

1. DEFINICION DE PROMOCIONES

Concepto

Se pueden crear tres clases de promociones, Generales, con Artículos Específicos y Combos

- **Promociones Generales** se utilizan para otorgar un mismo porcentaje de descuento para grupos de artículos los mismos que se seleccionan a través de los filtros marca, división, departamento y clase, adicionalmente se pueden seleccionar los canales, grupos de almacenes y almacenes donde aplicará la promoción. Los porcentajes de descuentos puede ser asumido por un proveedor específico, asumió por Artefacta o por ambos.
- **Promociones con Artículos Específicos**, se utilizan para otorgar diferentes porcentajes de descuento a artículos que se detallan en la promoción, al incluir el descuento, se debe indicar el aporte que hace el proveedor o si se está utilizando fondos de un rebate o si Artefacta disminuye su rentabilidad a través de un aporte propio, en este tipo de promociones se hace control del margen mínimo.
- **Promociones con Combos**, se utilizan para dar descuentos a dos o más artículos que se venden como uno sólo, se deben detallar los artículos el descuento que se otorga para cada artículo y si los proveedores aportan para dichos descuentos.

Adicionalmente se puede asignar a cualquier clase de promoción los Tipos de Clientes o una lista específica de identificaciones de clientes, también estas promociones pueden estar configurada a uno o varios medios de pagos (Ej. Emisores de tarjetas de créditos, débitos, efectivo, crédito propio etc.).

2. OPCIONES PARA MAMEJO DE PROMOCIONES

Las promociones tienen las siguientes opciones:

1. **Creación de Promoción.**- Sirve para crear un registro de promoción. Se pueden crear promociones Generales, con Artículos y con Combos. Toda promoción debe ser aprobada.
2. **Modificación de Promoción.**- Modifica cualquier dato de una promoción. Solo se pueden modificar una promoción que tengan estado de registro nuevo, modificado o negado.
3. **Inactivación de Promoción.**- Una promoción solo puede ser inactivada si tiene estado de registro Aprobado o Vigente. La inactivación debe generar solicitudes de aprobación de inactivación de promoción.
4. **Aprobación de Promoción.**- Permiten aprobar una creación de una promoción o aprobar una inactivación de promoción. Las aprobaciones pueden estar asignados a uno o varios usuarios aprobadores y cada uno de ellos tiene un nivel de aprobación, siendo el nivel más alto el que termina el proceso de aprobación, esto es Aprobando o Negando (Rechazando) la solicitud.
5. **Consulta de Promoción.**- Permite consultar todas las promociones.

3. CREACIÓN DE PROMOCION GENERAL

Por Default se mostrará la pantalla de creación de promoción “General”, esta es:

Promoción - Creación

Share Exportar This week

Clase de Promoción

General

Descripción	Motivo	Inicio: Fecha - Hora	Fin: Fecha - Hora	Marca	Division	Departamento	Clase
Ingrese Descripción	Seleccione...	mm/dd/yyyy	mm/dd/yyyy	Todas Marca 1 Marca 2	Todas Division 1 Division 2	Todos Departame Departame	Todas Clase 1 Clase 2

Artículo	Canal	Grupo	Almacen	Tipo de Cliente	Medio Pago
<input type="checkbox"/>	Todos	Todos	Todos	Todos	Todos

% Dcto Prov.	ID Acuerdo Proveedor	\$ Comprometido Proveed.	% Dcto Prop	ID Acuerdo Propio	\$ Comprometido Propio	% Dcto Total	Regalo
99.99%	APR999 - MABE	999,999.99	99.99%	APR999 - Artefacta	99,999.99	99.99%	<input checked="" type="checkbox"/>

Adjuntar Documento Soporte

Buscar Archivo

Ningún archivo seleccionado

Grabar

Cancelar

Definición.

Permite crear una promoción “General” cuya duración estará determinada por la fecha de inicio y fin que vayamos a registrar, incluyendo las horas minutos y segundos. Los artículos asignados a esta clase de promoción deberán pertenecer a la Marca, División, Departamento y Clase o podemos asignar dicha promoción a un solo artículo.

