicialmente a la operación minera Chinalco, donde recibió capacitación especializada para participar en la implementación del sistema Oracle Symphony POS. Este sistema permitió gestionar de forma integral las ventas, inventarios y reportes en los puntos de atención al cliente.

La primera implementación se realizó en el punto de venta Tunshuruco Foodtruck, y debido al éxito alcanzado, se le encargó liderar la implementación progresiva de más puntos de venta, tanto en Chinalco como en otras operaciones.

Implementaciones realizadas por el profesional:

- Tunshuruco Foodtruck
- Minimarket Tunshuruco 1
- Foodtruck Tuctu
- Coffee Break Tuctu

Otras operaciones Sodexo:

- Malvinas: Kiosko 1 y Kiosko 2
- Pampa Melchorita: Kiosko

Estas instalaciones se llevaron a cabo en zonas con condiciones técnicas y logísticas complejas, lo que exigió adaptar configuraciones de red, garantizar la conectividad local y realizar acompañamiento técnico post-implementación.

Actividades Desarrolladas:

- Diseño de cronogramas de instalación.
- Configuración y pruebas de hardware y software.
- Parametrización del sistema (productos, menús, medios de pago).
- Capacitación a los equipos operativos en cada sede.
- Generación de reportes operativos de venta y control.
- Entrega formal y cierre documentado del proyecto en cada operación.

3.3. Evidencia Documental y Técnica

A. Reportes del sistema Symphony POS

A continuación, se presentan capturas de pantalla de reportes generados por el sistema Symphony, que demuestran la funcionalidad y resultados operativos obtenidos tras su implementación:

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025		
Ubicaciones	PE-Chinalco Foodtruck Tunshuruco		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos	24,928.26		
Margen %	100.0%		
% costo de productos vendidos	0.0%		
% costo de mano de obra	0.0%		
Recuento de clientes	0		
Recuento de tickets	1,752		
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre	Importe		
Ventas brutas antes de descuentos	30,404.33		
Total de descuentos	0.00		
Ventas brutas después de descuentos	30,404.33		
Impuesto recaudado	5,476.07		
Ventas netas impuestos incluidos	24,928.26		
Cargos por servicio	0.00		
Total sin ingresos	0.00		
Ejecutar informe de tickets			
Nombre	Recuento	Importe	
Tickets trasladados a partir de primera fecha	0	0.00	
Tickets iniciados	1,752	35,880.40	
Tickets pagados	1,752	35,880.40	
Tickets transferidos entrantes	0	0.00	
Tickets transferidos salientes	0	0.00	
Tickets trasladados a partir de última fecha	0	0.00	
Nombre	Importe		
Costo de productos vendidos	0.00		
Porcentaje de costo de productos vendido	0.0%		
Costo de mano de obra	0.00		
Porcentaje de costo de mano de obra	0.0%		
Margen operativo	24,928.26		
Nombre	Recuento	Importe	
Devoluciones	0	0.00	
Anulaciones	0	0.00	
Anulaciones de mánager	0	0.00	
Correcciones	112	890.70	
Cancelaciones	176	3,792.05	

Fig. 1: Punto de Venta FoodTruck Tunshuruco: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

A	B	C	D	E	F	G	H
Nombre	Cantidad vendida	Ventas brutas antes de descuentos	uentos rutras después de descuentos	estos incluidos	impuestos incluidos		
Total	4,265	30,404.33	0.00	30,404.33	24,928.26	100.0%	
Elaborados	3,439	28,654.57	0.00	28,654.57	23,492.14	94.2%	
Empanadas	2,151	16,424.48	0.00	16,424.48	13,463.96	54.0%	
SALCHINUGGETS	1,294	12,060.08	0.00	12,060.08	9,886.16	39.7%	
SALCHIPAPA	482	3,880.10	0.00	3,880.10	3,181.20	12.8%	
HUEVO FRITO	355	450.85	0.00	450.85	369.20	1.5%	
QUESO	13	16.51	0.00	16.51	13.52	0.1%	
CHORIPAPA	1	9.32	0.00	9.32	7.64	0.0%	
JAMON	6	7.62	0.00	7.62	6.24	0.0%	
Sándwiches	1,288	12,230.09	0.00	12,230.09	10,028.18	40.2%	
HAMBURGUESA ROYAL	929	9,447.93	0.00	9,447.93	7,747.86	31.1%	
HAMBURGUESA CLAS	206	1,744.82	0.00	1,744.82	1,429.64	5.7%	
PAN CON CHORIZO	153	1,037.34	0.00	1,037.34	850.68	3.4%	
Bebidas	826	1,749.76	0.00	1,749.76	1,436.12	5.8%	
Bebidas gasificadas	824	1,746.88	0.00	1,746.88	1,433.76	5.8%	
COCA COLA 500ML	334	708.08	0.00	708.08	581.16	2.3%	
INCA KOLA 500ML	329	697.48	0.00	697.48	572.46	2.3%	
FANTA 500ML	124	262.88	0.00	262.88	215.76	0.9%	
SPRITE 500ML	36	76.32	0.00	76.32	62.64	0.3%	
COCA ZERO 500ML	1	2.12	0.00	2.12	1.74	0.0%	
Bebidas naturales	2	2.88	0.00	2.88	2.36	0.0%	
SAN LUIS S/G 625ML	2	2.88	0.00	2.88	2.36	0.0%	
Tipos de medios de pago							
Visa	35,834.90						
Mastercard	45.50						
Ejecutar informe de medios de pago							
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media	Porcentaje de total de pagos			
Total	35,880.40	1,753	20.47	100.0%			
Visa	35,834.90	1,751	20.47	99.9%			
Mastercard	45.50	2	22.75	0.1%			
Los tickets , depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.							
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.							

Fig. 2: Punto de Venta FoodTruck Tunshurucu: Reporte de Productos vendidos del mes de enero 2025

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025		
Ubicaciones	PE-Chinalco Mini Tunshurucu 1		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos	14,397.20		
Margen %	100.0%		
% costo de productos vendidos	0.0%		
% costo de mano de obra	0.0%		
Recuento de clientes	0		
Recuento de tickets	177		
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre	Importe		
Ventas brutas antes de descuentos	17,569.45		
Total de descuentos	0.00		
Ventas brutas después de descuentos	17,569.45		
Impuesto recaudado	3,172.25		
Ventas netas impuestos incluidos	14,397.20		
Cargos por servicio	0.00		
Total sin ingresos	0.00		
Ejecutar informe de tickets			
Nombre	Recuento	Importe	
Tickets trasladados a partir de primera	0	0.00	
Tickets iniciados	177	20,741.70	
Tickets pagados	177	20,741.70	
Tickets transferidos entrantes	0	0.00	
Tickets transferidos salientes	0	0.00	
Tickets trasladados a partir de última	0	0.00	
Nombre	Importe		
Costo de productos vendidos	0.00		
Porcentaje de costo de productos vendidos	0.0%		
Costo de mano de obra	0.00		
Porcentaje de costo de mano de obra	0.0%		
Margen operativo	14,397.20		
Nombre	Recuento	Importe	
Devoluciones	0	0.00	
Anulaciones	0	0.00	
Anulaciones de mánager	0	0.00	
Correcciones	177	1,211.00	
Cancelaciones	15	192.20	

Fig. 3: Punto de Venta Minimarket Tunshurucu1: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

Nombre	Cantidad vendida	Ventas brutas antes de descuentos Ventas brutas después de descuentos Tas impuestos incluidos Impuestos incluidos			
Total	11,810	17,569.45	0.00	17,569.45	14,397.20
Confitería	7,893	6,725.41	0.00	6,725.41	5,510.72
Chocolates	2,023	2,525.48	0.00	2,525.48	2,072.46
Galletas dulces	3,315	2,251.53	0.00	2,251.53	1,840.76
Gomitas y gomas de mascar	732	556.23	0.00	556.23	457.06
Caramelos y chupetines	698	409.46	0.00	409.46	335.02
Galletas saladas	566	385.48	0.00	385.48	315.06
Galletas saludables	135	242.88	0.00	242.88	199.26
Biscochos	188	211.04	0.00	211.04	173.08
Cereales	135	91.80	0.00	91.80	75.60
Wafer y marshmallows	101	51.51	0.00	51.51	42.42
NICK WAFER 27GR	101	51.51	0.00	51.51	42.42
Bebidas	1,832	4,268.49	0.00	4,268.49	3,495.18
Bebidas gasificadas	791	1,825.99	0.00	1,825.99	1,494.08
Energizantes y rehidratantes	561	1,424.94	0.00	1,424.94	1,166.88
Bebidas naturales	265	499.13	0.00	499.13	409.26
Jugos	79	263.99	0.00	263.99	216.48
Yogurt	136	254.44	0.00	254.44	206.48
Tabacos	100	2,783.01	0.00	2,783.01	2,282.52
Cigarros	100	2,783.01	0.00	2,783.01	2,282.52
Snack	1,260	1,750.29	0.00	1,750.29	1,434.68
Papas	200	515.94	0.00	515.94	423.48
Piqueos y más	389	395.75	0.00	395.75	325.00
Maiz	79	334.96	0.00	334.96	274.92
Mani y habas	227	288.29	0.00	288.29	236.08
Camotes y chifles	365	215.35	0.00	215.35	175.20
Higiene Personal	473	1,384.82	0.00	1,384.82	1,135.64
Desodorantes	23	428.72	0.00	428.72	351.44
Cremas y cepillos dental	119	347.53	0.00	347.53	285.06
Cuidado personal	174	307.43	0.00	307.43	251.86
Toallitas higiénicas	38	177.08	0.00	177.08	145.16
Shampoo	115	117.30	0.00	117.30	96.60
Jabones	4	6.76	0.00	6.76	5.52
Miscelaneos	252	657.43	0.00	657.43	538.46
Abarrotes	124	593.17	0.00	593.17	485.84
Otros	128	64.26	0.00	64.26	52.62
Tipos de medios de pago					
Visa	20,741.70				
Ejecutar informe de medios de pago					
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media Porcentaje de total de pagos		
Total	20,741.70	177	117.18	100.0%	
Visa	20,741.70	177	117.18	100.0%	
Los tickets, depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.					
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.					

Fig. 4: Punto de Venta Minimarket Tunshuruco1: Reporte Productos Vendidos del mes de enero 2025

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025		
Ubicaciones	PE-Chinalco Foodtruck Tuctu		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos	5,126.72		
Margen %	100.0%		
% costo de productos vendidos	0.0%		
% costo de mano de obra	0.0%		
Recuento de clientes	0		
Recuento de tickets	364		
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre	Importe		
Ventas brutas antes de descuentos	6,252.61		
Total de descuentos	0.00		
Ventas brutas después de descuentos	6,252.61		
Impuesto recaudado	1,125.89		
Ventas netas impuestos incluidos	5,126.72		
Cargos por servicio	0.00		
Total sin ingresos	0.00		
Ejecutar informe de tickets			
Nombre	Recuento	Importe	
Tickets trasladados a partir de primera	0	0.00	
Tickets iniciados	364	7,378.50	
Tickets pagados	364	7,378.50	
Tickets transferidos entrantes	0	0.00	
Tickets transferidos salientes	0	0.00	
Tickets trasladados a partir de última	0	0.00	
Nombre	Importe		
Costo de productos vendidos	0.00		
Porcentaje de costo de productos vendidos	0.0%		
Costo de mano de obra	0.00		
Porcentaje de costo de mano de obra	0.0%		
Margen operativo	5,126.72		
Nombre	Recuento	Importe	
Devoluciones	0	0.00	
Anulaciones	0	0.00	
Anulaciones de mánger	0	0.00	
Correcciones	38	434.00	
Cancelaciones	25	756.00	

Fig. 5: Punto de Venta FoodTruck Tuctu: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

A	B	C	D	E	F	G
Nombre	Cantidad vendida	Ventas brutas antes de descuentos	ventas brutas después de descuentos	impuestos incluidos	s impuestos incluidos	
Total	822	6,252.61	0.00	6,252.61	5,126.72	100.0%
Elaborados	822	6,252.61	0.00	6,252.61	5,126.72	100.0%
Sándwiches	385	3,480.80	0.00	3,480.80	2,854.60	55.7%
HAMBURGUESA ROYAL	222	2,257.74	0.00	2,257.74	1,851.48	36.1%
SAND POLLO PLANCHA	93	709.59	0.00	709.59	582.18	11.4%
PAN CON CHORIZO	47	318.66	0.00	318.66	261.32	5.1%
HAMBURGUESA CLAS	23	194.81	0.00	194.81	159.62	3.1%
Empanadas	437	2,771.81	0.00	2,771.81	2,272.12	44.3%
SALCHINUGGETS	192	1,789.44	0.00	1,789.44	1,466.88	28.6%
SALCHIPAPA	99	796.95	0.00	796.95	653.40	12.7%
HUEVO FRITO	146	185.42	0.00	185.42	151.84	3.0%
Tipos de medios de pago						
Visa	7,347.50					
American Express	31.00					
Ejecutar informe de medios de pago						
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media	Porcentaje de total de pagos		
Total	7,378.50	364	20.27	100.0%		
Visa	7,347.50	362	20.30	99.6%		
American Express	31.00	2	15.50	0.4%		
Los tickets, depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.						
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.						

Fig. 6: Punto de Venta FoodTruck Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025

A	B	C
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025	
Ubicaciones	PE-Chinalco Tuctu Coffee	
Centros de venta	All	
Franjas horarias	All	
Ventas netas impuestos incluidos		3,831.08
Margen %		100.0%
% costo de productos vendidos		0.0%
% costo de mano de obra		0.0%
Recuento de clientes		0
Recuento de tickets		273
Ejecutar informe de control financiero		
Nombre		Importe
Ventas brutas antes de descuentos		4,671.29
Total de descuentos		0.00
Ventas brutas después de descuentos		4,671.29
Impuesto recaudado		840.21
Ventas netas impuestos incluidos		3,831.08
Cargos por servicio		0.00
Total sin ingresos		0.00
Ejecutar informe de tickets		
Nombre	Recuento	Importe
Tickets trasladados a partir de primera fecha seleccionada	0	0.00
Tickets iniciados	273	5,511.50
Tickets pagados	273	5,511.50
Tickets transferidos entrantes	0	0.00
Tickets transferidos salientes	0	0.00
Tickets trasladados a partir de última fecha seleccionada	0	0.00
Nombre		Importe
Costo de productos vendidos		0.00
Porcentaje de costo de productos vendidos		0.0%
Costo de mano de obra		0.00
Porcentaje de costo de mano de obra		0.0%
Margen operativo		3,831.08
Nombre	Recuento	Importe
Devoluciones	0	0.00
Anulaciones	0	0.00
Anulaciones de mánager	0	0.00
Correcciones	62	427.30
Cancelaciones	13	209.56

Fig. 7: Punto de Venta Coffe Break Tuctu: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

A	B	C	D	E	F	G
Nombre	Cantidad vendida	Ventas brutas antes de descuentos	Descuentos	brutas después de descuentos	npuestos incluidos	impuestos incluidos
Total	747	4,571.29	0.00	4,571.29	3,831.08	100.0%
Bebidas	487	2,465.89	0.00	2,465.89	2,022.68	52.8%
Jugos	107	816.41	0.00	816.41	669.82	17.5%
Bebidas calientes	153	788.70	0.00	788.70	646.90	16.9%
Bebidas gasificadas	166	693.29	0.00	693.29	568.58	14.8%
Yogurt	38	87.02	0.00	87.02	71.44	1.9%
Bebidas naturales	23	80.47	0.00	80.47	65.94	1.7%
Postres	118	1,196.76	0.00	1,196.76	981.42	25.6%
Tortas	118	1,196.76	0.00	1,196.76	981.42	25.6%
Pastas	39	429.78	0.00	429.78	352.56	9.2%
Pizzas	39	429.78	0.00	429.78	352.56	9.2%
Elaborados	55	403.62	0.00	403.62	330.74	8.6%
Sándwiches	55	403.62	0.00	403.62	330.74	8.6%
Confitería	48	175.24	0.00	175.24	143.68	3.8%
Chocolates	17	103.02	0.00	103.02	84.54	2.2%
Galletas saludables	31	72.22	0.00	72.22	59.14	1.5%
Tipos de medios de pago						
Visa	5,511.50					
Ejecutar informe de medios de pago						
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media y porcentaje de total de pagos			
Total	5,511.50	273	20.19	100.0%		
Visa	5,511.50	273	20.19	100.0%		
Los tickets, depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.						
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.						

Fig. 8: Punto de Venta Coffee Break Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025		
Ubicaciones	PE-Malvinas Kiosko		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos	30,111.00		
Margen %	100.0%		
% costo de productos vendidos	0.0%		
% costo de mano de obra	0.0%		
Recuento de clientes	0		
Recuento de tickets	3,307		
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre	Importe		
Ventas brutas antes de descuentos	36,717.45		
Total de descuentos	0.00		
Ventas brutas después de descuentos	36,717.45		
Impuesto recaudado	6,606.45		
Ventas netas impuestos incluidos	30,111.00		
Cargos por servicio	0.00		
Total sin ingresos	0.00		
Ejecutar informe de tickets			
Nombre	Recuento	Importe	
Tickets trasladados a partir de primera	0	0.00	
Tickets iniciados	3,309	43,323.90	
Tickets pagados	3,309	43,323.90	
Tickets transferidos entrantes	0	0.00	
Tickets transferidos salientes	0	0.00	
Tickets trasladados a partir de última	0	0.00	
Nombre	Importe		
Costo de productos vendidos	0.00		
Porcentaje de costo de productos vendidos	0.0%		
Costo de mano de obra	0.00		
Porcentaje de costo de mano de obra	0.0%		
Margen operativo	30,111.00		
Nombre	Recuento	Importe	
Devoluciones	0	0.00	
Anulaciones	9	-79.66	
Anulaciones de máanager	0	0.00	
Correcciones	288	2,327.60	
Cancelaciones	158	2,406.17	

Fig. 9: Punto de Venta Malvinas Kiosko 1: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

