



PRONÓSTICOS
PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA

ÁREA EMISORA:

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA

CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27

FECHA DE
EMISIÓN

ABRIL 2010

HOJA No.

1

DE

14

TIPO: PÚBLICO

NIVEL DE
REVISIÓN

02

NOMBRE DEL DOCUMENTO: ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS

FIRMAS

REVISÓ:

ADÁN GUTIÉRREZ RAMOS
GERENTE DE OPERACIÓN Y SOPORTE

ROMÁN VILLARREAL ROMÁN
GERENTE DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO

CARLOS ALBERTO MARÍN DE ALBA
DIRECTOR DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y
COMUNICACIONES

AUTORIZÓ:

CARLOS ALBERTO MARÍN DE ALBA
DIRECTOR DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y
COMUNICACIONES Y ENCARGADO DEL DESPACHO DE
LA SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		2	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

ÍNDICE

I.	Objetivo	3
II.	Alcance	3
III.	Fundamento Jurídico y Referencias Normativas	3
IV.	Políticas	3
V.	Descripción de las Actividades	6
VI.	Diagrama de Flujo	10
VII.	Plan de Calidad	11
VIII.	Control de Cambios	13
IX.	Glosario	13
X.	Anexos	14

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		3	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

I. OBJETIVO

Establecer las actividades para la actualización de información de los cubos de ventas que debe ser igual a la que presenta el Proveedor del Sistema Integral de Captación de Apuestas en Línea (PSISCAL), con el fin de que no exista diferencia en la información recibida.

II. ALCANCE

Inicia cuando surge la necesidad de actualizar la información de los cubos porque existen diferencias al cierre de ventas con el Sistema Integral de Captación de Apuestas del Proveedor, para lo cual se corren las tareas incluidas en el manual de referencia final para reprocesar la información por parte de la Gerencia de Consultoría y Desarrollo; una vez actualizada la información se concluye con el procesamiento de los cubos para que no existan diferencias.

III. FUNDAMENTO JURIDICO Y REFERENCIAS NORMATIVAS

Fundamento Jurídico

- Manual Administrativo de Aplicación General en las materias de Tecnologías de la Información y Comunicaciones y de Seguridad de la Información MAAGTICSI.

Referencias Normativas

- ISO 9001: Sistema Integral de Gestión de la Calidad - Requisitos .
- ISO/IEC 27001: Sistemas de Gestión de Seguridad de la Información – Requerimientos.
- WLA-SCS: Estándar de Control de Seguridad de la WLA.

IV. POLÍTICAS

• Cubo de Ventas Nuevo

1. Diariamente el personal del Área de Control de Datos valida que las ventas diarias, que se reportan en la carga del sistema de selección de ganadores, coincidan contra la hoja de ventas que se generan en el Sistema Central de Captación de Apuestas; si se cumple esta condición se ejecuta de manera automática la tarea “ProcesaCuboVentas”. Esta tarea toma información de los archivos Agent_location y Device_location enviados por el PSISCAL para actualizar el catálogo de comercializadores y/o agentes en el cubo.

Posteriormente, esta tarea corre varios procesos automáticos que sumarizar las ventas del día por producto, colocando la información en las tablas temporales del servidor DSS10 y para el caso del producto de instantáneos carga las ventas resultantes en la aplicación RapidosNET.exe y por último el SQL Server toma la información haciendo

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		4	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

las agrupaciones, somatizaciones y validaciones e inicia con el proceso y actualización del cubo de ventas.

• Cubo de Ventas (registro)

2. Por lo que se refiere al cubo de ventas, posterior a la ejecución diaria de las 21:05 horas de la tarea automática “DTS_Archivos_Sybase_Agentes” en el servidor DSS02-B, en la que se toma información de los archivos Agent_location y Device_location enviados por el PSISCAL, esta tarea actualiza el catálogo de los comercializadores y/o agentes para el cubo de ventas.

Posteriormente, se ejecuta a las 23:10 la tarea automática de SQL Server “Proceso_Diario_Cubo_Ventas_Siscal” (esta tarea corre varios procesos automáticos que sumarizar las ventas del día por producto, colocando la información en las tablas temporales del servidor DSS02-B).

A continuación, el SQL Server toma la información haciendo las agrupaciones, sumalizaciones y validaciones para dejar la información en las tablas del cubo, con base en lo cual se inicia con el proceso y actualización del cubo de ventas.

Diariamente se ejecuta de manera automática a las 02:45 la tarea “ValidarCubos”, misma que corre la aplicación “ReprocesarCubos.exe” en el servidor DSS02-B en la carpeta N:\VerificaCubos, se encarga de comparar las ventas del día anterior, en caso de encontrar alguna diferencia con el cubo Nuevo, se procede a reprocesar el cubo erróneo.