Las promociones estarán disponibles en el(los) Canal(es) configurados, Grupo de Almacenes o Almacenes seleccionados. Adicionalmente podemos disponer las promociones para todo el publico en general, cierto segmento de cliente o un conjunto de clientes preseleccionados, esto se lo deberá configurar en le campos de la pantalla llamado “Tipo de Cliente”.

Existirán promociones que estarán disponible de acuerdo con el Medio de Pago (Efectivo, Visa Platinum, Pacificar, etc.).

Esta clase de promoción permite asignar un porcentaje de descuento al conjunto de artículos que definan la Marca, División, Departamento y Clase o a un simple Artículo. El porcentaje de descuento es asumido mediante un acuerdo de proveedor solo si la promoción esta configurada para una sola Marca y opcionalmente también puede asumir un porcentaje de descuento la empresa (Artefacta) mediante un acuerdo propio. Si la promoción general esta asignada a varias marcas o a todas, entonces el porcentaje de descuento será sumido solo por la empresa (Artefacta) mediante un acuerdo propio. El Total de descuento configurado en esta clase de promoción será la suma de los porcentajes de descuento de proveedor mas el porcentaje de descuento propio. La marca “Regalo” permitirá a la promoción hacer un regalo adicional por la compra de un articulo que está relacionada a esta promoción.

Como medio de respaldo y compromiso por parte del proveedor y propio de la empresa, se deberá adjuntar un documento en formato PDF como soporte a la creación de la promoción y que luego se someterá a un proceso de aprobación por un usuario de nivel 2 configurado como aprobadores.

Descripción de Campos de Pantalla.

- **Descripción de la Promoción:** Campo obligatorio. Nombre corto para identificar con un texto la promoción que se está creando.
- **Motivo:** Campo obligatorio. El sistema presentará una lista de opciones (Catálogos asignado a Tipo de Catálogos “PRMOTIVOS”) para que el usuario seleccione una de ellas (excedentes, por caducar, igualar precio de competencia, etc.).
- **Inicio- Fecha- Hora:** El campo fecha es obligatorio, la hora es opcional. Fecha y hora desde la cual iniciará la promoción, El sistema le presenta recuadro del mes con los días del mes presente; el usuario podrá navegar en el calendario para los próximos meses. El sistema valida que la fecha seleccionada sea igual o mayor a la fecha del día.
- **Fin- Fecha- Hora:** El campo fecha es obligatorio, la hora es opcional. Fecha y hora hasta la cual estará vigente la promoción. El sistema le presenta recuadro del mes con los días del mes presente; el usuario podrá navegar en el calendario para los próximos meses. El sistema valida que la fecha seleccionada sea igual o mayor a la Fecha de Inicio.
- **Marca:** Campo opcional, sólo se podrá seleccionar una marca, también habrá la opción que incluya varias marcas o todas las marcas. Si selecciona una marca entonces hay aporte de un proveedor de esa marca. Cuando se selecciona la opción de varias o todas las marcas, significará que no hay aporte de ningún proveedor y es sólo aporte propio
- **División:** Campo opcional de selección múltiple; cuando se desea hacer una promoción para todos los artículos que forman parte de esa agrupación de artículos.
- **Departamento:** Campo opcional de selección múltiple; cuando se desea hacer una promoción para todos los artículos que forman parte de esa agrupación de artículos.
- **Clase:** Campo obligatorio de selección múltiple; cuando se desea hacer una promoción para todos los artículos que forman parte de esa agrupación de artículos.
- **Canal:** Campo obligatorio de selección múltiple.
- **Grupo de almacenes:** Campo de selección múltiple. Se presenta lista de los grupos de almacenes para que el usuario seleccione uno o varios grupos. El campo Almacenes se llenará según los grupos escogidos y deberá validar la duplicidad de almacenes para no mostrar almacenes repetidos en el caso de que varios grupos tengan asignado un mismo almacén.
- **Almacén:** Campo de selección múltiple. Se presenta lista de los almacenes para que el usuario seleccione uno de ellos; esta lista dependerá de lo seleccionado en Grupo de Almacenes y por default se mostrara “Todas”, si decide quitar uno o varios almacenes específicos, el usuario deberá seleccionar “Varios” donde se mostrara en el modal los almacenes marcados por default y permitirá al usuario quitar uno o varios almacenes.
- **Tipo de Cliente:** Campo opcional de selección múltiple, significa que la promoción aplica para todos los clientes de los grupos seleccionados, lista específicas o Todos. Si es lista específica se presentara

un modal donde se pueda cargar un archivo de identificaciones o ingresar manualmente una lista de identificaciones.