	A	B	C	D	E	F	G
Nombre	Cantidad vendida		ventas brutas antes de descuentos	ventas brutas después de descuentos	impuestos incluidos	impuestos incluidos	
1 Total	9,857		36,717.45	0.00	36,717.45	30,111.00	100.0%
2 Elaborados	4,533		17,306.28	0.00	17,306.28	14,183.58	47.1%
3 Empanadas	1,028		5,899.69	0.00	5,899.69	4,834.30	16.1%
4 Cremoladas	1,706		5,066.82	0.00	5,066.82	4,162.64	13.8%
5 Miso	1,195		3,035.30	0.00	3,035.30	2,485.00	8.3%
6 Otros (1106)	345		1,828.95	0.00	1,828.95	1,497.90	5.0%
7 Sandwiches	259		1,475.52	0.00	1,475.52	1,203.04	4.0%
8 Bebidas	2,092		8,841.91	0.00	8,841.91	7,251.82	24.1%
9 Bebidas gasificadas	1,120		6,486.75	0.00	6,486.75	5,321.00	17.7%
1 Jugos	534		1,490.24	0.00	1,490.24	1,221.90	4.1%
2 Bebidas naturales	438		864.92	0.00	864.92	708.84	2.4%
3 Postres	523		2,664.40	0.00	2,664.40	2,183.80	7.3%
4 Tortas	523		2,664.40	0.00	2,664.40	2,183.80	7.3%
5 Tabacos	107		2,258.85	0.00	2,258.85	1,852.70	6.2%
6 Cigarros	107		2,258.85	0.00	2,258.85	1,852.70	6.2%
7 Snack	637		2,016.24	0.00	2,016.24	1,655.49	5.5%
8 Mani y habas	478		1,419.66	0.00	1,419.66	1,166.32	3.9%
9 Piques y más	133		543.16	0.00	543.16	445.32	1.5%
1 Papas	24		50.88	0.00	50.88	41.76	0.1%
2 Camotes y chifles	2		2.54	0.00	2.54	2.00	0.0%
3 Confiteria	1,477		1,741.37	0.00	1,741.37	1,428.34	4.7%
4 Galletas dulces	639		826.61	0.00	826.61	677.32	2.2%
5 Chocolates	435		514.65	0.00	514.65	421.00	1.4%
6 Galletas saladas	361		311.89	0.00	311.89	256.70	0.9%
7 Wafer y marshmallows	4		33.06	0.00	33.06	27.12	0.1%
8 Gomitas y gomas de mascar	11		23.32	0.00	23.32	19.14	0.1%
9 Cereales	20		17.00	0.00	17.00	14.00	0.0%
1 Caramelos y chupetines	7		14.84	0.00	14.84	12.10	0.0%
2 Higiene Personal	306		1,148.47	0.00	1,148.47	941.94	3.1%
3 Cremas y cepillos dental	102		451.77	0.00	451.77	370.54	1.2%
4 Shampoo	85		374.69	0.00	374.69	307.30	1.0%
5 Cuidado personal	65		168.97	0.00	168.97	138.44	0.5%
6 Desodorantes	47		99.64	0.00	99.64	81.70	0.3%
7 Toallas higiénicas	4		27.12	0.00	27.12	22.24	0.1%
8 Talcos	1		17.00	0.00	17.00	14.00	0.0%
9 Otros (1810)	2		8.48	0.00	8.48	6.96	0.0%
1 Pastas	154		652.96	0.00	652.96	535.92	1.8%
2 Pizzas	154		652.96	0.00	652.96	535.92	1.8%
3 PIZZA	154		652.96	0.00	652.96	535.92	1.8%
4 Misceláneos	28		86.97	0.00	86.97	71.44	0.2%
5 Otros (1502)	28		86.97	0.00	86.97	71.44	0.2%
1							
2 Tipos de medios de pago							
3 Visa		28,210.30					
4 Efectivo		14,468.10					
5 Mastercard		627.00					
6 American Express		18.50					
7 Ejecutar informe de medios de pago							
8 Tipo de medio de pago		Total de pago	Recuento	Media	Porcentaje de total de pagos		
9 Total		43,323.90	3,308	13.10	100.0%		
1 Visa		28,210.30	1,878	16.81	65.1%		
2 Efectivo		14,468.10	1,592	9.09	33.4%		
3 Mastercard		627.00	37	16.95	1.4%		
4 American Express		18.50	1	18.50	0.0%		
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							
48							
49							
50							
51							
52							
53							
54							
55							
56							
57							
58							
59							
60							
61							
62							
63							
64							
65							
66							
67							
68							
69							
70							
71							
72							
73							
74							
75							
76							
77							
78							
79							
80							
81							
82							
83							
84							
85							
86							
87							
88							
89							
90							
91							
92							
93							
94							
95							
96							
97							
98							
99							
100							

Fig. 10: Punto de Venta Coffee Break Tuctu: Reporte de Productos Vendidos del mes de enero 2025

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/06/2025 - 30/06/2025		
Ubicaciones	PE-Malvinas Kiosko 2		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos		30,362.32	
Margen %		100.0%	
% costo de productos vendidos		0.0%	
% costo de mano de obra		0.0%	
Recuento de clientes		0	
Recuento de tickets		3,143	
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre		Importe	
Ventas brutas antes de descuentos		37,020.76	
Total de descuentos		0.00	
Ventas brutas después de descuentos		37,020.76	
Impuesto recaudado		6,658.44	
Ventas netas impuestos incluidos		30,362.32	
Cargos por servicio		0.00	
Total sin ingresos		0.00	
Ejecutar informe de tickets			
Nombre		Recuento	Importe
Tickets trasladados a partir de primera vez		0	0.00
Tickets iniciados		3,143	43,679.20
Tickets pagados		3,143	43,679.20
Tickets transferidos entrantes		0	0.00
Tickets transferidos salientes		0	0.00
Tickets trasladados a partir de última vez		0	0.00
Nombre		Importe	
Costo de productos vendidos		0.00	
Porcentaje de costo de productos vendidos		0.0%	
Costo de mano de obra		0.00	
Porcentaje de costo de mano de obra		0.0%	
Margen operativo		30,362.32	
Nombre		Recuento	Importe
Devoluciones		0	0.00
Anulaciones		0	0.00
Anulaciones de manager		0	0.00
Correcciones		393	4,165.40
Cancelaciones		10	88.36

Fig. 11: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2: Reporte de Ventas del mes de junio 2025

A	B	C	D	E	F	G
Nombre	Cantidad vendida/ventas brutas antes de descuentos uentos brutas después de descuentos estos incluidos npuestos incluidos					
Total	10,677	37,020.76	0.00	37,020.76	30,362.32	100.0%
Bebidas	2,622	12,868.88	0.00	12,868.88	10,555.76	34.8%
Bebidas gasificadas	1,848	10,756.12	0.00	10,756.12	8,823.24	29.1%
Jugos	702	1,760.56	0.00	1,760.56	1,444.12	4.8%
Bebidas lacteas	72	352.20	0.00	352.20	288.40	0.9%
Elaborados	3,070	10,279.15	0.00	10,279.15	8,424.80	27.7%
Maiz	1,605	4,076.70	0.00	4,076.70	3,338.40	11.0%
Empanadas	455	2,622.50	0.00	2,622.50	2,149.00	7.1%
Cremoladas	735	2,182.95	0.00	2,182.95	1,793.40	5.9%
Otros (1106)	214	1,087.12	0.00	1,087.12	890.24	2.9%
Sándwiches	61	309.88	0.00	309.88	253.76	0.8%
CHORIPAN	61	309.88	0.00	309.88	253.76	0.8%
Confiteria	3,101	4,235.98	0.00	4,235.98	3,476.76	11.6%
Galletas dulces	1,062	1,439.48	0.00	1,439.48	1,181.26	3.9%
Chocolates	903	1,393.07	0.00	1,393.07	1,143.14	3.8%
Galletas saladas	598	655.30	0.00	655.30	537.60	1.8%
Caramelos y chupetines	343	450.30	0.00	450.30	370.10	1.2%
Gomitas y gomas de mascar	104	220.48	0.00	220.48	180.96	0.6%
Cereales	91	77.35	0.00	77.35	63.70	0.2%
Postres	502	3,786.07	0.00	3,786.07	3,104.14	10.2%
Tortas	502	3,786.07	0.00	3,786.07	3,104.14	10.2%
Snack	944	3,228.74	0.00	3,228.74	2,650.48	8.7%
Mani y habas	638	1,895.66	0.00	1,895.66	1,567.32	5.1%
Papas	86	446.74	0.00	446.74	366.48	1.2%
Camotes y chifles	50	106.00	0.00	106.00	87.00	0.3%
Tabacos	86	1,508.58	0.00	1,508.58	1,237.16	4.1%
Cigarros	86	1,508.58	0.00	1,508.58	1,237.16	4.1%
Higiene Personal	321	1,014.94	0.00	1,014.94	832.38	2.7%
Cremas y cepillos dental	92	405.96	0.00	405.96	332.92	1.1%
Cuidado personal	85	221.06	0.00	221.06	181.12	0.6%
Shampoo	62	131.44	0.00	131.44	107.88	0.4%
Desodorantes	55	116.60	0.00	116.60	95.70	0.3%
Otros (1810)	17	72.08	0.00	72.08	59.16	0.2%
Toallas higiénicas	10	67.80	0.00	67.80	55.60	0.2%
Misceláneos	26	77.22	0.00	77.22	63.44	0.2%
Otros (1502)	26	77.22	0.00	77.22	63.44	0.2%
Pastas	5	21.20	0.00	21.20	17.40	0.1%
Pizzas	5	21.20	0.00	21.20	17.40	0.1%
PIZZA	5	21.20	0.00	21.20	17.40	0.1%
Tipos de medios de pago						
Visa		32,514.40				
Efectivo		11,143.80				
Mastercard		21.00				
Ejecutar informe de medios de pago						
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media Porcentaje de total de pagos			
Total	43,679.20	3,143	13.90	100.0%		
Visa	32,514.40	1,907	17.05	74.4%		
Efectivo	11,143.80	1,233	9.04	26.5%		
Mastercard	21.00	3	7.00	0.0%		
Los tickets , depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.						
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.						

Fig. 12: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2: Reporte de Productos Vendidos del mes de junio 2025

A	B	C	D
Fechas de negocio	01/01/2025 - 31/01/2025		
Ubicaciones	PE-Pampa Melchorita RA		
Centros de venta	All		
Franjas horarias	All		
Ventas netas impuestos incluidos	5,813.90		
Margen %	100.0%		
% costo de productos vendidos	0.0%		
% costo de mano de obra	0.0%		
Recuento de clientes	0		
Recuento de tickets	48		
Ejecutar informe de control financiero			
Nombre	Importe		
Ventas brutas antes de descuentos	7,087.40		
Total de descuentos	0.00		
Ventas brutas después de descuentos	7,087.40		
Impuesto recaudado	1,273.50		
Ventas netas impuestos incluidos	5,813.90		
Cargos por servicio	0.00		
Total sin ingresos	0.00		
Ejecutar informe de tickets			
Nombre	Recuento	Importe	
Tickets trasladados a partir de primera	0	0.00	
Tickets iniciados	48	8,360.90	
Tickets pagados	48	8,360.90	
Tickets transferidos entrantes	0	0.00	
Tickets transferidos salientes	0	0.00	
Tickets trasladados a partir de última	0	0.00	
Nombre	Importe		
Costo de productos vendidos	0.00		
Porcentaje de costo de productos vendidos	0.0%		
Costo de mano de obra	0.00		
Porcentaje de costo de mano de obra	0.0%		
Margen operativo	5,813.90		
Nombre	Recuento	Importe	
Devoluciones	0	0.00	
Anulaciones	0	0.00	
Anulaciones de mánger	0	0.00	
Correcciones	95	358.70	
Cancelaciones	1	2.10	

Fig. 13: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko: Reporte de Ventas del mes de enero 2025

A	B	C	D	E	F	G
Nombre	Cantidad vendida	Ventas brutas antes de descuentos	Ventas brutas después de descuentos	Ventas incluidas impuestos	Ventas incluidas impuestos	
Total	5,869	7,087.40	0.00	7,087.40	5,813.90	100.0%
Confitería	4,519	4,388.96	0.00	4,388.96	3,599.42	61.9%
Galletas dulces	2,221	2,089.39	0.00	2,089.39	1,714.48	29.5%
Chocolates	603	1,000.97	0.00	1,000.97	821.94	14.1%
Caramelos y chupetines	647	415.90	0.00	415.90	339.60	5.8%
Galletas saladas	551	345.12	0.00	345.12	283.24	4.9%
Gonitas y gomas de masca	230	249.50	0.00	249.50	205.00	3.5%
Galletas saludables	113	185.32	0.00	185.32	151.44	2.6%
Cereales	70	53.20	0.00	53.20	43.40	0.7%
Wafer y marshmallows	84	49.56	0.00	49.56	40.32	0.7%
Snack	810	1,387.57	0.00	1,387.57	1,139.54	19.6%
Mani y habas	300	619.73	0.00	619.73	508.66	8.7%
Camotes y chifles	324	403.20	0.00	403.20	331.80	5.7%
Papas	146	293.44	0.00	293.44	240.68	4.1%
Piqueos y más	40	71.20	0.00	71.20	58.40	1.0%
Bebidas	452	840.68	0.00	840.68	689.56	11.9%
Bebidas gasificadas	445	804.14	0.00	804.14	659.58	11.3%
Higiene Personal	78	290.55	0.00	290.55	238.10	4.1%
Cremas y cepillos dental	28	124.33	0.00	124.33	101.96	1.8%
Shampoo	33	106.30	0.00	106.30	87.00	1.5%
Toallas higiénicas	6	42.72	0.00	42.72	35.04	0.6%
ALWAYS PAQ X BUND	6	42.72	0.00	42.72	35.04	0.6%
Cuidado personal	11	17.20	0.00	17.20	14.10	0.2%
Tabacos	10	179.64	0.00	179.64	147.28	2.5%
Cigarros	10	179.64	0.00	179.64	147.28	2.5%
Tipos de medios de pago						
Visa	7,373.40					
Efectivo	600.20					
Mastercard	300.80					
American Express	77.50					
Dinner	9.00					
Ejecutar informe de medios de pago						
Tipo de medio de pago	Total de pago	Recuento	Media % porcentaje de total de pagos			
Total	8,360.90	124	67.43		100.0%	
Visa	7,373.40	47	156.88		88.2%	
Efectivo	600.20	45	13.34		7.2%	
Mastercard	300.80	18	16.71		3.6%	
American Express	77.50	11	7.05		0.9%	
Dinner	9.00	3	3.00		0.1%	
Los tickets, depósitos y propinas no se filtran por franja horaria.						
Las tickets trasladados y los pendientes solo se calculan en función de la primera y la última fecha seleccionada respectivamente.						

Fig. 14: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko: Reporte de Productos Vendidos del mes de junio 2025

B. Documentos de Cierre de Proyecto

En cada implementación se elaboró y firmó un acta de cierre del proyecto por parte de los responsables de cada operación, del área de finanzas y el área de sistemas. Este documento formaliza la culminación satisfactoria de la instalación, puesta en marcha y validación operativa del sistema.

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	14/06/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 14 de junio del 2024 los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto **"PRY081: Symphony Fase 2 – CHINALCO"** en el punto de venta **"TUNSHURUCO FOODTRUCK"**.

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: lunes, 27 de mayo de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Antonio Galvez, Soporte de TI de la operación Chinalco.
 - James Caja, Soporte del área de aplicaciones Sodexo.
 - Consultora externa New Sign (Chile).
 - Edwin Sanchez, Líder de Proyectos IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "25.PE-Tunshurucu Foodtruck", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por New Sign.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: lunes, 27 de mayo de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Antonio Galvez, Soporte de TI de la operación Chinalco.
 - James Caja, Soporte del área de aplicaciones Sodexo.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Edwin Sanchez, Líder de Proyectos IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 14 de junio del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Página 1 de 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	14/06/2024
		Versión:	01

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

		 María José Gómez Gerente de Contrato SODEXO PERÚ S.A.C
Analista de Sistemas – TI CHINALCO: Antonio Galvez Fecha: 14/06/2024	Gerente de la Operación: Juan Carlos Chávez Fecha: 14/06/2024	Gerente de Contrato: Gabriel Huanuco / María José Gómez Fecha: 14/06/2024
		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 14/06/2024	Líder de Proyectos IS&T Edwin Sánchez Fecha: 14/06/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 14/06/2024

Fig. 15: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tunshurucu FoodTruck

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	22/10/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 22 de octubre del 2024 los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY081: Symphony Fase 3 – CHINALCO" en el punto de venta "TUCTU COFFEE BREAK".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: miércoles, 16 de octubre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "19.PE-Tuctu Coffee Break", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por Antonio Gálvez - Analista de Sistemas IS&T.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: viernes, 18 de octubre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 22 de octubre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

Página 1 de 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	22/10/2024
		Versión:	01

		
Analista de Sistemas – TI CHINALCO: Miguel Morales Fecha: 22/10/2024	Gerente de la Operación: Juan Carlos Chávez Fecha: 22/10/2024	Gerente de Contrato: Gabriel Huanuco / María José Gómez Fecha: 22/10/2024
		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 22/10/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Gálvez Fecha: 22/10/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 22/10/2024

Fig. 16: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tuctu Coffee Break

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	15/11/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 15 de noviembre del 2024, los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY081: Symphony Fase 2 – CHINALCO" en el punto de venta "TUCTU FOODTRUCK".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: lunes, 11 de noviembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "24.PE-Tuctu FoodTruck", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por Antonio Galvez - Analista de Sistemas IS&T.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: martes, 12 de noviembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 14 de noviembre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

Página 1 de 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	15/11/2024
		Versión:	01

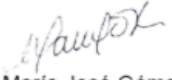
		 María José Gómez Gerente de Contrato SODEXO PERÚ S.A.C
Analista de Sistemas – TI CHINALCO: Miguel Morales Fecha: 15/11/2024	Gerente de la Operación: Juan Carlos Chávez Fecha: 15/11/2024	Gerente de Contrato: Gabriel Huánuco / María José Gómez Fecha: 15/11/2024
 sodexo PERÚ S.A.C. Área de Proyecto IS&T		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 15/11/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Galvez Fecha: 15/11/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 15/11/2024

Fig. 17: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tuctu Foodtruck

 SERVICIOS DE CALIDAD DE VIDA	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	21/10/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 21 de octubre del 2024 los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY081: Symphony Fase 3 – CHINALCO" en el punto de venta "TUNSHURUCO MINIMARKETS 1".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: miércoles, 16 de octubre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Antonio Gálvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "26.PE-Tunshurucu Minimarkets 1", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por Antonio Galvez - Analista de Sistemas IS&T.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: viernes, 18 de octubre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Morales, Soporte de TI de la operación CHINALCO.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Gálvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 21 de octubre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Página 1 de 2

 SERVICIOS DE CALIDAD DE VIDA	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	21/10/2024
		Versión:	01

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

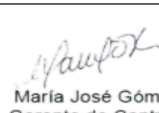
		 María José Gómez Gerente de Contrato SODEXO PERÚ S.A.C
Analista de Sistemas – TI CHINALCO: Miguel Morales Fecha: 21/10/2024	Gerente de la Operación: Juan Carlos Chávez Fecha: 21/10/2024	Gerente de Contrato: Gabriel Huanuco / María José Gómez Fecha: 21/10/2024
 SODEXO PERÚ S.A.C. Área de Proyecto IS&T		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 21/10/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Gálvez Fecha: 21/10/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 21/10/2024

Fig. 18: Acta de Aceptación: Punto de Venta Tunshurucu Minimarkets 1

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 04 de noviembre del 2024 los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY032: Punto de Venta Retail – MALVINAS" en el punto de venta "Kiosko 1".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: Sábado, 02 de noviembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Yactayo, Soporte de TI de la operación MALVINAS.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "31.PE-Malvinas Kiosko", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por Antonio Galvez - Analista de Sistemas IS&T.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: Lunes, 04 de noviembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Yactayo, Soporte de TI de la operación MALVINAS.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 04 de noviembre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

Página 1 de 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	04/11/2024
		Versión:	01

		
Analista de Sistemas – TI MALVINAS: Miguel Ruiz Yactayo Fecha: 04/11/2024	Gerente de la Operación: Jacques Sallat Fecha: 04/11/2024	Gerente de Contrato: Jimmy Arana / Monica Rázuri Fecha: 04/11/2024
		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 04/11/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Gálvez Fecha: 04/11/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 04/11/2024

Fig. 19: Acta de Aceptación: Punto de Venta Malvinas Kiosko 1

 SERVICIOS DE CALIDAD DE VIDA	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	10/12/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 10 de diciembre del 2024, los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY113: Symphony Fase 3 – MALVINAS" en el punto de venta "Kiosko 2".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: Viernes, 06 de diciembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Yactayo, Soporte de TI de la operación MALVINAS.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "32.PE-Malvinas Kiosko 2", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos. Todo el proceso de borrado fue realizado por Antonio Galvez - Analista de Sistemas IS&T.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: Martes, 10 de diciembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Miguel Yactayo, Soporte de TI de la operación MALVINAS.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (<https://pro.ebis.pe/PacWeb/Login>); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 10 de diciembre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se

Página 1 de 2

 SERVICIOS DE CALIDAD DE VIDA	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	10/12/2024
		Versión:	01

presentaron observaciones.

		 sodexo PERU S.A.C. Jimmy Arana Plasencia GERENTE DE CONTRATO MATRICULA 34223
Analista de Sistemas – TI MALVINAS: Miguel Yactayo Fecha: 10/12/2024	Gerente de la Operación: Jacques Sallat Fecha: 10/12/2024	Gerente de Contrato: Jimmy Arana / Monica Rázuri Fecha: 10/12/2024
 sodexo PERU S.A.C. Daniel Aguilar Área de Proyecto IS&T		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 10/12/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Galvez Fecha: 10/12/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 10/12/2024

Fig. 20: Acta de Aceptación: Punto de Venta Malvinas Kiosko 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	09/10/2024
		Versión:	01

ACTA DE ACEPTACIÓN DE PASE A PRODUCCIÓN

Siendo 30 de setiembre del 2024 los abajo firmantes establecen su conformidad con la culminación y pase a producción del proyecto "PRY113: Symphony Fase 3 – Hunt Pampa Melchorita" en el punto de venta "Kiosko".