• Cubo de Ventas Gems

3. Diariamente el PSISCAL entre las 22:00 horas y las 24:00 horas deposita en el servidor DSS01 en el directorio L:\Cubos los 5 archivos siguientes:
 - a. daily_sales.txt
 - b. instant_daily_sales.txt
 - c. agent_location.txt
 - d. device_location.txt
 - e. instant_products.txt

Dichos archivos contienen las ventas del día anterior y la información de los comercializadores y/o agentes que se utilizan para actualizar el cubo. Si por algún motivo no son depositados en el horario establecido, el contenido está incompleto o faltara alguno de los archivos, es necesario volver a solicitarlos por correo electrónico y teléfono, y hacer el reproceso de los mismos hasta que la información sea actualizada.

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		5	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
------------------------------	--

4. Diariamente a las 02:00 Horas la tarea programada: "DTS_Archivos_Sybase_DSS02_DSS01_Final", en la base de datos de SQL Server, copia los 5 archivos del servidor DSS01 al servidor DSS02 en el directorio L:\Cubos_DSS01, y una vez copiados los archivos se sube el contenido a tablas de trabajo del cubo:

- a. Sybase..daily_sales
- b. Sybase..instant_daily_sales
- c. Sybase..agent_Location
- d. Sybase..device_location
- e. Sybase..instant_products

Procesa la información haciendo las agrupaciones, sumalizaciones y validaciones para dejar la información en las tablas del cubo.

Posteriormente se inicia con el proceso y actualización del cubo dentro de la misma tarea.

En caso de que el cubo de ventas tenga información errónea, será reprocesado mediante el aplicativo de nombre "ReprocesarCubos.exe" ubicado en el servidor DSS02-B en la carpeta N:\VerificaCubos.

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		6	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

V. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD		REGISTRO
	REPROCESO DE CUBOS		
	Cubo de ventas Nuevo		
1. GERENTE ADMINISTRATIVA / COORDINADOR	1.1	Revisa diariamente los datos por medio de la liga "http___Dss10_OLAP_msmdpump.dll Ventas" que la información del cubo de ventas nuevo esté actualizada. Esta revisión se hace después de haber terminado la tarea "ProcesaCuboVentas". La liga abre una página en Excel donde se muestran las ventas netas del Cubo de Ventas Nuevo del día y deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL. Ver plan de calidad. ¿Existe diferencia en las ventas con el Cubo de Ventas Nuevo o terminó con error la tarea?	CUBO DE VENTAS NUEVO
	1.2	No.- Concluye con la revisión del Cubo de Ventas Nuevo y procede a ejecutar la validación del Cubo de Ventas-Registros. Continúa en la actividad 3.1	
	1.3	Si.- Consulta el cubo de ventas nuevo para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas en caso de diferencias en las ventas, comparando con el cierre de ventas del PSISCAL, identificado el problema y notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.	CORREO ELECTRÓNICO
2. GERENTE DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO / ASESOR SISTEMAS	2.1	Identifica el problema, y en caso de ser necesario se solicita la información a las áreas involucradas.	CORREO ELECTRÓNICO
	2.2	Procede a realizar la corrección del error y se volverán a procesar las cargas para actualizar el cubo de ventas nuevo. Regresa a la actividad 1.1 Una vez realizado este reproceso se procede a ejecutar la validación del Cubo de Ventas -Registros En caso de presentar nuevamente un error, se realiza la actividad 2.1	
	2.3	Informa al operador una vez realizado el reproceso del cubo de ventas nuevo, que puede revisarlo.	CORREO ELECTRÓNICO