- **Medio de pago:** Campo obligatorio de selección múltiple. Se presenta una lista de selección con los medios de pago posibles para esa promoción; el sistema aplicará el mismo porcentaje de descuento a todos los medios de pago seleccionados.
- **% Descuento Proveedor:** Campo opcional y habilitados solo si en la promoción se seleccionó una Marca. Este campo es el porcentaje de descuento que asume el Proveedor para todos los artículos de la agrupación de artículos seleccionada. El valor que se ingrese debe ser mayor a cero y menor a cien. Si se ingresa este campo, los campos Id Acuerdo y Comprometido Proveedor son obligatorios.
- **Id Acuerdo Proveedor:** Campo obligatorio cuando se llena el campo % Descuento Proveedor, se debe ingresar el ID del Acuerdo del Proveedor al que va a estar relacionada la promoción que se está creando. Mediante el botón de lupa, se presentará un modal con los acuerdos “General” de proveedores que tengan esa marca y el acuerdo debe estar vigente y con saldo mayor a cero.
- **Valor Comprometido Proveedor:** Campo obligatorio cuando se llena el campo Descuento Proveedor, el valor que se ingrese debe ser mayor a cero, el sistema validará que el valor ingresado sea menor o igual al valor Disponible del Acuerdo del Proveedor seleccionado en esta promoción.
- **% Descuento Propio:** Campo opcional siempre habilitado, es el porcentaje de descuento que asume Artefacta para todos los artículos de la agrupación de artículos seleccionada. El valor que se ingrese debe ser mayor a cero y menor a cien. Si se ingresa este campo, los campos Acuerdo Propio y Comprometido Propio son obligatorios.
- **Id Acuerdo Propio:** Campo obligatorio cuando se llena el campo % Descuento Propio, se debe ingresar el ID del Acuerdo Propio al que va a estar relacionada la promoción que se está creando. Mediante el botón de lupa, se presentará un modal con los acuerdos “General” propios y el acuerdo debe estar vigente y con saldo mayor a cero.
- **Valor Comprometido Propio:** Campo obligatorio cuando se llena el campo Descuento Propio, el valor que se ingrese debe ser mayor a cero, el sistema validará que el valor ingresado sea menor o igual al valor Disponible del Acuerdo Propio seleccionado en esta promoción.
- **Descuento Total:** Campo calculado, es el resultado de: Descuento Proveedor + Descuento Propio
- **Regalo:** El usuario deberá marcar si con esta promoción podrán dar regalo (por omisión no estará marcado).

Eventos Pantallas:

Click de Combos MultiSelección. – Los campos multiselección son los siguientes: Marca, División, Departamento, Clase, Canal, Grupo, Almacen, Tipo de Cliente y Medio de Pago. Se visualizarán como un combo simple el cual contiene tres tipos de formas de seleccionar, esto es, seleccionar “Todas”, Una específica o Varias. Solo para el Campo “Tipo de Cliente” existe un cuarto tipo de selección que es “Lista Específica”. Ejemplo:

ESPECIFICACIONES TECNICAS APL – PROMOCIONES

Promoción - Creación

Share Exportar This week

Clase de Promoción: General

Descripción: Ingrese Descripción Motivo: Seleccione... Inicio: Fecha - Hora: mm/dd/yyyy Fin: Fecha - Hora: mm/dd/yyyy Marca: Todas División: Todas Departamento: Todas Clase: Todas

Artículo: Canal: Tienda Local Grupo: Varios Almacen: Todos Tipo de Cliente: Lista Especifica Medio Pago: Varios

% Dcto Prov.	ID Acuerdo Proveedor	\$ Comprometido Proveed.	% Dcto Prop	ID Acuerdo Propio	\$ Comprometido Propio	% Dcto Total	Regalo
10%	10	\$ 7,000	5%	11	3,000	15%	<input checked="" type="checkbox"/>