1 Actividades Realizadas para el Pase a Producción

El proceso de pase a producción se llevó a cabo en dos fases:

Fase 1: Borrado de Datos y Ventas en el EMC y Report Analytics

- Fecha: Jueves, 26 de septiembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Jairo Melgar, Soporte de TI de la operación HUNT.
 - James Caja, Soporte del área de aplicaciones Sodexo.
 - Consultora externa New Sign (Chile).
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió a realizar el borrado de la base de datos en el EMC de la propiedad "30.PE-Pampa Melchorita RA", el cual tomó alrededor de 45 minutos. Posteriormente, se llevó a cabo el borrado de todas las ventas y reportes en el Report Analytics, verificando que en el portal web ya no aparecieran registros de ventas ni reportes, también tomó 45 minutos.

Fase 2: Configuración del equipo (PC)

- Fecha: Lunes, 30 de septiembre de 2024
- Profesionales involucrados:
 - Jairo Melgar, Soporte de TI de la operación HUNT.
 - James Caja, Soporte del área de aplicaciones Sodexo.
 - Consultora externa CONASTEC.
 - Antonio Galvez, Analista de Sistemas IS&T

Se procedió con el cambio del TOMCAT del equipo asignado al aplicativo Symphony, esto a fin de que la base de datos y la url del aplicativo sea la de producción (); esto fue realizado por CONASTEC. Luego, se verificó que el agente del OSE (Operador de Servicios Electrónicos) estuviera correctamente apuntando al ambiente de producción. Esto tomó 2 horas aprox.

Inicio de la Marcha Blanca

La marcha blanca inició el 01 de octubre del 2024, fecha definida por el equipo de Finanzas del Corporativo.

Los usuarios finales (cajeros) contaban con accesos al sistema Symphony, estos fueron creados por James Caja – Soporte del área de aplicaciones.

Los usuarios finales ya conocían el uso del sistema Symphony, fueron capacitados por el Analista de Sistemas de la operación.

Página 1 de 2

	ACTA DE ACEPTACIÓN	Código:	FMT.IST-008
		Fecha:	09/10/2024
		Versión:	01

Desde el primer día, los usuarios finales pudieron realizar ventas a través del aplicativo Symphony, no se presentaron observaciones.

		
Analista de Sistemas – TI HUNT: Jairo Melgar Fecha: 30/09/2024	Gerente de la Operación: Jacques Sallat Fecha: 30/09/2024	Gerente de Contrato: Alvaro Zapana Fecha: 30/09/2024
		
Jefe de Proyecto IS&T Daniel Aguilar Fecha: 30/09/2024	Analista de Sistemas IS&T Antonio Galvez Fecha: 30/09/2024	Área de Finanzas Dhayana Mendoza Fecha: 30/09/2024

Fig. 20: Acta de Aceptación: Punto de Venta Pampa Melchorita Kiosko

CAPÍTULO IV: APORTES A LA INSTITUCIÓN

4.1. Beneficios Tangibles

Este apartado presenta los beneficios cuantificables obtenidos tras la implementación del sistema Oracle Symphony – Retail en las operaciones mineras, energéticas y de recursos de Sodexo Perú. Estos beneficios se expresan mediante indicadores clave de desempeño (KPI), que permiten evaluar el impacto del proyecto.

Tabla II: INDICADORES CLAVE DE DESEMPEÑO (KPI)

N°	INDICADOR	ANTES	DESPUES	MEJORA
1	Tiempo promedio de consolidación de ventas diarias	60 min	5 min	↓91.6%
2	Porcentaje de puntos de venta digitalizados	0 %	100 % (7/7)	Expansión completa
3	Tasa de errores en reportes de ventas	5–6 errores/mes	0–1 errores/mes	↓80 %
4	Tiempo de generación de reporte mensual	2 días	15 min	↓93.75 %
5	Disponibilidad del sistema POS	85 %	99.5 %	↑14.5 puntos
6	N.º de actas firmadas por punto de venta	0	7	Validación formal total

4.2. Beneficios Intangibles

Además de los resultados cuantificables expuestos previamente, la implementación del sistema Oracle Symphony – Retail en las operaciones mineras, energéticas y de recursos de Sodexo S.A.C. – Lima ha generado una serie de beneficios cualitativos que fortalecen

su entorno tecnológico, organizacional y humano. Estos aportes, aunque no directamente medibles, han tenido un impacto significativo en la operación y en la percepción del servicio por parte de los usuarios internos.

A continuación, se detallan los principales beneficios intangibles del proyecto:

Modernización Tecnológica

Se logró la incorporación de una plataforma digital moderna, robusta y escalable para la gestión de puntos de venta (POS), reemplazando procesos manuales y sistemas obsoletos. Esto representa un avance significativo hacia la transformación digital de la empresa.

Optimización de Procesos Operativos

El sistema permitió estandarizar y automatizar procesos clave como la facturación, el control de inventarios, la gestión de productos y el seguimiento de ventas. Esta optimización ha contribuido a mejorar la eficiencia operativa y reducir los márgenes de error.

Centralización de la Información

Gracias a la nube y la interoperabilidad de Symphony con otras plataformas, se centralizó el control de las operaciones retail en diferentes ubicaciones geográficas, permitiendo el monitoreo en tiempo real y una mejor toma de decisiones desde la sede central.

Mejora en la Atención al Cliente Interno

La digitalización de los procesos ha mejorado la velocidad y precisión en la atención a los usuarios en las zonas de trabajo remoto (campamentos), lo que incrementa la satisfacción y bienestar del personal que labora en condiciones exigentes.

Facilidad de Auditoría y Trazabilidad

Con la trazabilidad total de cada operación, la empresa ahora cuenta con una herramienta que facilita las auditorías internas y externas, cumpliendo con normativas de control y transparencia en sus operaciones financieras y logísticas.

Reducción de Costos y Pérdidas

El control eficiente de inventarios y ventas ha reducido las pérdidas por mermas, errores humanos o duplicidad de registros, lo que se traduce en un ahorro económico considerable para la organización.

Escalabilidad e Integración

Oracle Symphony permite una fácil expansión a nuevas unidades operativas y su integración con otros sistemas (como ERP o BI), fortaleciendo la arquitectura tecnológica de la empresa y facilitando futuras mejoras.

Fortalecimiento del Talento Humano

El proyecto implicó la capacitación del personal involucrado en el uso del sistema, lo que no solo mejoró sus competencias técnicas, sino que también promovió una cultura organizacional orientada a la innovación y el cambio.

CONCLUSIONES

Finalizado el informe por suficiencia profesional titulado Implementación del sistema retail Symphony – Oracle en operaciones mineras, energéticas y de recursos en la empresa Sodexo – Lima podemos llegar a las siguientes conclusiones

1. La implementación del sistema Oracle Symphony permitió modernizar la gestión de puntos de venta en entornos complejos, tales como operaciones mineras y campamentos remotos, contribuyendo significativamente a la eficiencia, trazabilidad y centralización de la información en la empresa Sodexo – Lima.
2. Se logró la automatización de procesos clave, como la venta de productos, el control de inventario y la generación de reportes, eliminando procesos manuales y reduciendo el margen de error en las operaciones del área de retail.
3. El uso de una solución tecnológica escalable y centralizada mejoró el monitoreo y la toma de decisiones en tiempo real, lo cual es crucial en entornos de operación donde la logística y el suministro son vitales para mantener la continuidad de los servicios.
4. La integración de Oracle Symphony con otros sistemas corporativos (como ERP o plataformas de BI), facilitó el análisis de información y el control de indicadores de gestión, aportando a la mejora continua de los procesos internos.
5. La capacitación del personal y la adopción de nuevas herramientas tecnológicas fomentaron una cultura organizacional orientada a la innovación y la mejora de competencias técnicas, fortaleciendo el capital humano de la organización.
6. Se evidenció una reducción significativa en los costos operativos relacionados a mermas, sobre inventario y duplicidad de transacciones, lo cual optimizó los recursos disponibles y aumentó la rentabilidad del área de retail.
7. El proyecto demostró que la aplicación de soluciones tecnológicas específicas en contextos de alta exigencia logística, como el sector minero y energético, es fundamental para asegurar una operación sostenible y eficiente.
8. Finalmente, la experiencia adquirida en este proceso fortalece el perfil profesional del autor, evidenciando su capacidad para aplicar conocimientos de ingeniería de sistemas en la solución de problemas reales dentro de organizaciones complejas.

RECOMENDACIONES

Finalizado el informe por suficiencia profesional titulado Implementación del sistema retail Symphony – Oracle en operaciones mineras, energéticas y de recursos en la empresa Sodexo – Lima podemos recomendar lo siguiente:

1. Fortalecer la capacitación continua del personal operativo y técnico en el uso del sistema Oracle Symphony, a fin de asegurar el uso óptimo de todas sus funcionalidades y evitar errores por desconocimiento o mal uso de la plataforma.
2. Implementar un plan de mantenimiento y actualización periódica del sistema, con el fin de garantizar su estabilidad, seguridad y compatibilidad con nuevas versiones u otras plataformas tecnológicas corporativas.
3. Expandir el uso de Oracle Symphony a otras unidades operativas de Sodexo a nivel nacional o regional, replicando las buenas prácticas obtenidas en esta experiencia y estandarizando los procesos de venta e inventario.
4. Integrar completamente Oracle Symphony con sistemas ERP, CRM y plataformas de inteligencia de negocios (BI), con el objetivo de consolidar la información en un entorno único y fortalecer la toma de decisiones basada en datos.
5. Realizar auditorías periódicas sobre el uso del sistema y su impacto en los indicadores de gestión, con la finalidad de evaluar su rendimiento, detectar oportunidades de mejora y validar el retorno de inversión del proyecto.
6. Monitorear constantemente los niveles de inventario y consumo de productos, utilizando los reportes generados por el sistema para ajustar las compras y evitar sobrestock o desabastecimiento.
7. Promover una cultura organizacional orientada a la transformación digital, involucrando a todas las áreas relacionadas en procesos de innovación tecnológica y mejora continua.
8. Establecer un canal de retroalimentación entre los usuarios del sistema y el equipo de soporte técnico, para resolver incidencias de manera oportuna y proponer nuevas funcionalidades o ajustes según las necesidades reales del entorno operativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] K. C. Laudon y J. P. Laudon, *Sistemas de información gerencial*, 14.^a ed., México: Pearson, 2016. [Online]. Disponible: <https://www.pearson.com/store/p/management-information-systems/P100000688737>
- [2] Oracle, "Symphony Point of Sale (POS) System for Restaurants and Hotels," Oracle, 2024. [Online]. Disponible: <https://www.oracle.com/industries/hospitality/products/symphony-pos/>
- [3] Deloitte, "The Future of Mining: Connected Mine," Deloitte Insights, 2021. [Online]. Disponible: <https://www2.deloitte.com/us/en/pages/energy-and-resources/articles/connected-mining.html>
- [4] R. S. Pressman, *Ingeniería de Software. Un enfoque práctico*, 8.^a ed., México: McGraw-Hill, 2010. [Online]. Disponible: <https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448186397.pdf>
- [5] Sodexo, "Sodexo Energy & Resources Solutions," Sodexo Global, 2024. [Online]. Disponible: <https://www.sodexo.com/industry/energy-resources.html>
- [6] Gartner, "Magic Quadrant for Point of Sale Applications," Gartner, 2022. [Online]. Disponible: <https://www.gartner.com/en/documents/3987521/magic-quadrant-for-pos-applications>
- [7] J. Häkkinen, "Benefits of Cloud-Based POS Systems in Remote Locations," *International Journal of Cloud Applications and Computing*, vol. 8, no. 2, pp. 25–40, 2018. [Online]. Disponible: <https://www.igi-global.com/article/benefits-of-cloud-computing-for-small-businesses/196193>
- [8] PMI, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide)*, 7.^a ed., Project Management Institute, 2021. [Online]. Disponible: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok>
- [9] B. Curtis, "Software Engineering Process Improvement in Real-World Organizations," *IEEE Software*, vol. 10, no. 4, pp. 75–85, 2020. [Online]. Disponible: <https://ieeexplore.ieee.org/document/9093853>

ANEXO I

MANUAL DE INSTALACION Y CONFIGURACION DEL SISTEMA SIMPHONY

Preparación Inicial

Crear una carpeta llamada CONASTEC en el disco C:

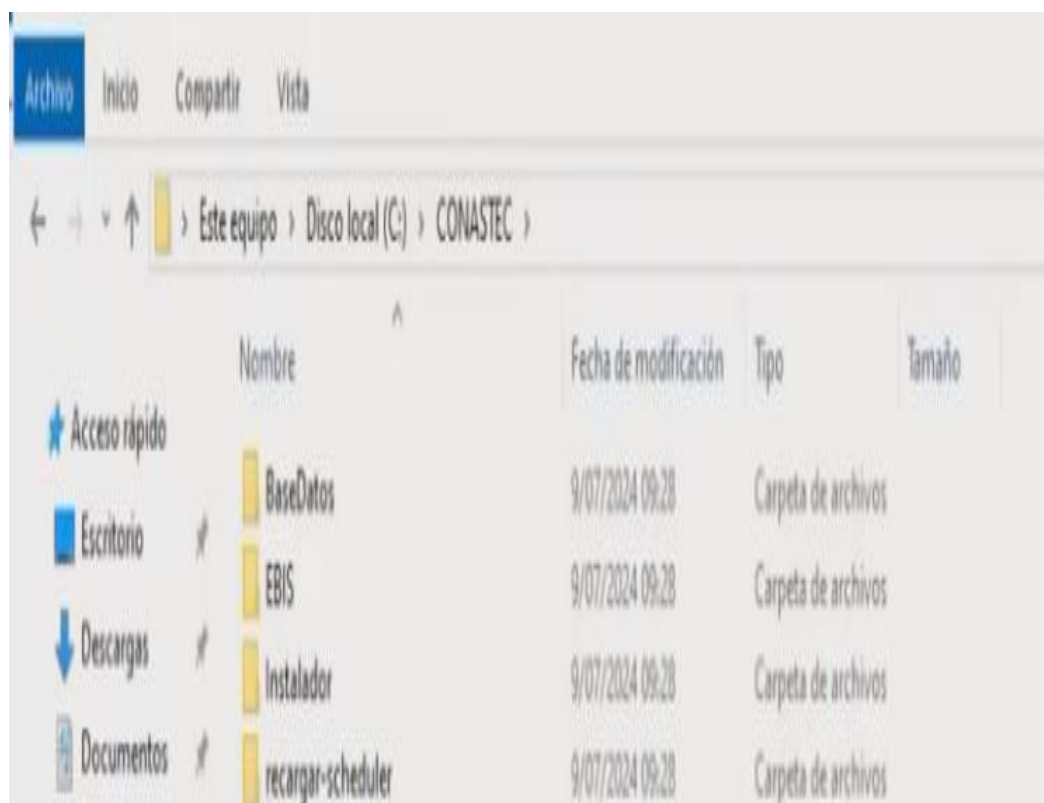


Fig. 1: Ingresar a la subcarpeta instalador.

Instalación de Programas

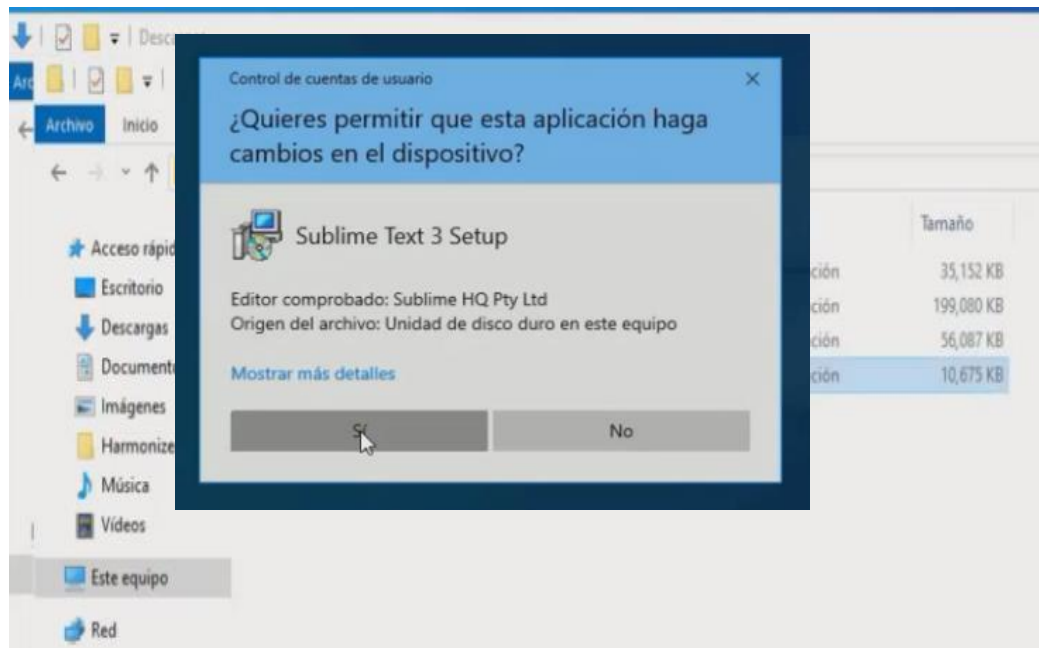


Fig. 2: Ejecutar el archivo Sublime



Fig. 3: Instalación

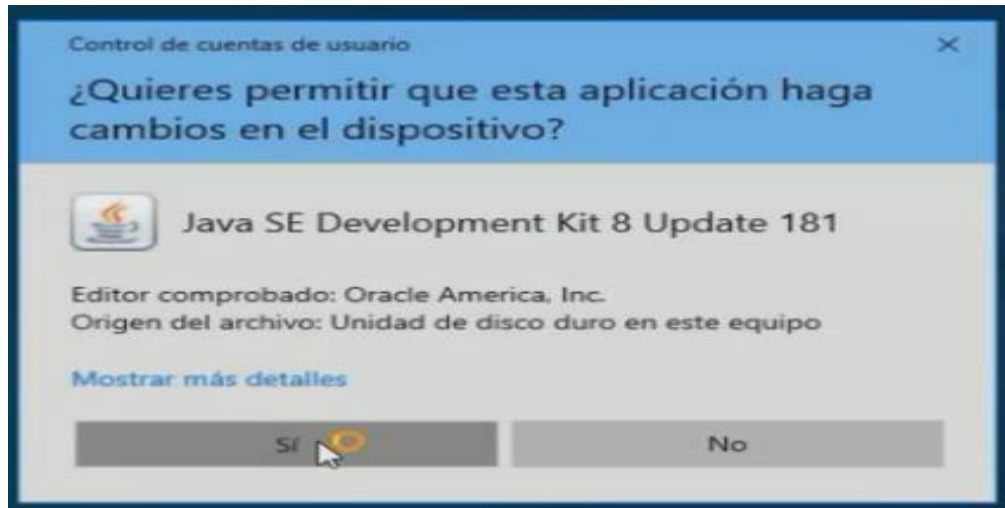


Fig. 4: Ejecutar el instalador de Java.