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		7	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD		REGISTRO
3. GERENTE ADMINISTRATIVA / COORDINADOR	Cubo de Ventas (Registros)		CUBO DE VENTAS (REGISTROS)
	3.1	Revisa diariamente los datos por medio de la página http://10.32.131.34:8092/ y ejecución de macros de excel creadas por el usuario, y que la información del cubo de ventas (registros) esté actualizada. Esta revisión se hace después de haber terminado la tarea Proceso_Diario_Cubo_Ventas_Siscal. La página muestra las ventas netas de los Cubos de Ventas (Registros) y Cubos de Ventas Gems. Se revisará solamente la venta del día del Cubo de Ventas (Registros) del cual debe de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL. Ver plan de calidad. ¿Existe diferencia con las ventas con el cubo de ventas o terminó con error la tarea?	
	3.2	No.- Concluye con la revisión del cubo de ventas (registros) y Procede a revisar el Cubo de Ventas Gems (continúa en la actividad 5.1)	CORREO ELECTRÓNICO
	3.3	Si.- Realiza consultas en el Cubo de Ventas (Registros) para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas, comparado con el cierre de ventas del PSISCAL, identificado el problema notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.	
4. GERENTE DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO / ASESOR SISTEMAS	4.1	Identifica el problema, y en caso de ser necesario se solicita la información a las áreas involucradas.	CORREO ELECTRÓNICO
	4.2	Procede a realizar la corrección del error y se volverán a procesar las cargas para actualizar el cubo de ventas nuevo. Regresa a la actividad 3.1 Una vez realizado este reproceso se procede a ejecutar la validación del Cubo de Ventas – Registros. En caso de presentar nuevamente un error, se realiza la actividad 4.1	

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		8	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD		REGISTRO
5. GERENTE ADMINISTRATIVA / COORDINADOR	4.3	Informa al operador una vez realizado el reproceso del cubo de ventas nuevo, que puede revisarlo.	CORREO ELECTRÓNICO
	Cubo de Ventas Gems		
	5.1	Revisa diariamente los datos por medio de la página http://10.32.131.34:8092/ y ejecución de macros de excel creadas por el usuario, y que la información de los cubos gems esté actualizada. La página muestra las ventas netas de ambos Cubos (Cubo de Ventas (Registros) y Cubo de Gems) del día anterior y deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL. Ver plan de calidad.	CUBO DE VENTAS GEMS
		¿Existe diferencia con las ventas en el cubo Gems?	
6. GERENTE DE CONSULTORÍA Y DESARROLLO / ASESOR SISTEMAS	5.2	No.- Concluye el procedimiento. Fin.	
	5.3	Si.- Realiza consultas en el Cubo de Gems para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas y compara con el cierre de ventas del PSISCAL; identificado el problema notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.	CORREO ELECTRÓNICO
	6.1	Identifica el problema, y en caso de ser necesario se solicita la información a las áreas involucradas.	CORREO ELECTRÓNICO
	6.2	Realiza la corrección del error y se volverán a procesar las cargas para actualizar el cubo de ventas nuevo. Regresa a la actividad 5.1 Una vez realizado este reproceso se procede a ejecutar la validación del Cubo de Ventas Gems. En caso de presentar nuevamente un error, se realiza la actividad 6.4	
	6.3	Informa al operador una vez realizado el reproceso del cubo de ventas nuevo, que puede revisarlo.	CORREO ELECTRÓNICO

 PRONÓSTICOS PARA LA ASISTENCIA PÚBLICA	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		9	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