Adjuntar Documento Soporte

Buscar Archivo: APL_TB OPCIONES.xlsx

Grabar Cancelar

Lista de Grupos Almacenes

- ☒ Grupo Almacen 1
- ☒ Grupo Almacen 2
- ☐ Grupo Almacen 3

Cerrar Aceptar

Lista Especifica de Clientes

Buscar Archivo: Ningún archivo seleccionado

543534534534
45
345
345
45
345
34
534
5

Cerrar Aceptar

La figura muestra que para Canal solo selecciono uno, que es “Tienda Local”, en Grupo seleccionó “Varios”, por lo tanto, muestra un modal para seleccionar uno o varios grupos de almacenes. Como caso especial y solo para campo “Tipo de Cliente”, se habilita la opción “Lista Especifica” donde se muestra un modal para ingreso o carga de identificaciones de clientes.

Click en Check del Campo Artículo. – Permite habilitar campo Artículo para que el usuario pueda ingresar un código de artículo específico. Este Click deshabilita los campos Marca, División, Departamento y Clase.

Click en Botón Lupa Campo Id Acuerdo Proveedor. – Presentará un modal con una consulta de acuerdos general del proveedor de la marca seleccionada y cuyo acuerdo este vigente y con saldo disponible mayor a 0.00.

Click en Botón Lupa Campo Id Acuerdo Propio. – Presentará un modal con una consulta de acuerdos General propios de Artefacta y cuyo acuerdo este vigente y con saldo disponible mayor a 0.00.

Click en Botón “Buscar Archivo”. – Permite buscar y cargar un archivo PDF.

Click en Botón Cancelar. – Si ha ingresado datos, primero saldrá un aviso indicando que los datos se perderán y solicita una aceptación, si acepta, entonces se inicializan todos los campos de la pantalla seleccionando por default una promoción de clase “General”.

Click en Botón Grabar. – Permite grabar la promoción con estado nuevo (IdCatalogo(“ESTADONUEVO”). Al grabar la promoción se creará un registro de Solicitud de Aprobación de Creación de Promoción, el mismo que se dispondrá en la bandeja de Aprobación para su respectiva aprobación o negación (rechazo). Adicionalmente enviara un mail a los destinatarios configurados en el proceso de Creación de Promoción.

Se grabará información en las siguientes tablas:

- **Apl_Tb_Promocion:** Tabla maestro de promociones.
- **Apl_Tb_PromocionAcuerdo:** Un registro por cada Acuerdo Seleccionado.
- **Apl_Tb_PromocionSegmento:** Un registro por cada tipo de información seleccionada en pantalla y que corresponde a Marca, División, Departamento, Clase, Artículo, Canal, Grupo, Almacen, Tipo de Cliente y Medio de Pago.

ESPECIFICACIONES TECNICAS APL – PROMOCIONES

- **Ap_Tb_PromocionSegmentoDetalle:** Detalle de los códigos seleccionados por cada tipo de información. Si en pantalla se selecciona la opción “Todos”, no se grabará ningún registro en esta tabla.
- **Apl_Tb_Aprobacion:** Se grabará un solo registro de solicitud de aprobación para que apruebe cualquier usuario de nivel 2 que este configurado en la tabla Apl_Tb_Aprobador.
- **Apl_Tb_Log:** Datos de Log de información.

Grabación de información de la Promoción en Tablas de APL.

APL_TB_PROMOCION		
IDPROMOCION	NUMBER(18,0)	Secuencial Automatico.
DESCRIPCION	VARCHAR2(100 BYTE)	Ingresado por pantalla
MOTIVO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo seleccionado por pantalla
CLASEPROMOCION	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("PRGENERAL") que corresponde al seleccionado en pantalla como Clase de Promoción
FECHAHORAINICIO	TIMESTAMP (6)	Fecha Hora Inicio Ingresado por pantalla.
FECHAHORAFIN	TIMESTAMP (6)	Fecha Hora Fin Ingresado por pantalla.
MARCAREGALO	CHAR(1 BYTE)	Check Ragalo ingresado por pantalla. 0=UnCheck, 1=Checked
ESTADOREGISTRO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADONUEVO")
MARCAPROCESOAPROBACION	CHAR(1 BYTE)	"A" = En proceso de Aprobación " " = Proceso de Aprobación Concluido
NUMEROLOTEAPROBACION	NUMBER(10,0)	Secuncial + 1 obtenido de la tabla Apl_Tb_Lote con ENTIDAD = "ENTPROMOCION"