Fig. 5: Verificación

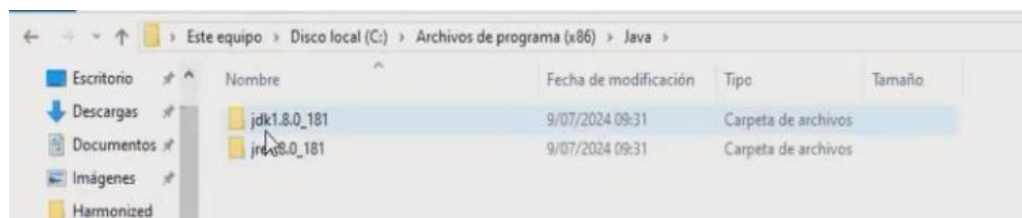


Fig. 6: Desactivar actualizaciones automáticas

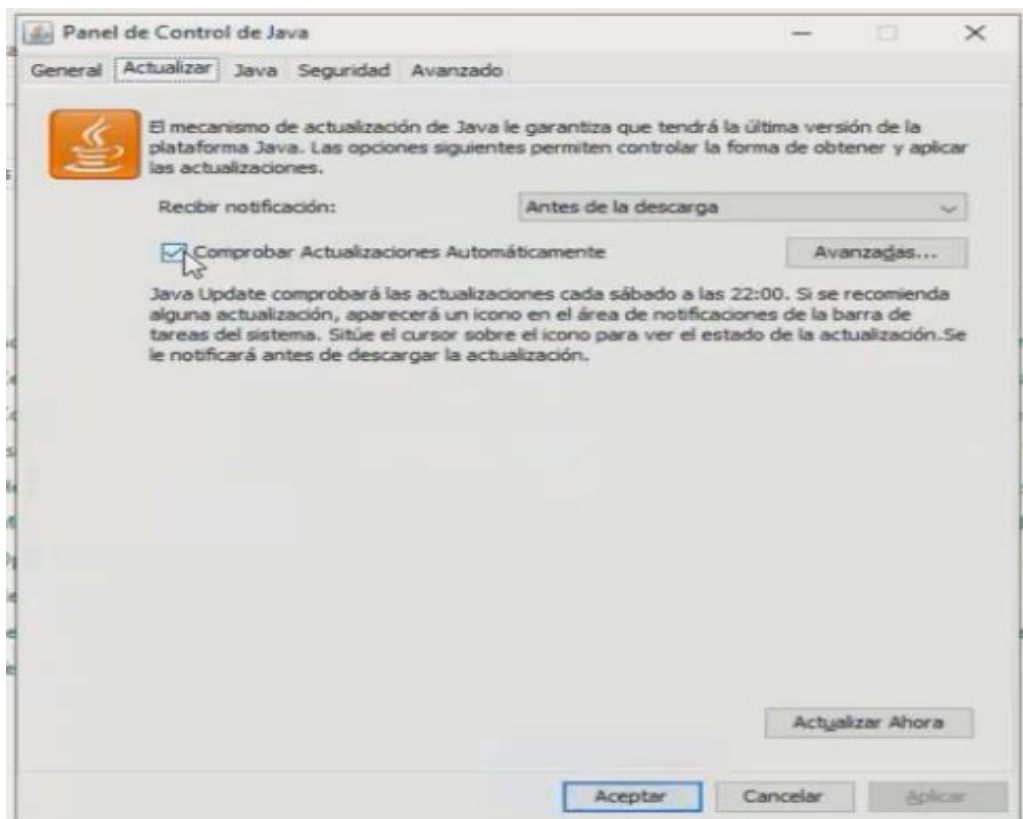


Fig. 7: Seleccionar No Comprobar > Aplicar > Aceptar

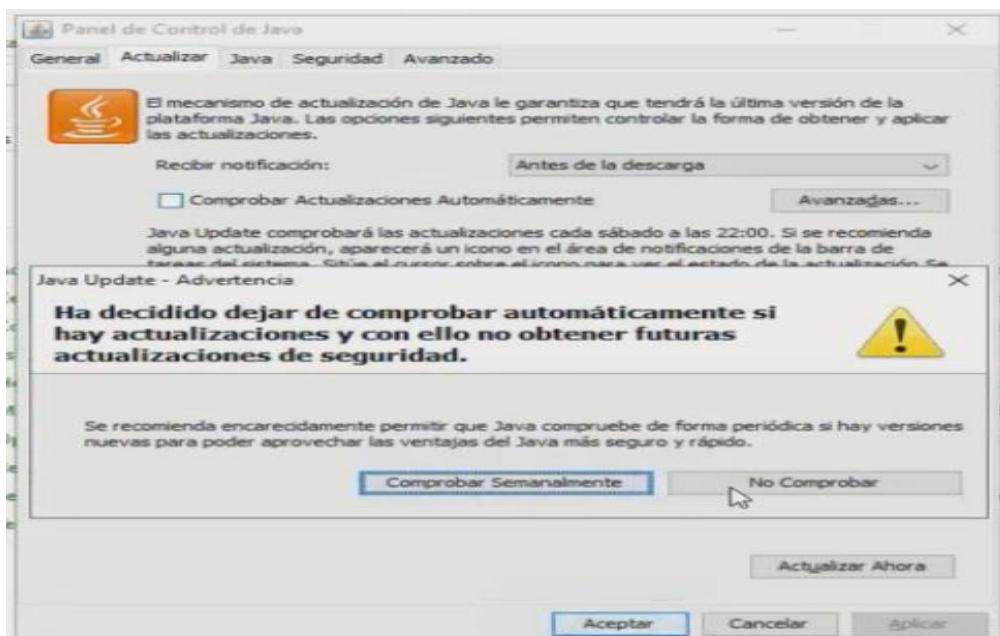


Fig. 8: En el Administrador de tareas > pestaña Inicio, deshabilitar Java Update Scheduler

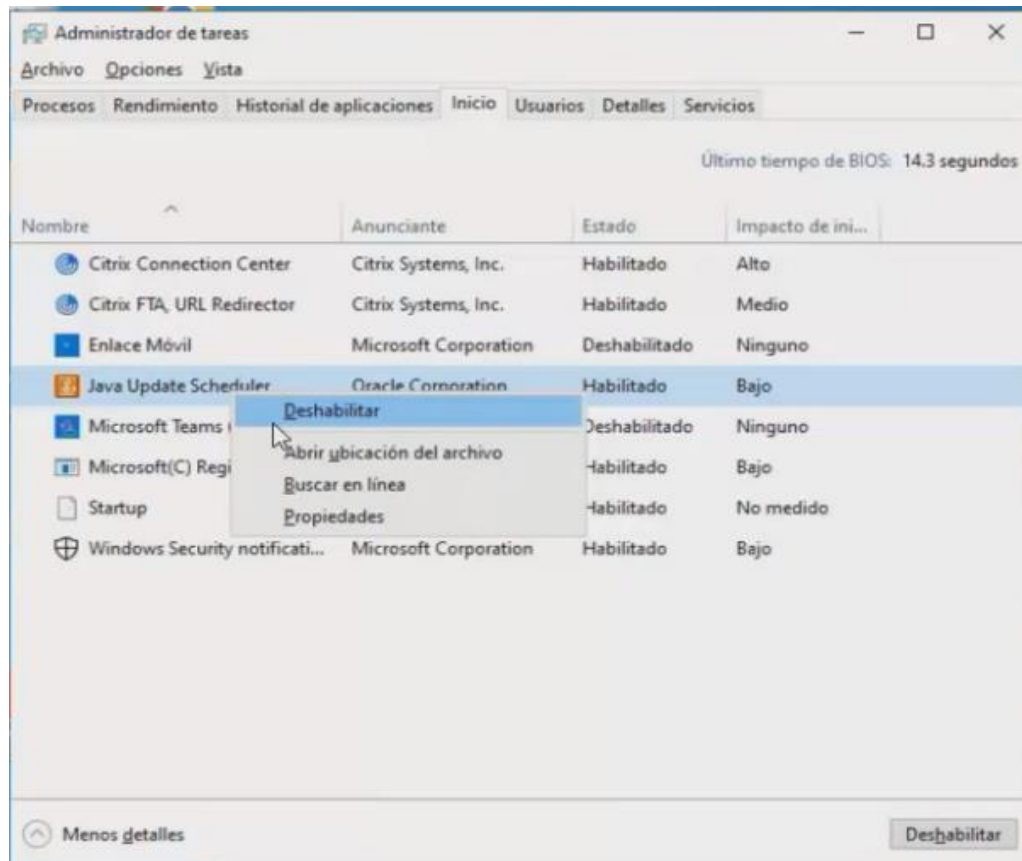


Fig. 9: Configuración de Variables de Entorno Java

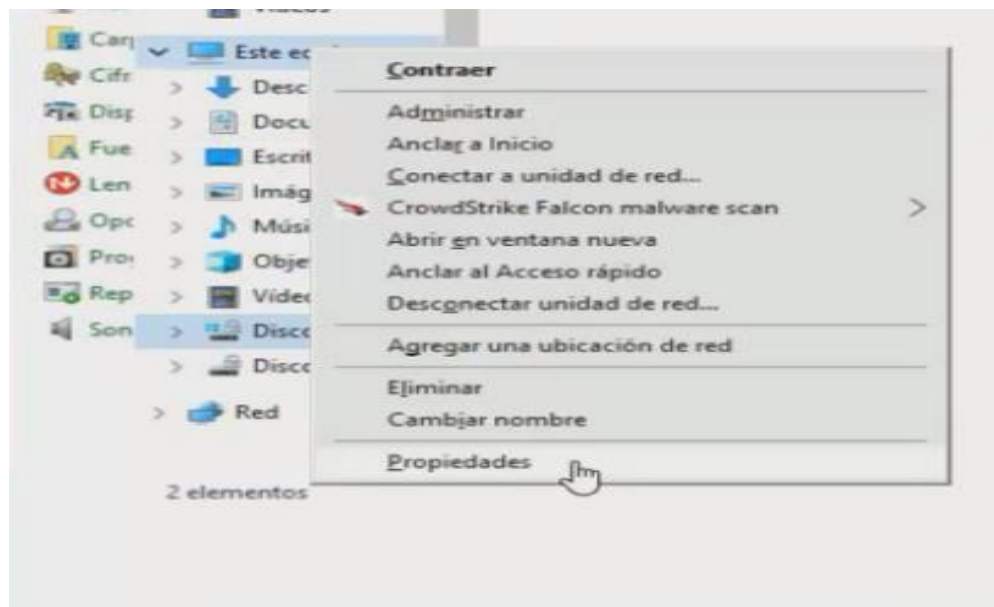


Fig. 10: Seleccionar Configuración avanzada del sistema

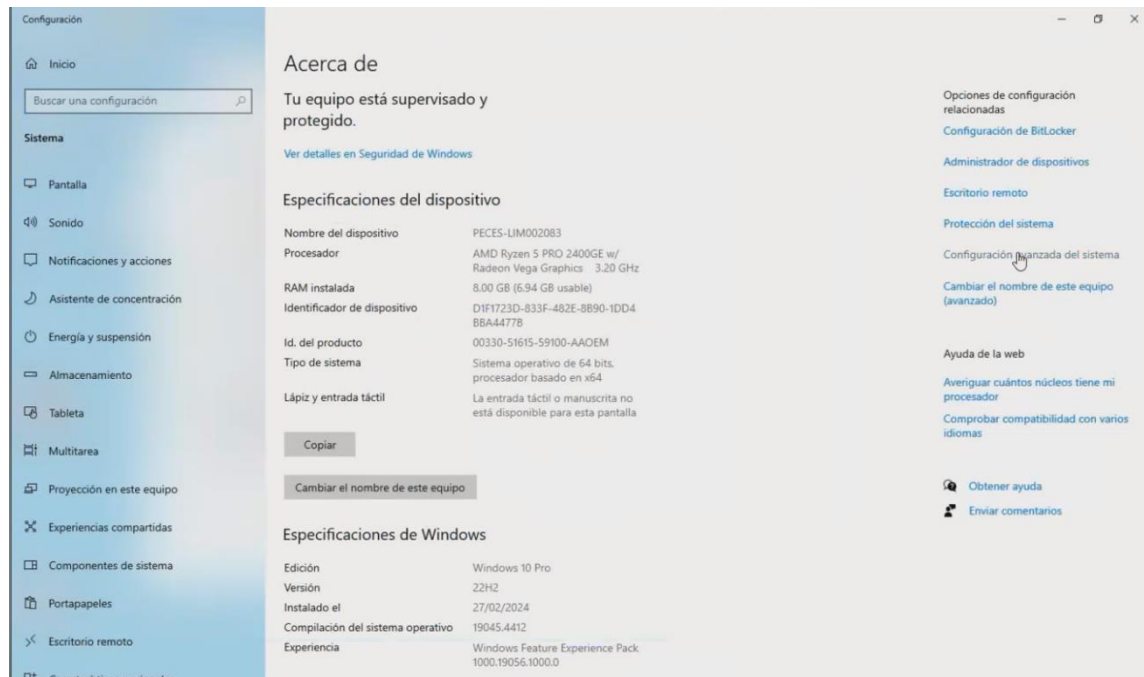


Fig. 11: Seleccionar variables de entorno

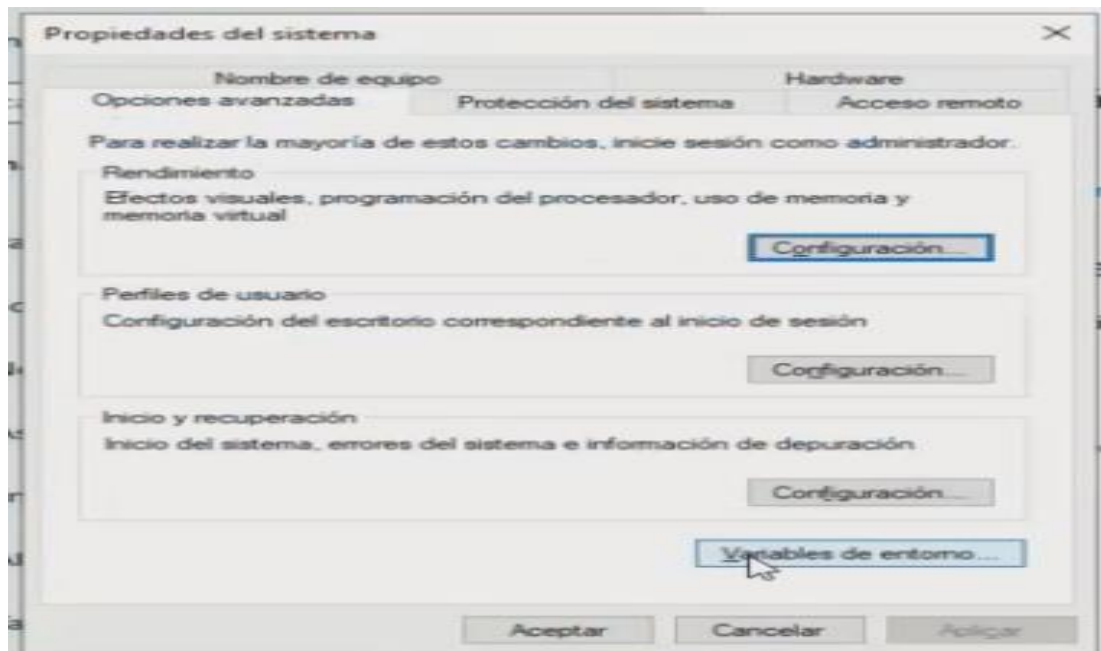
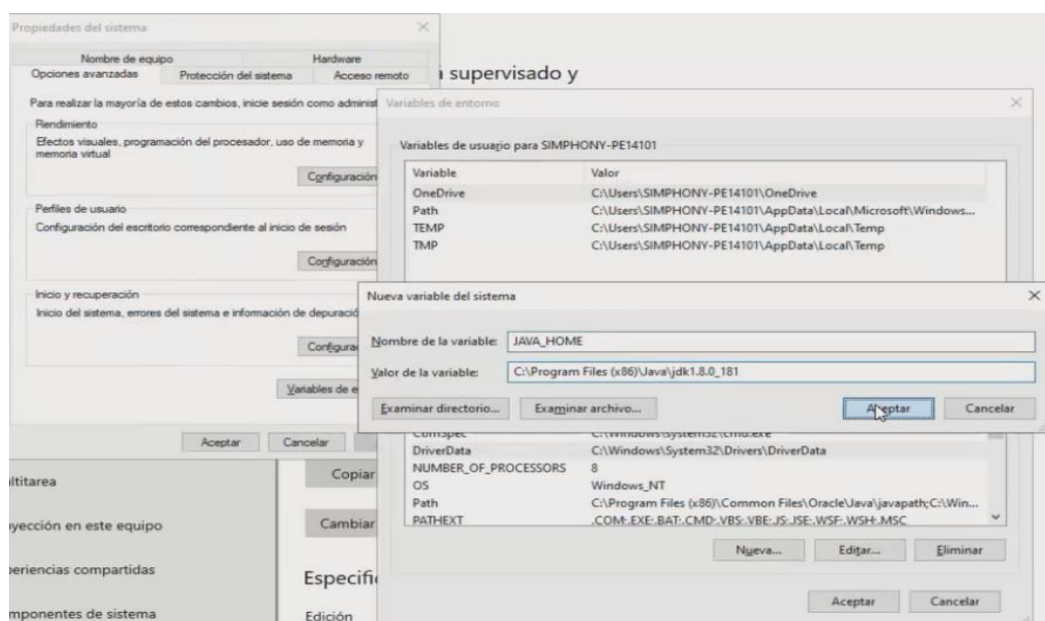
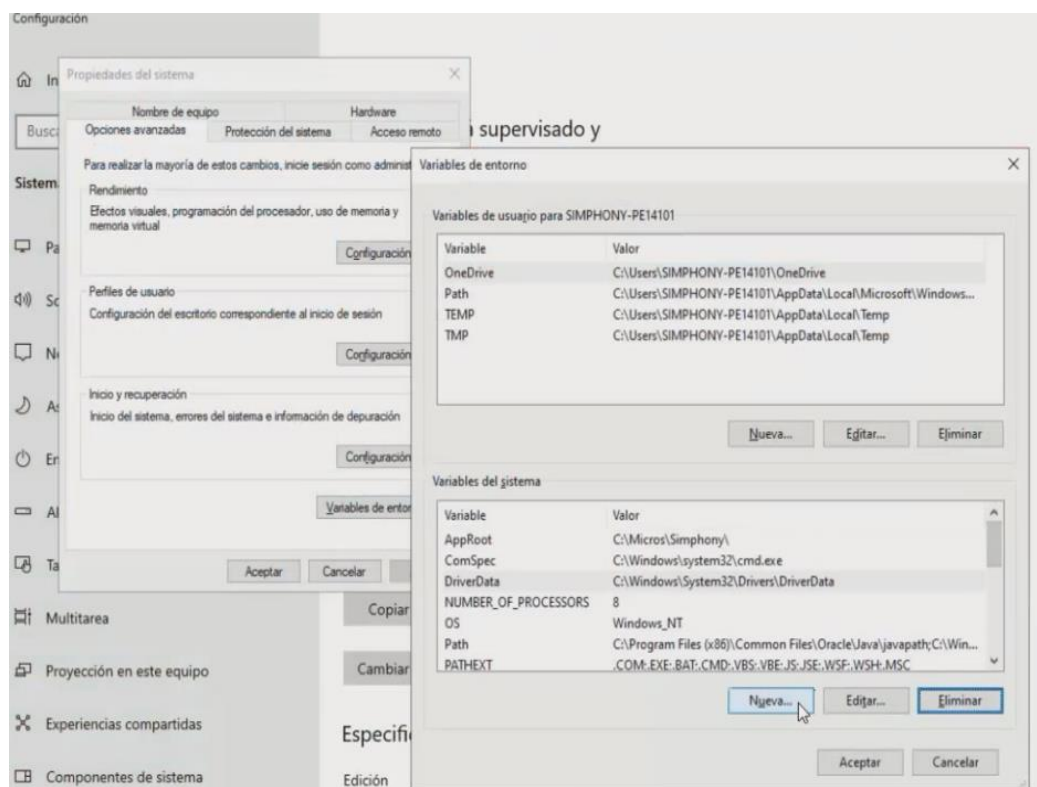