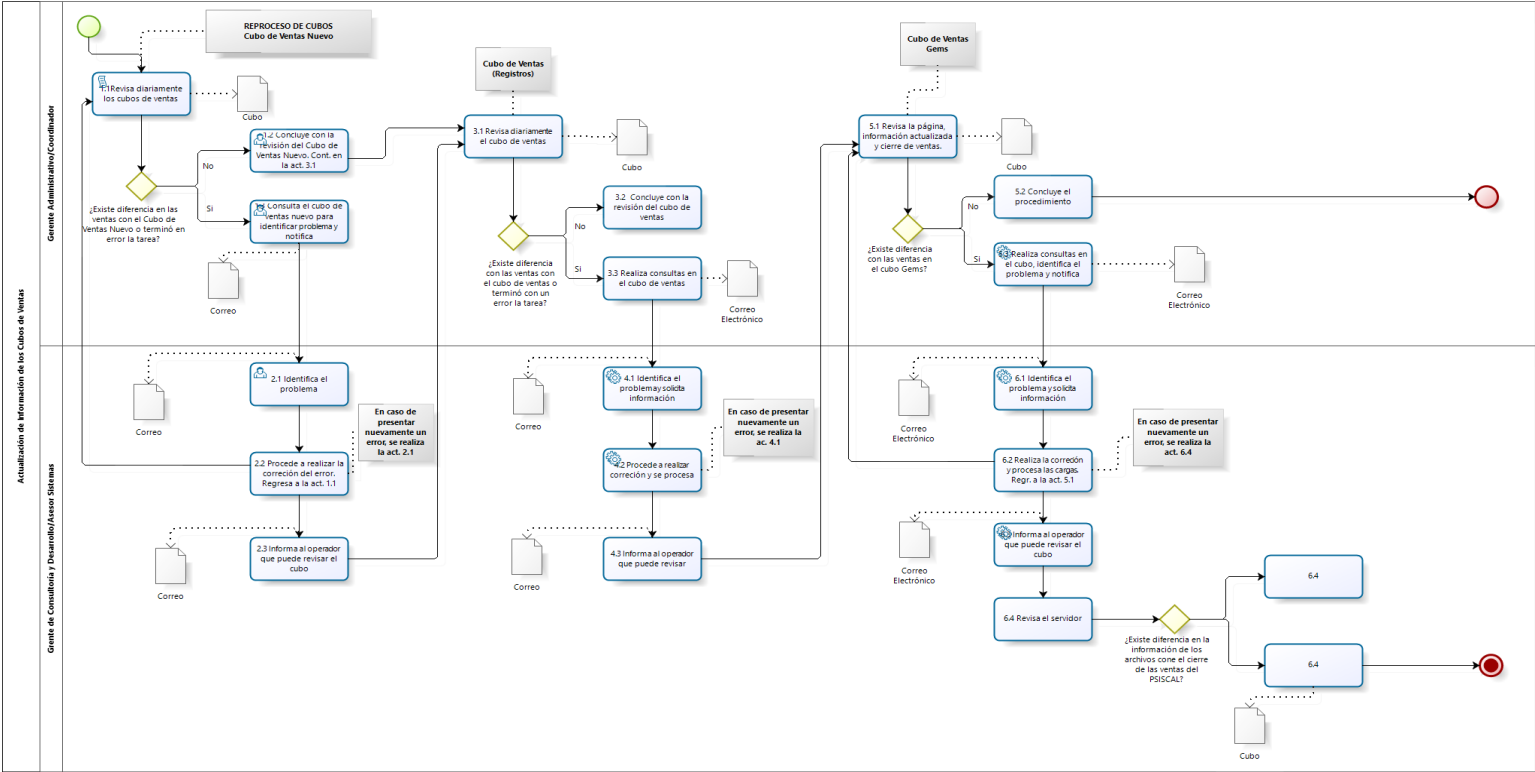
NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	REGISTRO
	6.4 Revisa en el servidor DSS01 en el directorio L:\Cubos que se encuentren los 5 archivos mencionados en la política 3. ¿Existe diferencia en la información de los archivos con el cierre de las ventas del PSISCAL? 6.5 Si.- Solicita nuevamente los archivos por teléfono y por correo electrónico y se volverán a procesar las cargas para actualizar el cubo de ventas Gems. Regresar a la actividad 5.1 6.6 No.- Regresa a la actividad 6.1 Fin del Procedimiento	CUBO DE VENTAS GEMS

	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		10	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO: ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS

VI. DIAGRAMA DE FLUJO



Ver archivo del diagrama de flujo

Powered by
bizagi
Modeler



	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		11	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO: ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS

VII. PLAN DE CALIDAD

No	ACTIVIDADES	RESPONSABLE DE LA VERIFICACIÓN	FRECUENCIA DE VERIFICACIÓN	CARACTERÍSTICA A VERIFICAR	CRITERIO DE ACEPTACIÓN	REGISTRO	PLAN DE ACCIÓN ANTE SITUACIONES NO CONFORMES
1	Revisa diariamente los datos por medio de la liga "http___Dss10_OLAP_msmdp ump.dll Ventas" que la información del cubo de ventas nuevo esté actualizada. Esta revisión se hace después de haber terminado la tarea "ProcesaCuboVentas". La liga abre una página en Excel donde se muestran las ventas netas del Cubo de Ventas Nuevo del día y deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Gerente Administrativa Coordinador	/ De lunes a domingo.	Las ventas netas de cubo de ventas nuevo del día deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Que las ventas de cubo de ventas nuevo coincidan con las ventas del PSISCAL.	"Ejecución de macros y generación de reportes creados por el usuario".	Consulta el cubo de ventas nuevo para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas en caso de diferencias en las ventas, comparando con el cierre de ventas del PSISCAL, identificado el problema y notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.
2	Revisa diariamente los datos por medio de la página http://10.32.131.34:8092/ y ejecución de macros de excel creadas por el usuario, y que la información del cubo de ventas (registros) esté actualizada. Esta revisión se hace después de haber terminado la tarea Proceso_Diario_Cubo_Ventas_Siscal. La página muestra las ventas netas de los Cubos de Ventas (Registros) y Cubos de Ventas Gems. Se revisará solamente la venta del día del Cubo de Ventas (Registros) del cual debe de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Gerente Administrativa Coordinador	/ De lunes a domingo.	Las ventas netas de cubo de ventas (Registros) del día deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Que las ventas de cubo de ventas (Registros) coincidan con las ventas del PSISCAL.	"Ejecución de macros y generación de reportes creados por el usuario".	Consulta el cubo de ventas (Registros) para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas en caso de diferencias en las ventas, comparando con el cierre de ventas del PSISCAL, identificado el problema y notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.