APL_TB_PROMOCIONACUERDO		
IDPROMOCIONACUERDO	NUMBER(18,0)	Secuencial Automatico
IDPROMOCION	NUMBER(18,0)	IdPromocion Asignado en Apl_Tb_Promocion
IDACUERDO	NUMBER(18,0)	IdAcuerdo Seleccionado en Pantalla (Proveedor y/o Propio)
PORCENTAJEDESCUENTO	NUMBER(18,2)	Ingresado por pantalla
VALORCOMPROMETIDO	NUMBER(18,2)	Ingresado por pantalla
VALORDISPONIBLE	NUMBER(18,2)	Se asigna el mismo valor comprometido ingresado por pantalla
VALORLIQUIDADO	NUMBER(18,2)	0.00
ESTADOREGISTRO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADOACTIVO")

ESPECIFICACIONES TECNICAS APL – PROMOCIONES

APL_TB_PROMOCIONSEGMENTO		
IDPROMOCIONSEGMENTO	NUMBER(18,0)	Secuencial Automático
IDPROMOCION	NUMBER(18,0)	IdPromocion Asignado en Apl_Tb_Promocion
IDIPOSEGMENTO	NUMBER(18,0)	Identifica al tipo de información que se grabará en Apl_Tb_PromocionSegmentoDetalle. Se Asigna un IdCatalogo para: - Marca = IdCatalogo("SEGMARCA") - Division = IdCatalogo("SEGDIVISION") - Departamento = IdCatalogo("SEGDEPARTAMENTO") - Clase = IdCatalogo("SEGCLASE") - Articulo = IdCatalogo("SEGARTICULO") - Canal = IdCatalogo("SEGCANAL") - Grupo = IdCatalogo("SEGGRUPOALMACEN") - Almacen = IdCatalogo("SEGALMACEN") - Tipo de Cliente = IdCatalogo("SEGTIPOCLIENTE") - Medio de Pago = IdCatalogo("SEGMEDIOPAGO")
TIPOASIGNACION	CHAR(1 BYTE)	Tipo Asignación "T" si en combo seleccionó "TODOS" Tipo Asignación "C" si en combo seleccionó "Uno o Varios Códigos" Tipo Asignación "D" si en combo seleccionó "Lista Específica"
ESTADOREGISTRO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADOACTIVO")

APL_TB_PROMOCIONSEGMENTODETALLE		
IDPROMOCIONSEGMENTODETALLE	NUMBER(18,0)	Secuencial Automático
IDPROMOCIONSEGMENTO	NUMBER(18,0)	IdPromocionSegmento asignado a la tabla Apl_Tb_PromocionSegmento
CODIGO	VARCHAR2(13 BYTE)	Códigos asignados a las opciones seleccionadas. Si el tipo de asignación es "T", no se debiera crear registros en esta tabla de detalle
ESTADOREGISTRO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADOACTIVO")

APL_TB_LOG		
IDLOG	NUMBER(18,0)	Secuencial Automático
FECHAHORATRX	TIMESTAMP (6)	Fecha Hora de la grabación
IDUSER	VARCHAR2(50 CHAR)	Usuario Logoneado
IDOPCION	NUMBER(10,0)	IdOpcion = 17 que corresponde a Creación de Promoción en tabla Apl_Tb_Opcion
IDCONTROLINTERFAZ	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("BTNGRABAR")
IDEVENTO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("EVCLICK")
ENTIDAD	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ENTPROMOCION")
IDENTIDAD	NUMBER(18,0)	IdPromocion de Apl_Tb_Promocion
IDTIPOPROCESO	NUMBER(10,0)	IdCatalogo("TPCREACION")
DATOS	CLOB	Datos de la promocion en formato JSON

ESPECIFICACIONES TECNICAS APL – PROMOCIONES

Grabación de Registro de Solicitud de Aprobación de Creación de la Promoción en Tablas de APL.