Fig. 12: Dar clic en Nueva



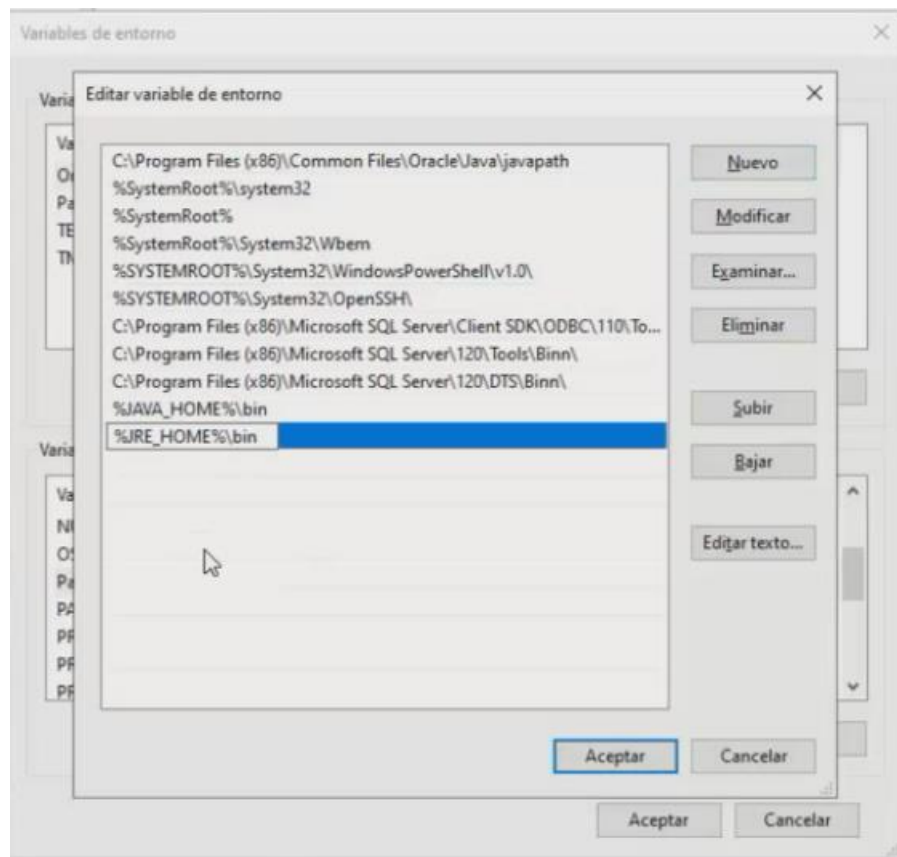


Fig. 15: Verificar instalación:

```

Simbolo del sistema
Microsoft Windows [Versión 10.0.19045.4412]
(c) Microsoft Corporation. Todos los derechos reservados.

C:\Users\SIMPHONY-PE14101>java -version
java version "1.8.0_181"
Java(TM) SE Runtime Environment (build 1.8.0_181-b13)
Java HotSpot(TM) Client VM (build 25.181-b13, mixed mode)

C:\Users\SIMPHONY-PE14101>_

```

Fig. 16: Instalación

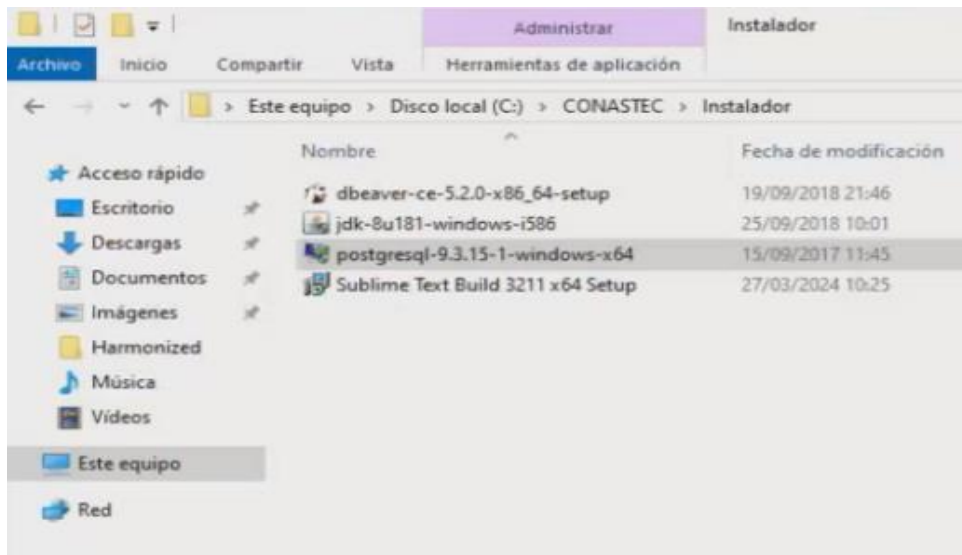


Fig. 17: Avanzar hasta que se solicite contraseña

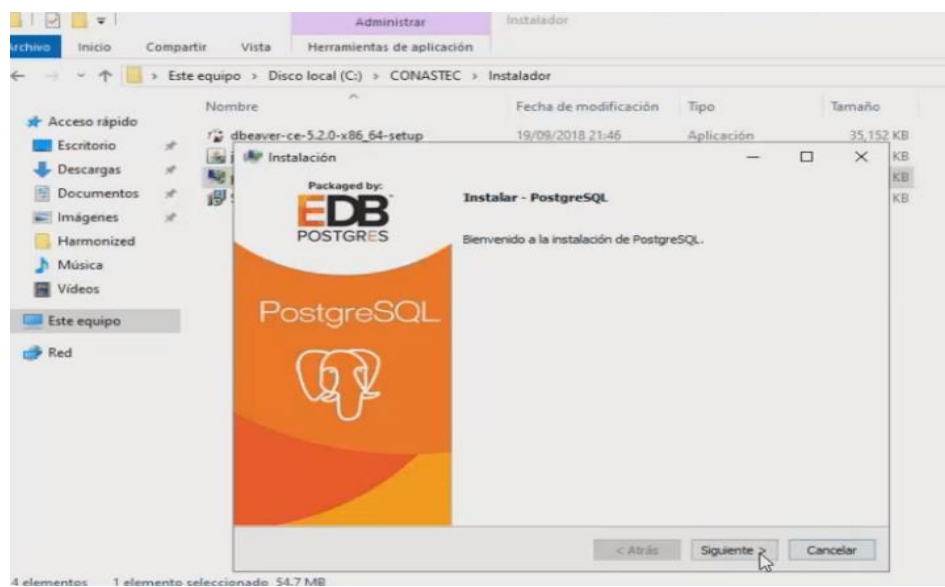


Fig. 18: abrir con Sublime Text y copiar la contraseña Conastec01\$}

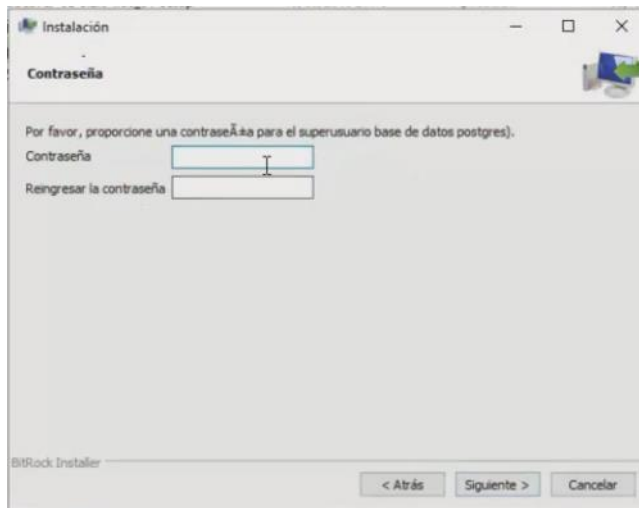


Fig. 19: Mantener el puerto por defecto

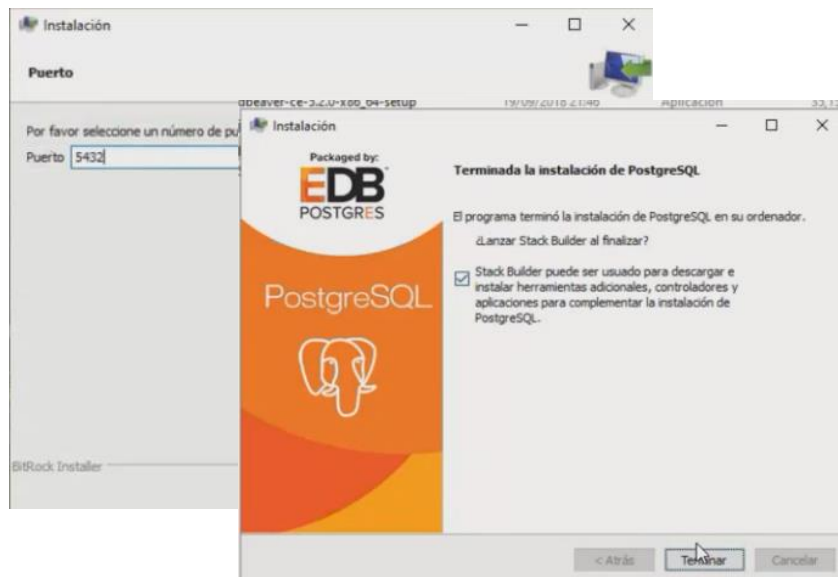


Fig. 20: Quitar el check de ejecución automática y finalizar

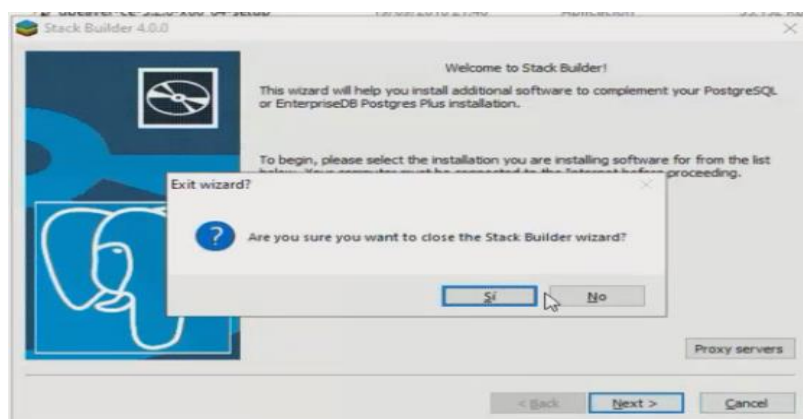


Fig. 21: Cerrar las ventanas emergentes seleccionando Cancelar y luego Sí.

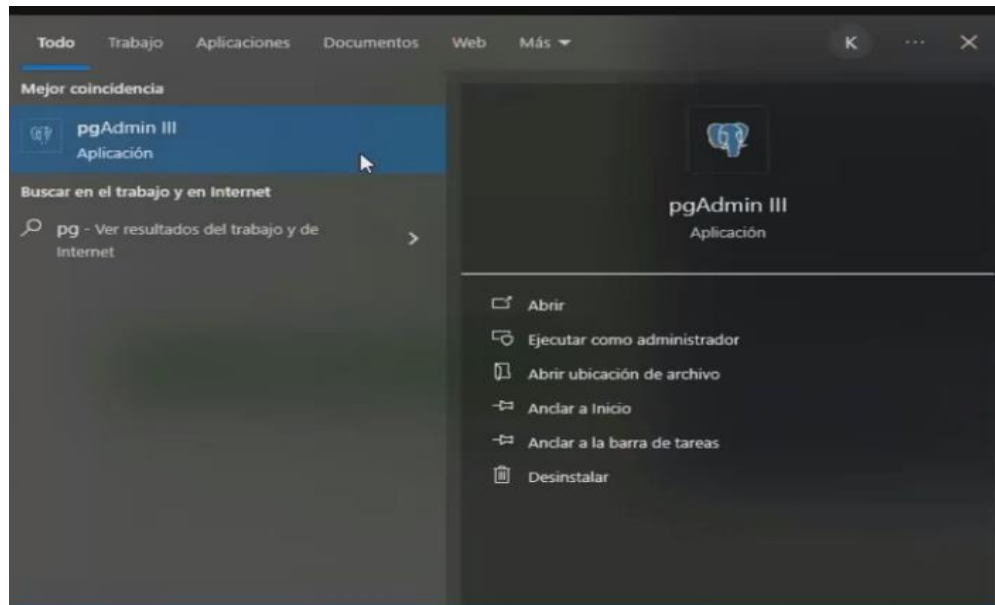


Fig. 22: Configuración en pgAdmin III

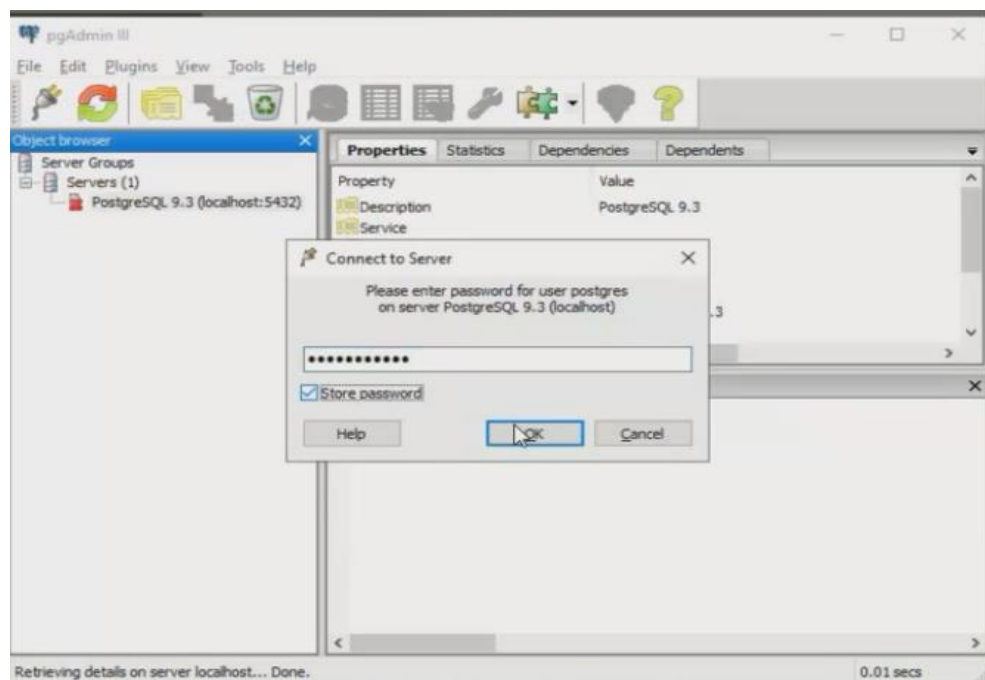


Fig. 23: Ingresar contraseña Conastec01\$ y marcar "Store Password"