	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		12	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO: ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS

No	ACTIVIDADES	RESPONSABLE DE LA VERIFICACIÓN	FRECUENCIA DE VERIFICACIÓN	CARACTERÍSTICA A VERIFICAR	CRITERIO DE ACEPTACIÓN	REGISTRO	PLAN DE ACCIÓN ANTE SITUACIONES NO CONFORMES
3	Revisa diariamente los datos por medio de la página http://10.32.131.34:8092/ y ejecución de macros de excel creadas por el usuario, y que la información de los cubos gems esté actualizada. La página muestra las ventas netas de ambos Cubos (Cubo de Ventas (Registros) y Cubo de Gems) del día anterior y deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Gerente Administrativa / Coordinador	De lunes a domingo.	Las ventas netas de cubo de ventas Gems del día deben de coincidir con el cierre de ventas del PSISCAL.	Que las ventas de cubo de ventas Gems coincidan con las ventas del PSISCAL.	"Ejecución de macros y generación de reportes creados por el usuario".	Consulta el cubo de ventas Gems para identificar los productos que están incompletos o cuyas ventas sean erróneas en caso de diferencias en las ventas, comparando con el cierre de ventas del PSISCAL, identificado el problema y notifica a la Gerencia de Consultoría y Desarrollo.

	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		13	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

VIII. CONTROL DE CAMBIOS

REVISIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO	FECHA
00	Incorporación al Sistema de Gestión de la Calidad. Se incorpora el Diagrama de Flujo y el Plan de Calidad.	Abril 2010
01	Se actualizaron los responsables de firmar el documento y el Índice; se modificó el Objetivo, el Alcance, la fecha de emisión del documento y el Fundamento Jurídico; se actualizó la versión de las normas; sustituyó G-Tech por Proveedor de Lotería en Línea; En el documento se adicionó el apartado “Cubo de Ventas Nuevo”; Del apartado “Cubo de Ventas Gems” se modificaron y cambió la numeración de las políticas 1 (actual 3 y 4), 2 (actual 5), 3 (actual 6). Del apartado “Cubo de ventas” se cambió el nombre a “Cubo de Ventas (Registro)” y se fusionaron y cambió la numeración de las políticas 1 y 2 (actual 2); se adicionó la política 1; cambió la numeración y se modificaron las actividades 1.1 (actual 1.4), 1.2 (actual 1.5), 1.3 (actual 1.6), 1.4 (actual 1.11), 1.5 (actual 1.12), 1.6 (actual 1.13), 1.10 (actual 1.15), 1.11 (actual 1.16), 1.12 (actual 1.17); se eliminaron las actividades 1.7, 1.8, 1.9 y de la 1.18 a la 1.32; se adicionaron las actividades 1.1, 1.2, 1.3, 1.7, 1.8, 1.9, 1.10 y 1.14; Se modificó el Diagrama de Flujo de acuerdo con las actividades; se modificó el Plan de Calidad y el Glosario de Términos y se eliminaron los anexos.	Noviembre 2015
02	Se actualizaron los responsables de firmar el documento, Se modificó el Alcance. Cambió tipo documento de “Reservado” a “Público”. La Gerencia de Consultoría y Desarrollo es la encargada de reprocesar la información. Se modificó la política del cambio de horario y número de archivos que deposita el PSISCAL para actualizar el cubo. Derivado de los cambios al documento, se modificaron diversas Políticas y Actividades, cambiando la numeración correspondiente. Se modificó el Diagrama de Flujo y el Plan de Calidad de acuerdo con las actividades. Se complementó el glosario con las definiciones PSISCAL y SISCAL.	Diciembre 2018

	ÁREA EMISORA:		HOJA No.	DE
	SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INFORMATICA		14	14
	CLAVE DEL DOCUMENTO: SGI-PRO-27		TIPO: PÚBLICO	
	FECHA DE EMISIÓN	ABRIL 2010	NIVEL DE REVISIÓN	02

NOMBRE DEL DOCUMENTO:	ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN DE LOS CUBOS DE VENTAS
-----------------------	---

IX. GLOSARIO

GEMS:

Gaming Environment Management System. (Sistema de Administración de Ambientes de Juegos).

PSISCAL:

Proveedor del Sistema Integral de Captación de Apuestas en Línea.

SISCAL:

Sistema Integral de Captación de Apuestas en Línea.

X. ANEXOS

N/A