Fig. 24: Node.js

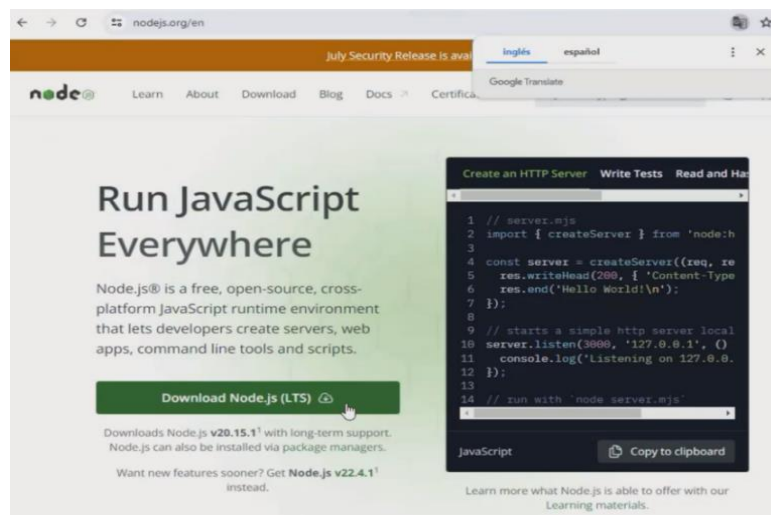


Fig. 25: Buscar "Node js" en navegador y descargar desde la web oficial

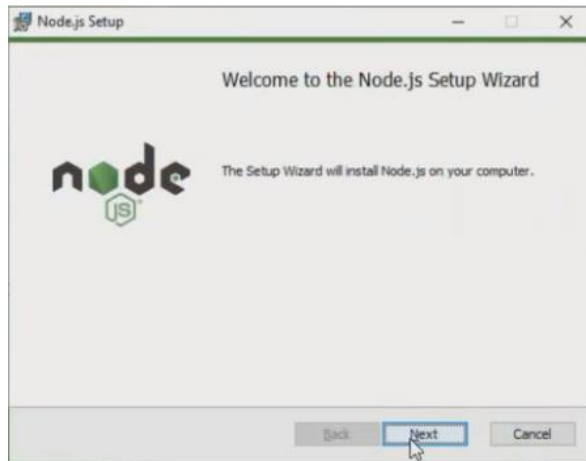


Fig. 26: Ejecutar instalador

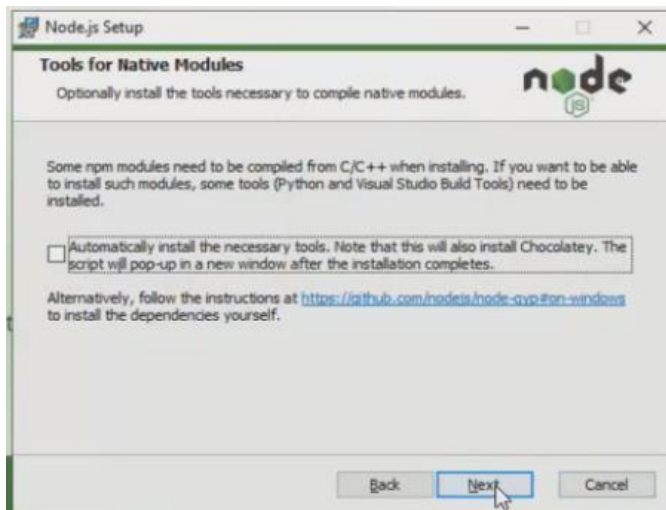


Fig. 27: Aceptar términos y avanzar sin marcar casillas adicionales

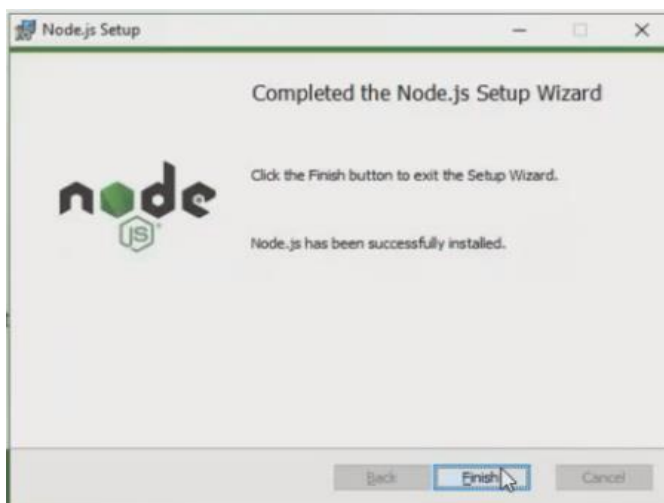


Fig. 28: Finalizar

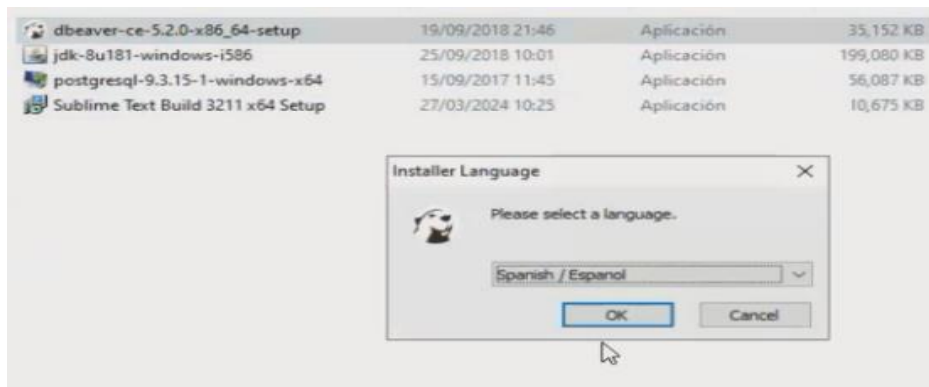


Fig. 29: Ejecutar el instalador desde la carpeta Instalador

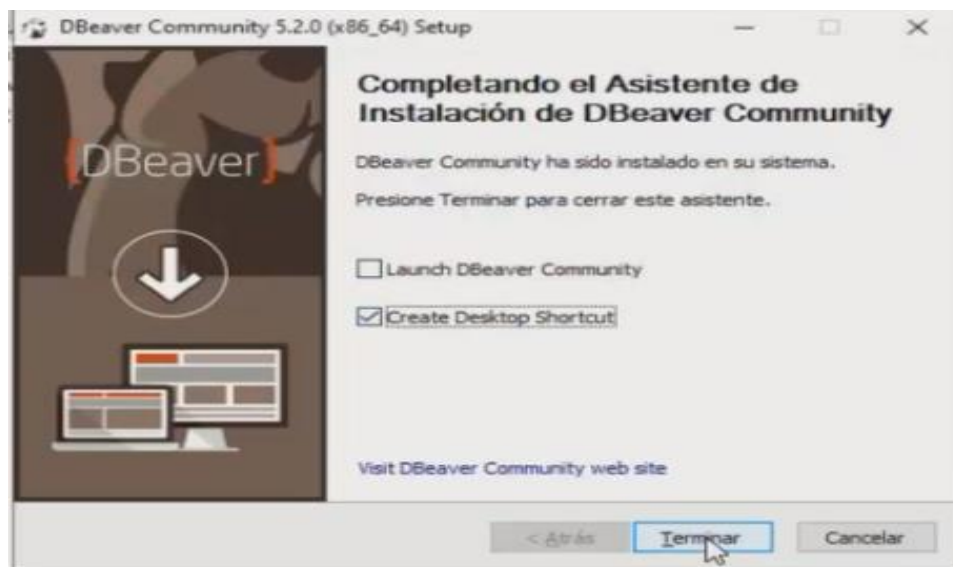


Fig. 30: Finalizar instalación

Configuración de la Base de Datos

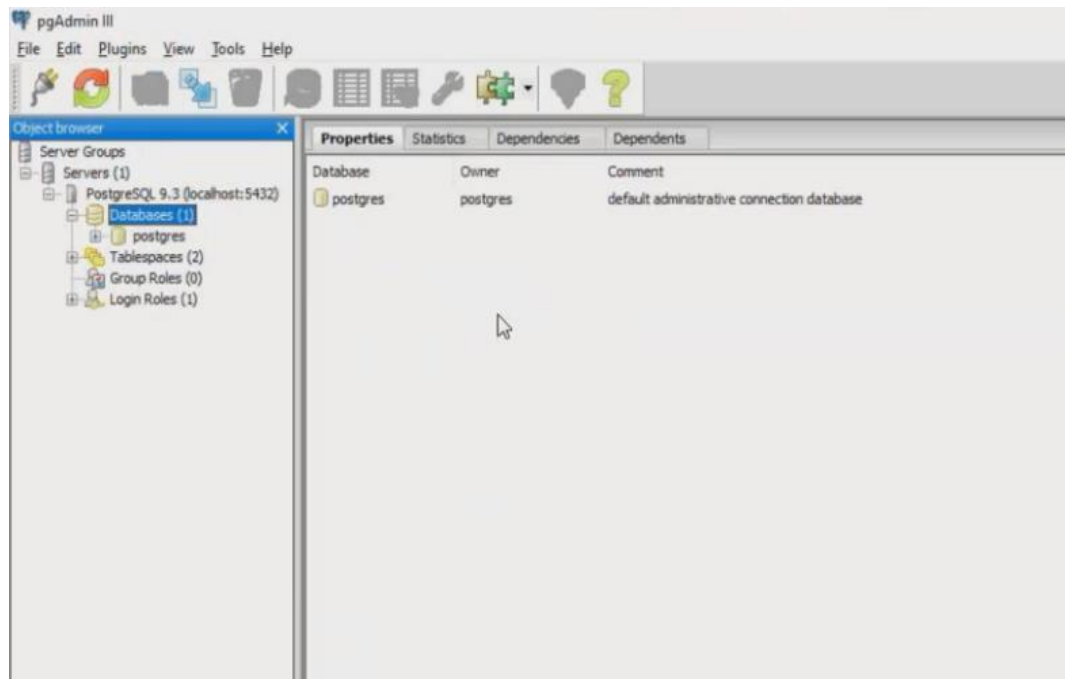


Fig. 31: Crear base de datos

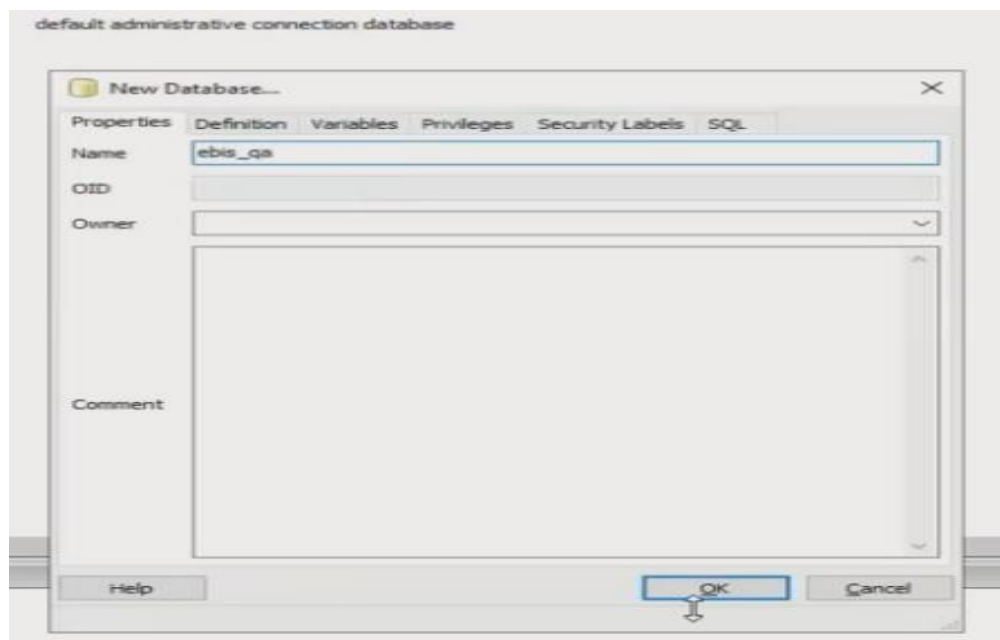


Fig. 32: Restaurar base de datos

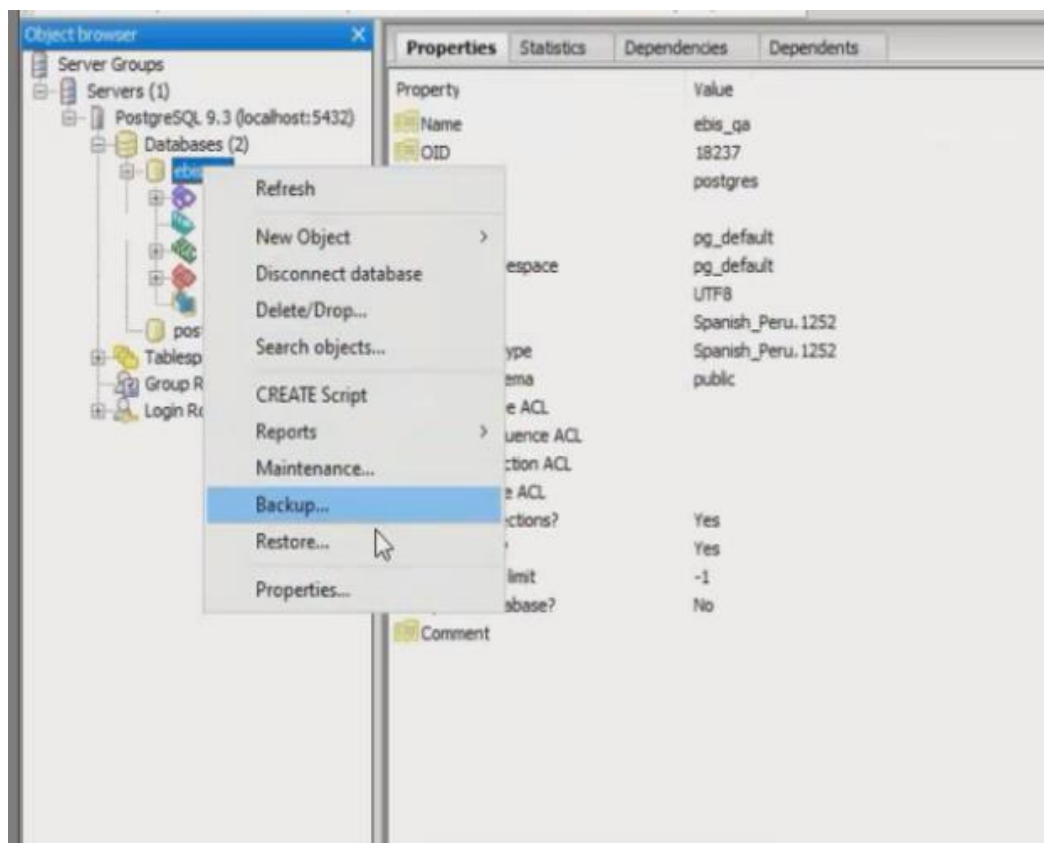


Fig. 33: Seleccionar archivo BaseDatosSodexo.backup

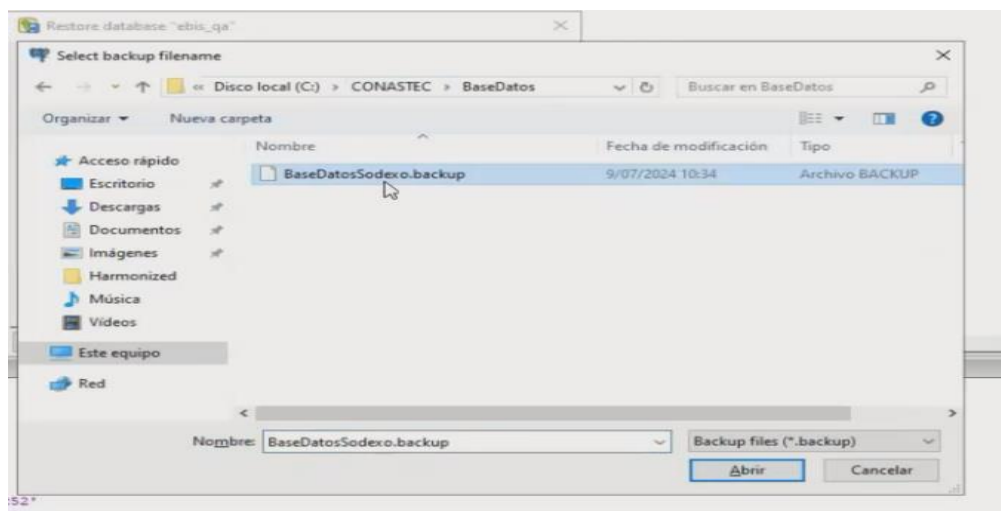


Fig. 34: Ejecutar Restore y esperar mensaje de confirmación

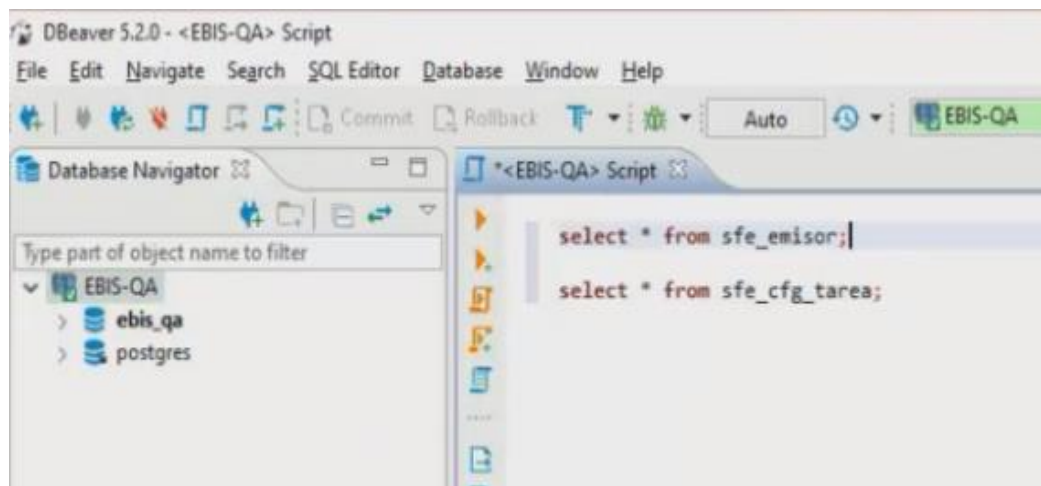


Fig. 35: Verificar en DBeaver

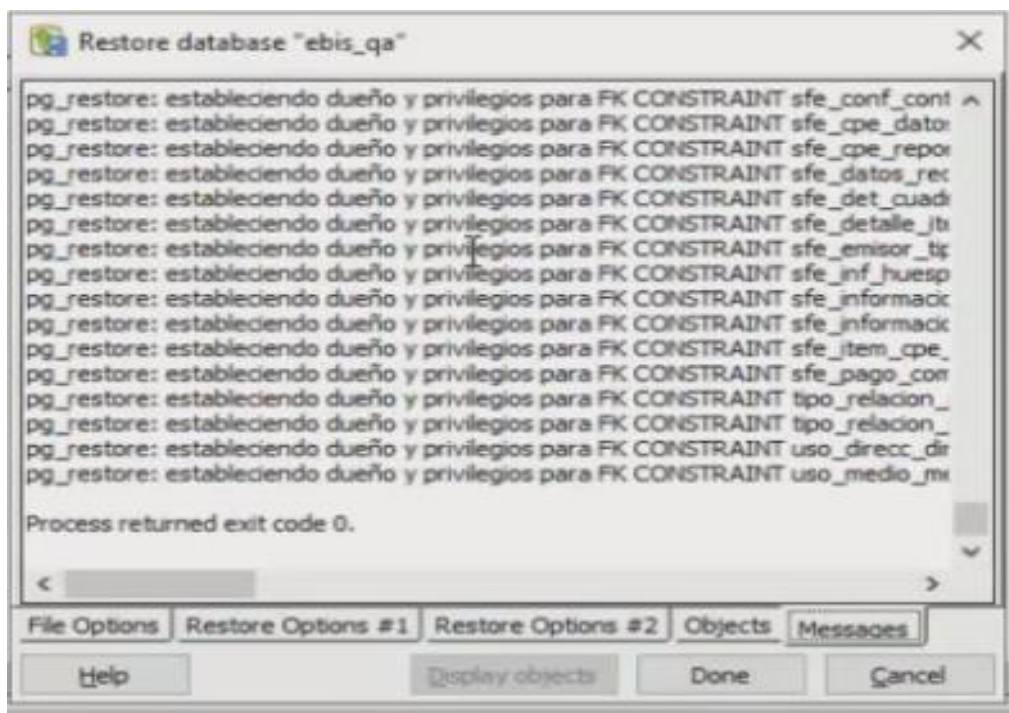


Fig. 36: Configuración del Servidor Local EBIS

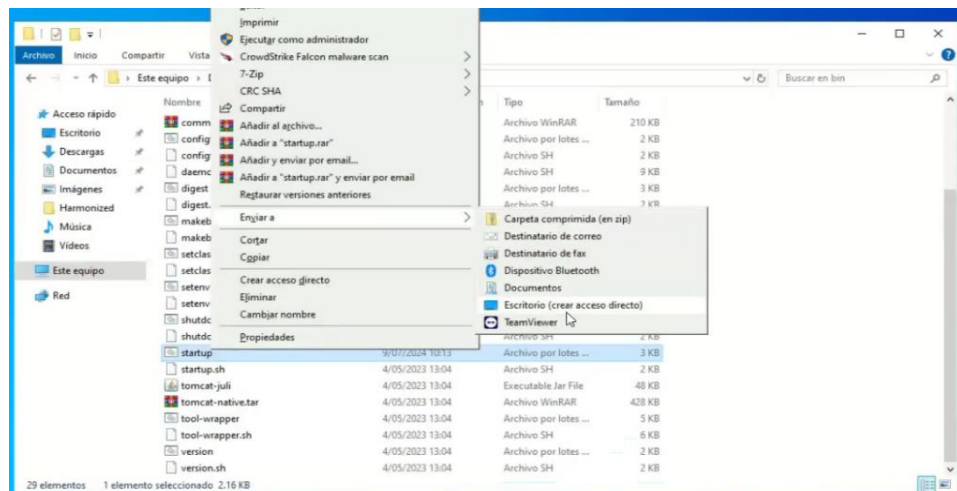


Fig. 37: Crear acceso directo del archivo startup en el escritorio

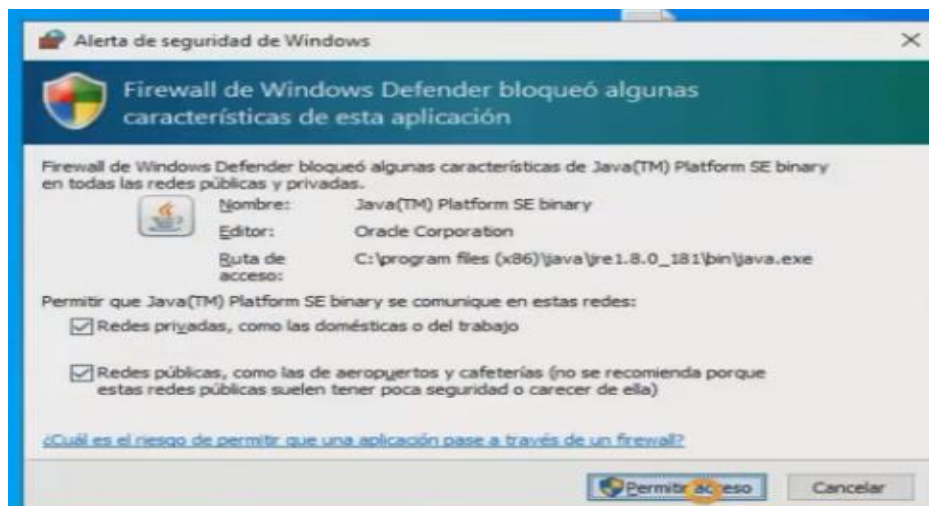


Fig. 38: Ejecutar servidor

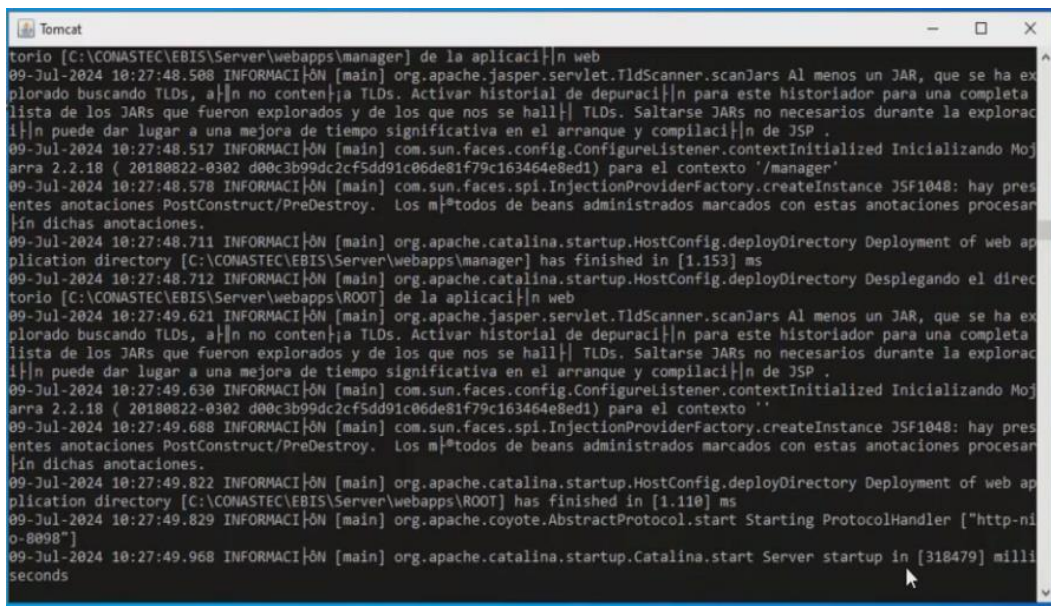


Fig. 39: Configuración del inicio automático

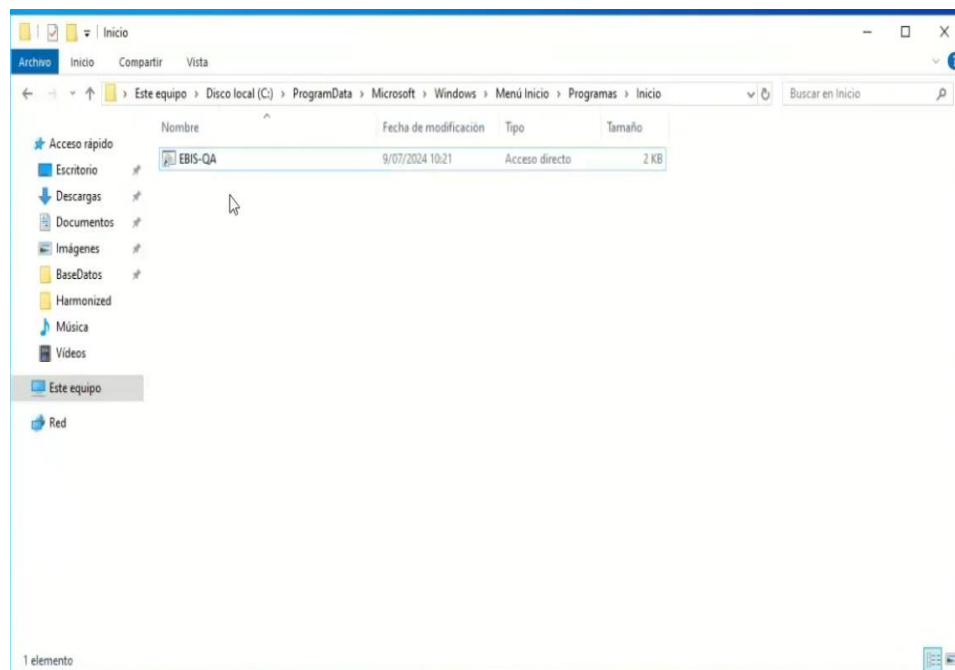


Fig. 40: configuración recargar-scheduler

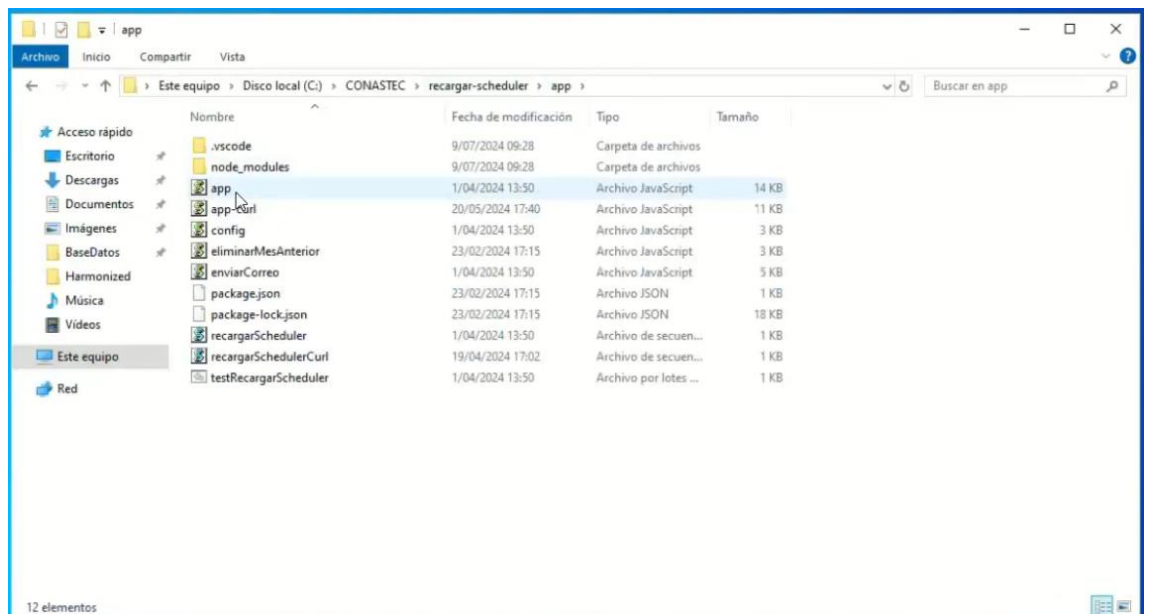


Fig. 41: Cambiar el nombre de la sede.

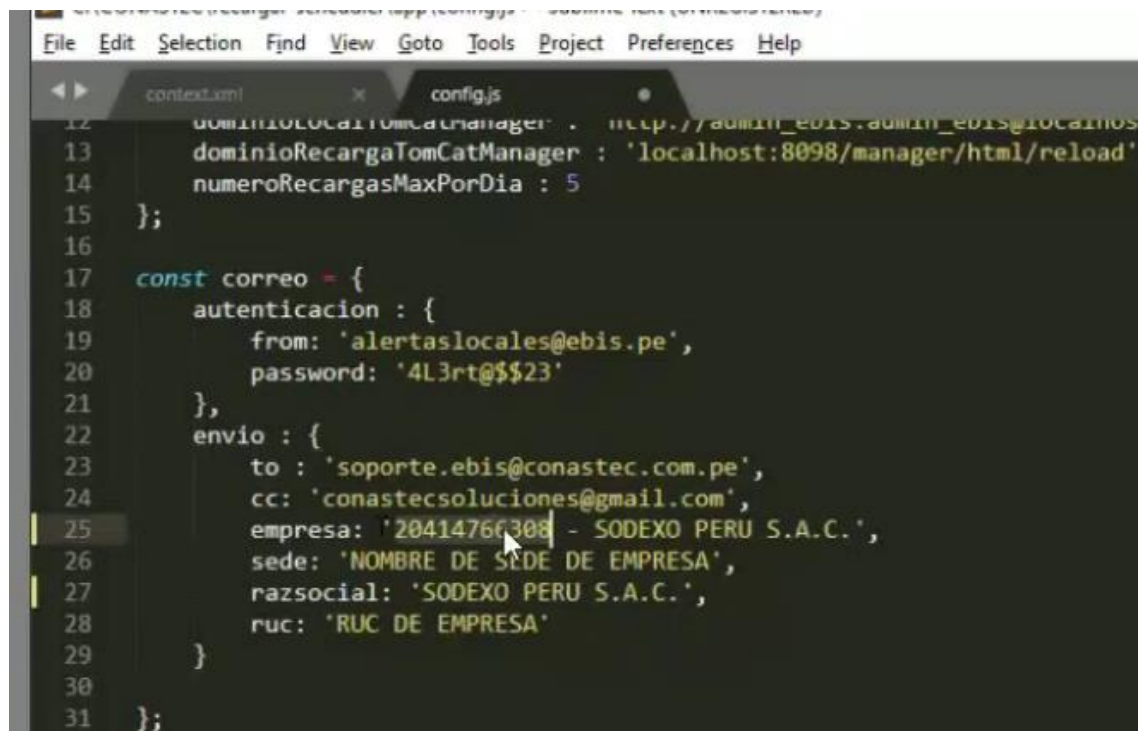


Fig. 42: Crear tareas en el programador de tareas.

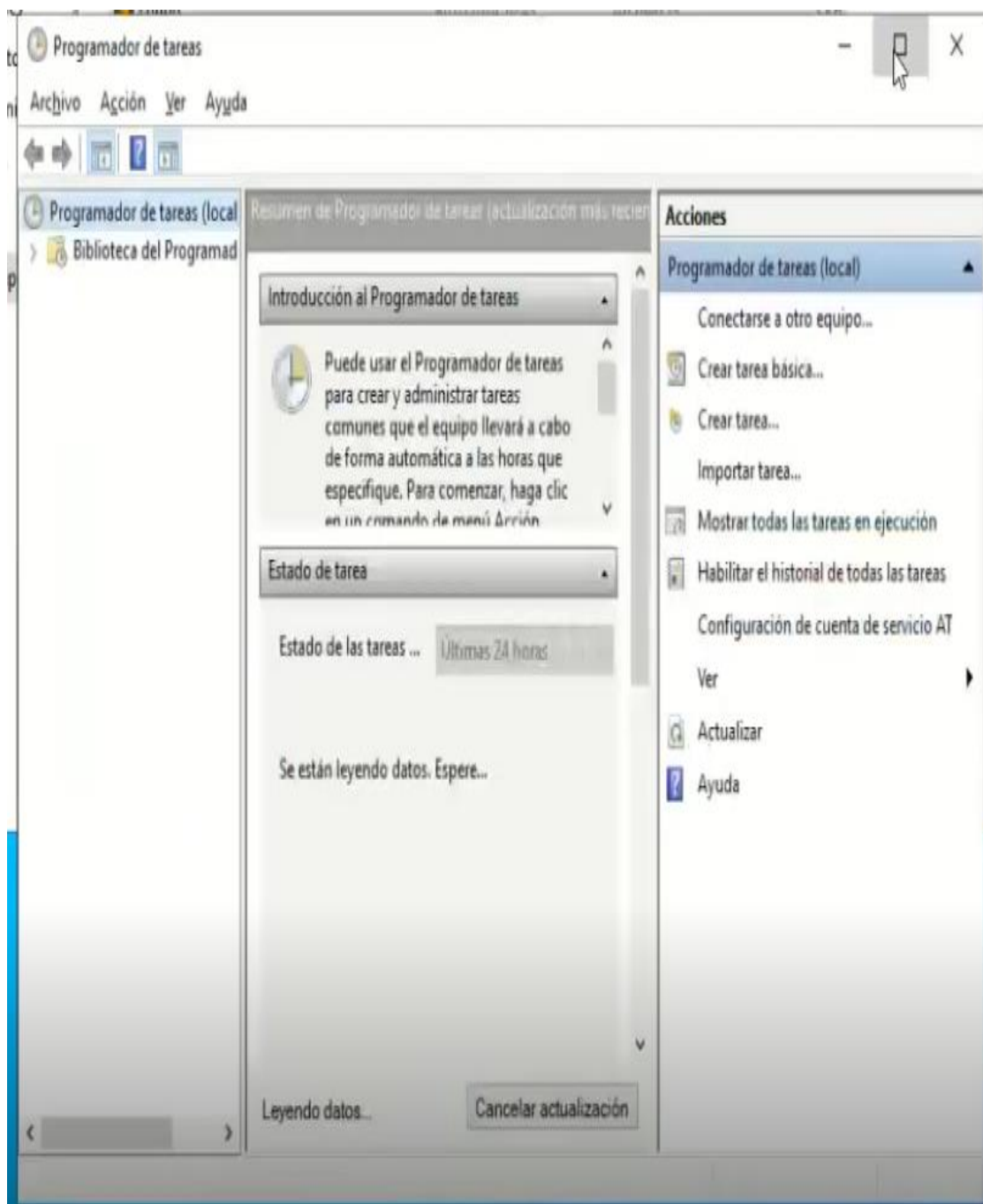


Fig. 43: Asignar tarea

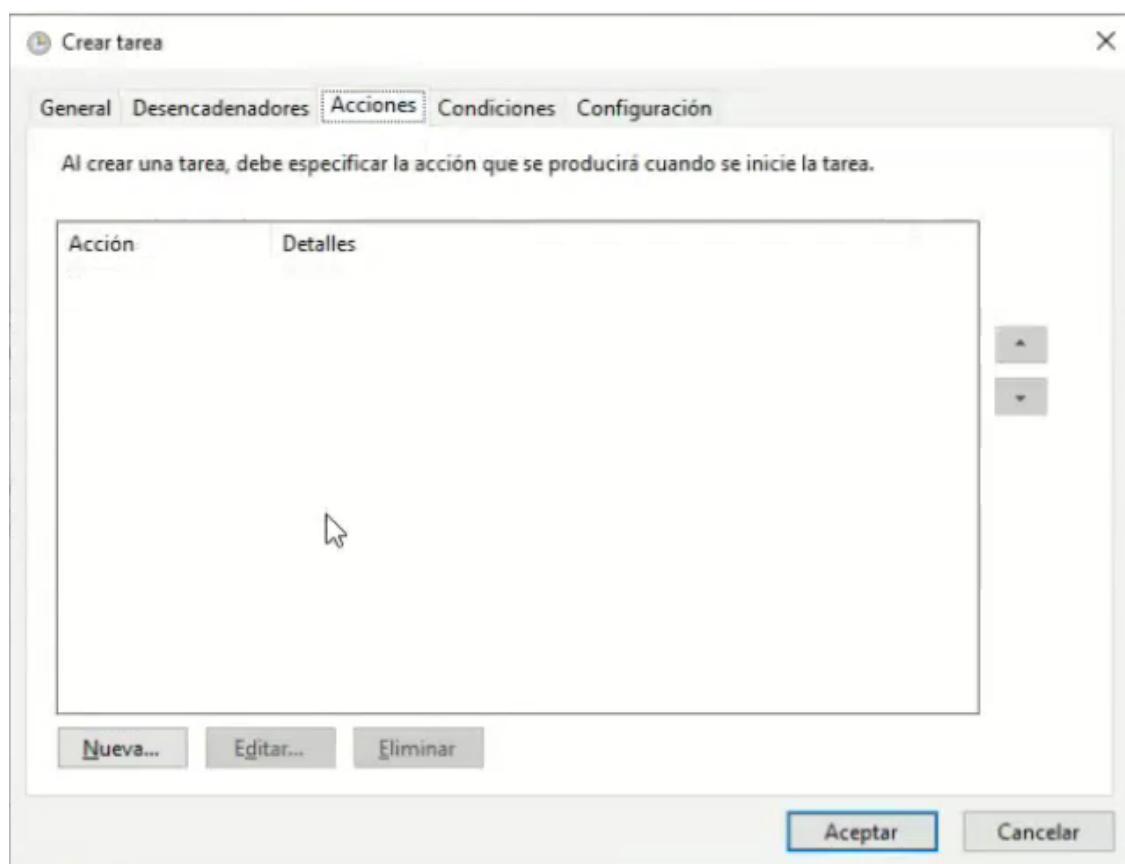


Fig. 44: Acciones

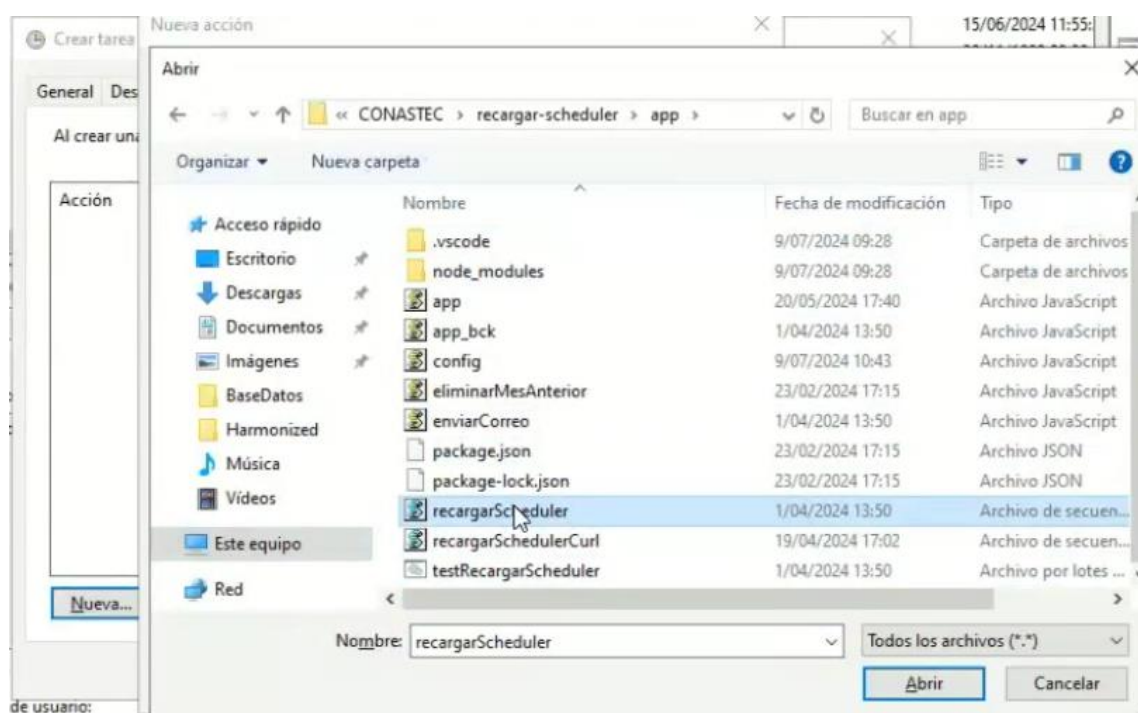


Fig. 45: Clic en Nueva, clic en examinar y seleccionar el archivo recargar scheduler

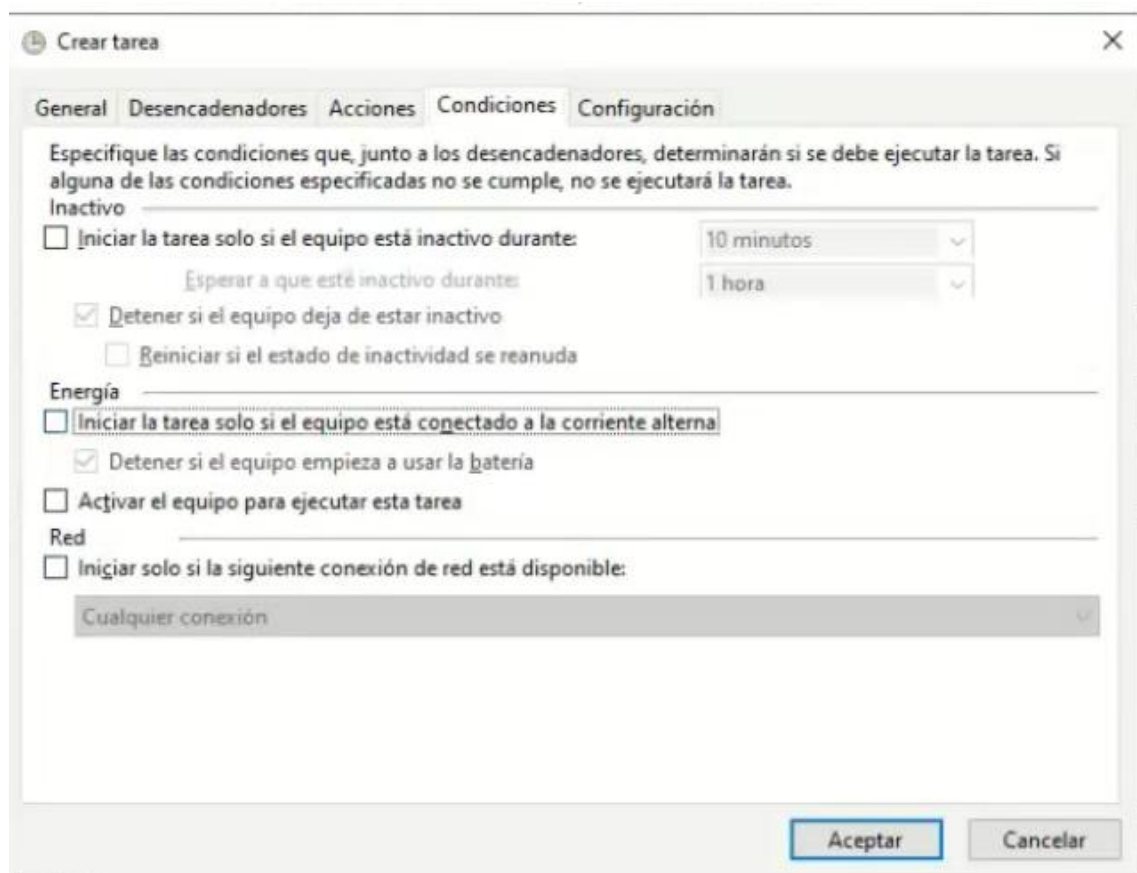


Fig. 46: Clic en configuración y finalmente clic en Aceptar.

ANEXO II

MANUAL DE USUARIO SIMPHONY

OBJETIVO DEL SISTEMA

El presente documento tiene como objetivo describir la funcionalidad de Sistema Symphony.

ALCANCE DEL SISTEMA

El presente documento tiene como alcance emitir boletas, facturas, notas de créditos y reportes de las ventas realizadas en el punto de venta Coffee RA.

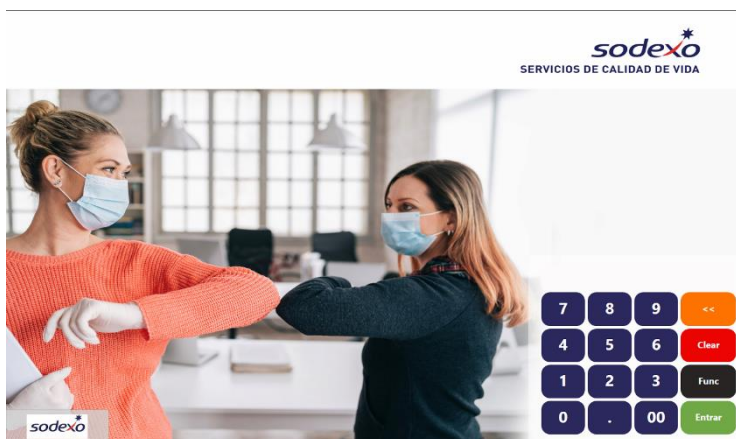
1. INGRESO AL SISTEMA

Solo personal autorizado puede acceder al sistema a través de Symphony.

1.1. INGRESO AL SISTEMA

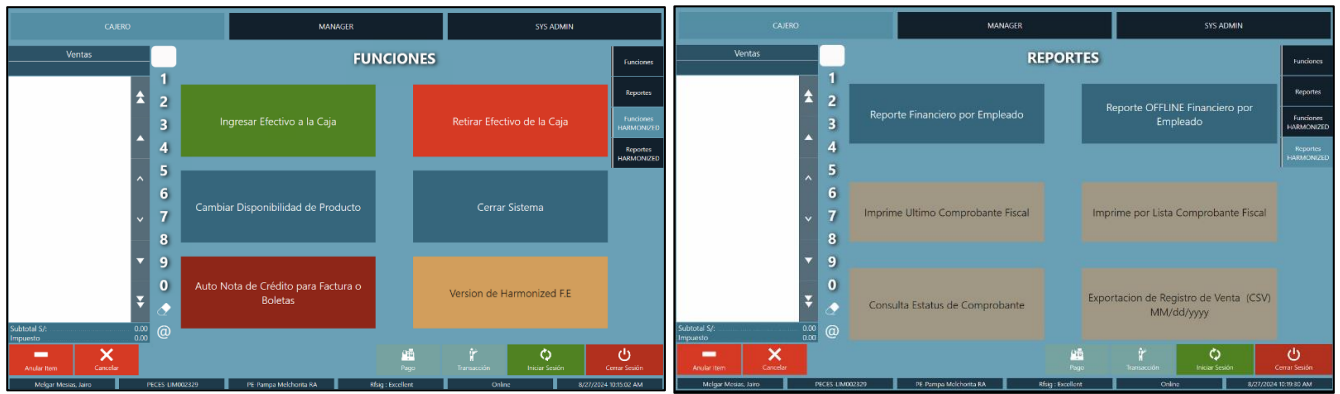
En esta ventana se debe ingresar el código del usuario (cajero, supervisor o administrador) registrado en el sistema Symphony.

Luego presionamos “Enter”.



1.2. ROL CAJERO

- Permite ingresar efectivo a la caja.
- Permite retirar efectivo de la caja.
- Cambiar disponibilidad de producto.
- Cerrar sistema.
- Emitir notas de créditos para factura o boletas.
- Generar reportes financieros por empleado.
- Emitir últimos comprobantes de pago.
- Exportación de Registro de Ventas formato CSV.



1.3. CLASIFICACIÓN DE ALIMENTOS.

En la sección de arriba, podemos encontrar variedades de alimentos (bebidas, elaborados, confitería, snack, promociones) y dentro de cada alimento podemos encontrar los distintos productos de forma clasificada.



1.4. VENTAS.

Para realizar una venta, debemos dirigirnos a la sección donde se encuentra el producto. En este caso, se ha seleccionada Bebidas -> bebidas naturales. Y luego se han seleccionado los dos productos.

Si queremos seleccionar más de uno, tenemos que presionar en los números que se encuentran en el rectángulo rojo.



CANCELAR VENTA. Si deseamos cancelar la venta, podemos presionar el botón rojo “Cancelar” o si deseamos anular solo un producto presionar en “Anular item”.



1.5. PAGO.

Para realizar el pago de los productos, nos vamos a la sección “Pago”. Nos mostrará lo siguiente.



FORMAS DE PAGO.

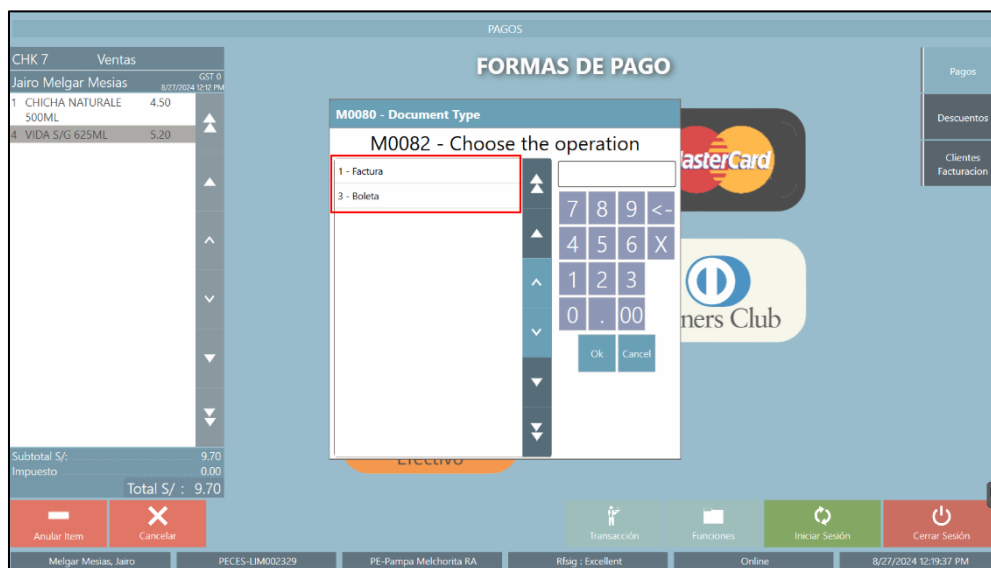
Tenemos las siguientes formas de pago.



Seleccionamos el medio de pago y a continuación colocamos el monto que el cliente paga y presionar “OK”.



Seleccionamos factura o boleta según el cliente lo requiera.



1.6. BOLETA BOLETA SENCILLA.

Si queremos una boleta sin los datos del usuario seleccionaremos “NO”. Y a continuación nos imprimirá el comprobante de pago.



BOLETA DETALLADA.

Si queremos una boleta con los datos del cliente seleccionaremos “SI”.

Nos solicitará el tipo de documento del cliente (DNI, carnet de extranjería, RUC o pasaporte). Para este caso seleccionaremos el 1 que es DNI.

CHK 7 Ventas
Jairo Melgar Mesias 8/27/2024 12:12 PM GST 0
1 CHICHA NATURALE 4.50
500ML
4 VIDA S/G 625ML 5.20
Subtotal S/: 9.70
Impuesto 0.00
Total S/ : 9.70

FORMAS DE PAGO

Datos del Cliente

Tipos de documento del cliente

- 0 - DOCTRIB.NO.DOM.SIN.RUC
- 1 - DNI
- 4 - CARNET DE EXTRANJERIA
- 6 - RUC
- 7 - PASAPORTE

7 8 9 <-
4 5 6 X
1 2 3
0 . 00
Ok Cancel

Transacción Funciones Iniciar Sesión Cerrar Sesión

Melgar Mesias, Jairo PECES-LIM002329 PE-Pampa Melchorita RA Rfisg : Excellent Online 8/27/2024 12:24:03 PM

Aquí ingresaremos el N° DNI del cliente.

Datos del Cliente

Numero del Documento del cliente

70314306

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
q w e r t y u i o p
a s d f g h j k l .
z x c v b n m / <- X
Shift Space @ . Cancel Ok

Melgar Mesias, Jairo PECES-LIM002329 PE-Pampa Melchorita RA Rfisg : Excellent Online 8/27/2024 12:26:48 PM

Ingresamos los nombres del cliente

Datos del Cliente

Nombre(s) del Cliente

JAIRO

1234567890

qwertyuiop

asdfghjkl.

zxcvbnm/ < - X

ShiftSpace@.CancelOk

Melgar Mesias, JairoPECES-UM002329PE-Pampa Melchorita BARIfig : ExcellentOnline8/27/2024 12:28:39 PM

Luego los apellidos

Datos del Cliente

Apellido(s) del Cliente

MELGAR MESIAS

1234567890

qwertyuiop

asdfghjkl.

zxcvbnm/ < - X

ShiftSpace@.CancelOk

Melgar Mesias, JairoPECES-UM002329PE-Pampa Melchorita BARIfig : ExcellentOnline8/27/2024 12:29:10 PM

La dirección es opcional

Datos del Cliente

Direccion

1234567890

qwertyuiop

asdfghjkl.

zxcvbnm/ < - X

ShiftSpace@.CancelOk

Melgar Mesias, JairoPECES-UM002329PE-Pampa Melchorita BARIfig : ExcellentOnline8/27/2024 12:29:33 PM

El email, es opcional. Se debería colocar, siempre y cuando el cliente requiera que la boleta sea enviada por correo electrónico.

Datos del Cliente

Email

jairo.19@gmail.com

1234567890

qwertyuiop

asdfghjkl.

zxcvbnm/ < X

ShiftSpace@.CancelOk

Melgar Mesias, JairoPECES-LIM002329PE-Pampa Melchorita RARfag : ExcellentOnline8/27/2024 12:30:16 PM

Observaciones

Datos del Documento

Observaciones

1234567890

qwertyuiop

asdfghjkl.

zxcvbnm/ < X

ShiftSpace@.CancelOk

Melgar Mesias, JairoPECES-LIM002329PE-Pampa Melchorita RARfag : ExcellentOnline8/27/2024 12:31:04 PM

Nos debería mostrar este mensaje, y luego el comprobante se imprimirá.

Ventas

Jairo Melgar Mesias

Subtotal S/: 0.00

Impuesto 0.00

Anular Item

Cancelar

PAGOS

FORMAS DE PAGO

VISA

MasterCard

Diners Club

S/. Efectivo

Change Due

Total Due: S/ 9.70

Amount Tendered: S/ 9.70

Payment S/ 9.70

Change Due: S/ 0.00

OK

Pagos

Descuentos

Clientes facturación

Transacción

Funciones

Iniciar Sesión

Cerrar Sesión

Melgar Mesias, JairoPECES-LIM002329PE-Pampa Melchorita RARfag : ExcellentOnline8/27/2024 12:31:24 PM

1.7. FACTURA

En caso deseamos Factura, lo seleccionaremos y presionaremos en OK.

The screenshot shows the 'FORMAS DE PAGO' (Payment Methods) screen. A dialog box titled 'M0082 - Choose the operation' is open, displaying a list with 'Factura' (Invoice) selected. To the right of the list is a numeric keypad. The background shows a sales receipt for 'Jairo Melgar Mesias' with a total of 4.50. The receipt includes items like 'CHICHA NATURAL 500ML' and 'Subtotal S/ 4.50'. The bottom status bar shows the user 'Melgar Mesias, Jairo' and the date '8/27/2024 10:02 PM'.

Presionamos en RUC.

The screenshot shows the 'FORMAS DE PAGO' screen with the 'Datos del Cliente' (Client Data) dialog box open. The dialog box has a section titled 'Tipos de documento del cliente' (Client document types) with a list containing '6 - RUC' (RUC) selected. A numeric keypad is also visible. The background shows the same sales receipt for 'Jairo Melgar Mesias' with a total of 4.50. The bottom status bar shows the user 'Melgar Mesias, Jairo' and the date '8/27/2024 10:05:15 PM'.

Ingresamos el número del RUC del cliente.

The screenshot shows the 'Datos del Cliente' dialog box with the 'Numero del Documento del cliente' (Client document number) field. The field contains the number '10703143062'. Below the field is a numeric keypad and a QWERTY keyboard layout. The bottom status bar shows the user 'Melgar Mesias, Jairo' and the date '8/27/2024 10:07:01 PM'.

Ingresamos la razón social del cliente.

Datos del Cliente

Razon Social/Nombre(s) del Cliente

JAIRO MELGAR MESIAS

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
q	w	e	r	t	y	u	i	o	p
a	s	d	f	g	h	j	k	l	.
z	x	c	v	b	n	m	/	<-	X
Shift		Space		@	.	Cancel		Ok	

Melgar Mesias, JairoPECES-LIM002329PE-Pampa Melchorita RARisig : ExcellentOnline8/27/2024 10:08:23 PM

La dirección, email y observaciones son opcionales, por consiguiente, solo presionar en OK. Hasta que nos figure el siguiente recuadro.

En este caso nos sale Change Due (vuelto) que debemos dar al cliente.

Ventas

Jairo Melgar Mesias

Subtotal S/ 0.00

Impuesto 0.00

Anular Item

Cancelar

Transacción

Funciones

Iniciar Sesión

Cerrar Sesión

Melgar Mesias, JairoPECES-LIM002329PE-Pampa Melchorita RARisig : ExcellentOnline8/27/2024 10:09:09 PM

PAGOS

FORMAS DE PAGO

VISA

MasterCard

Diners Club

S/. Efectivo

Change Due

Total Due: S/ 4.50

Amount Tendered: S/ 5.00

Payment S/ 4.50

Change Due: S/ 0.50

Ok

Pagos

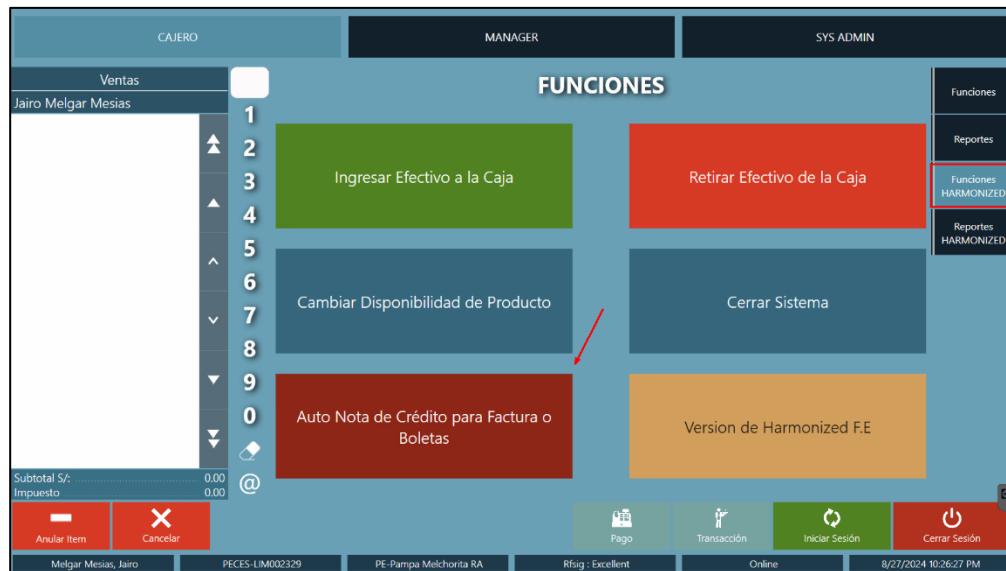
Descuentos

Cientes

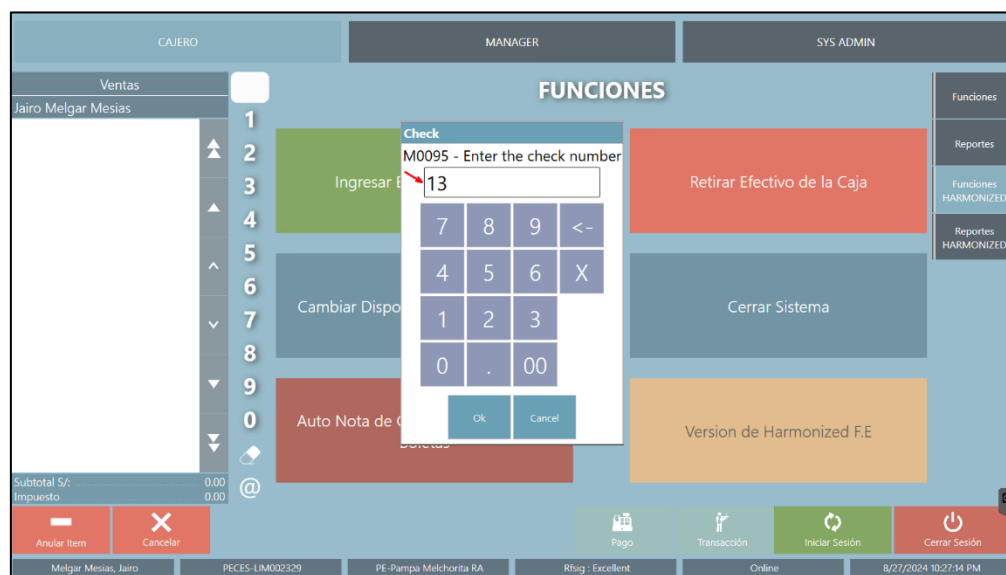
Facturacion

1.8. NOTA DE CREDITO

Si queremos anular una factura o boleta debemos realizar una nota de crédito.



Colocamos el # de cheque.



Seleccionamos el registro.

CAJERO MANAGER SYS ADMIN

Ventas
Jairo Melgar Mesias

VoidClosedCheck

M0090 - Choose a Fiscal Document for operation:
M0088 - ID - Check | HPL | Operation | Date | Status

0 - 000013 | 000011 | Sales | 2024-08-27

0

7 8 9 <-
4 5 6 X
1 2 3
0 . 00
Ok Cancel

Subtotal S/: 0.00
Impuesto 0.00

Anular Item Cancelar Pago Transacción Iniciar Sesión Cerrar Sesión

Melgar Mesias, Jairo PECES-LIM002329 PE-Pampa Melchorita RA Rfisig : Excellent Online 8/27/2024 10:28:19 PM

Colocamos el número de serie

Factura de Referencia

NF-Serie del documento de ref.

FP14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
q	w	e	r	t	y	u	i	o	p
a	s	d	f	g	h	j	k	l	.
z	x	c	v	b	n	m	/	<-	X
Shift		Space		@	.	Cancel		Ok	

Melgar Mesias, Jairo PECES-LIM002329 PE-Pampa Melchorita RA Rfisig : Excellent Online 8/27/2024 10:29:18 PM

El correlativo

Factura de Referencia

NF-Correlativo del documento de ref.

2

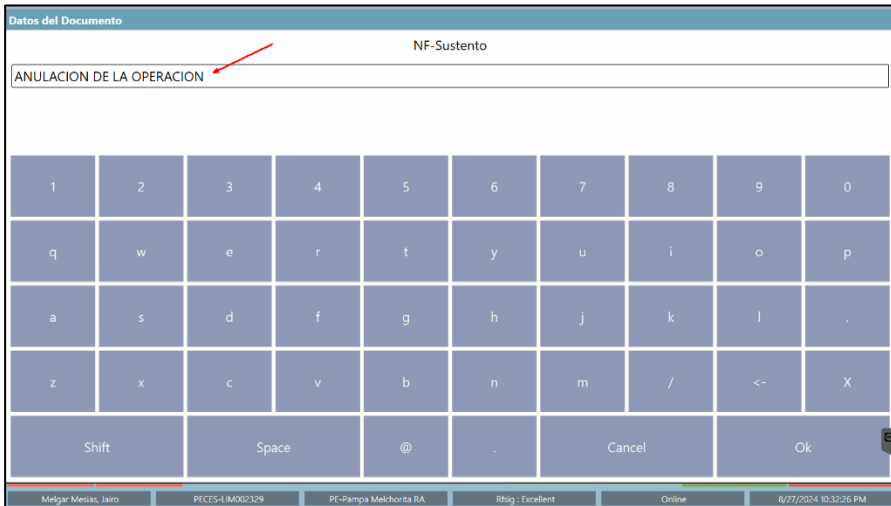
1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
q	w	e	r	t	y	u	i	o	p
a	s	d	f	g	h	j	k	l	.
z	x	c	v	b	n	m	/	<-	X
Shift		Space		@	.	Cancel		Ok	

Melgar Mesias, Jairo PECES-LIM002329 PE-Pampa Melchorita RA Rfisig : Excellent Online 8/27/2024 10:30:17 PM

Seleccionamos el motivo por el cual deseamos realizar la devolución. En este caso, selecciono la número 1 y presiono en OK.



Ingresamos el sustento, en este caso para saber el detalle.



Me figura el siguiente mensaje y presiono en OK.



De la misma forma, presiono en YES para validar lo solicitado.