APL_TB_APROBACION	
IDAPROBACION NUMBER(180)	Secuencial Automático
ENTIDAD NUMBER(100)	IdCatalogo("ENTPROMOCION")
IDENTIDAD NUMBER(180)	IdPromocion de la tabla Apl_Tb_Promocion
IDTIPOPROCESO NUMBER(100)	IdCatalogo("TPCREACION")
IDUSERSOLICITUD VARCHAR2(50 CHAR)	Usuario Logoneado
NOMBREUSERSOLICITUD VARCHAR2(100 CHAR)	Nombre Usuario Logoneado
FECHASOLICITUD TIMESTAMP (6)	Fecha del Sistema
IDUSERAPROBADOR VARCHAR2(50 CHAR)	"*" = Significa que Cualquier Usuario Nivel 2 Puede Aprobar.
FECHAAPROBACION TIMESTAMP (6)	Null
COMENTARIO VARCHAR2(200 CHAR)	Espacios
NIVELAPROBACION NUMBER(100)	2
IDESTADOREGISTRO NUMBER(100)	IdCatalogo("ESTADONUEVO")
NUMEROLOTEAPROBACION NUMBER(180)	El asignado que esta grabado en Apl_Tb_Promocion

Para envíos de Mails, Acceder a las tablas de configuración de plantillas y destinatarios, con los filtros siguientes:

APL_TB_PLANTILLAMAIL	
IDPLANTILLAMAIL NUMBER(18,0)	Secuencial
ENTIDAD NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ENTPROMOCION")
IDTIPOPROCESO NUMBER(10,0)	IdCatalogo("TPCREACION")
NOMBREARCHIVO VARCHAR2(50 CHAR)	Archivo de Plantilla para envío de mail por Solicitud de Creación de Promocion.
IDUSUARIOINGRESO VARCHAR2(50 CHAR)	
FECHAINGRESO TIMESTAMP (6)	
IDUSUARIOMODIFICA VARCHAR2(50 CHAR)	
FECHAMODIFICA TIMESTAMP (6)	
IDESTADOREGISTRO NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADOACTIVO")

APL_TB_DESTINATARIOMAIL	
IDDESTINATARIOMAIL NUMBER(18,0)	Secuencial
ENTIDAD NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ENTPROMOCION")
IDTIPOPROCESO NUMBER(10,0)	IdCatalogo("TPCREACION")
IDPROVEEDOR VARCHAR2(15 CHAR)	Código Ruc del Proveedor que se obtiene mediante los acuerdos asignados a la promoción. Puede darse el caso de que hay que enviar dos mail, esto es, uno con los destinatarios configurados para el proveedor que está relacionado con el acuerdo de proveedor y otro mail a los destinatarios configurados que están relacionados con el acuerdo propio.
PARA VARCHAR2(200 CHAR)	
CC VARCHAR2(200 CHAR)	
CARGO VARCHAR2(30 CHAR)	
IDUSUARIOINGRESO VARCHAR2(50 CHAR)	
FECHAINGRESO TIMESTAMP (6)	
IDUSUARIOMODIFICA VARCHAR2(50 CHAR)	
FECHAMODIFICA TIMESTAMP (6)	
IDESTADOREGISTRO NUMBER(10,0)	IdCatalogo("ESTADOACTIVO")

ESPECIFICACIONES TECNICAS APL – PROMOCIONES

Servicios ApiRest

ApiRest Consulta de Catálogos	Consultar Catalogos en Apl_Tb_Catalogo en base a un tipo de catalogo requerido definido en Apl_Tb_CatalogoTipo. Esto es: <ul style="list-style-type: none"> Para llenar el combos de Motivo (Tipo de Catalogo = “PRMOTIVOS”) Para llenar el combo de Clase de promoció (Tipo de Catalogo = “CLASEPROMOCION”)
ApiRest Consulta de Marca	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Marca
ApiRest Consulta de División	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Division
ApiRest Consulta de Departamento	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Departamento
ApiRest Consulta de Clase	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Clase
ApiRest Consulta de Artículos	Para consultar la tabla Apl_Tb_Artefacta_Articulo usando los siguientes criterios: Código = Código específico de un artículo.
ApiRest Consulta de Canal	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Canal
ApiRest Consulta de Grupo Almacen	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_GrupoAlmacen
ApiRest Consulta de Almacen	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_Almacen
ApiRest Consulta de Tipo de Cliente	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_TipoCliente
ApiRest Consulta de Medio de Pago	Consulta código y nombre de Apl_Tb_Artefacta_MedioPago
ApiRest Consulta de Acuerdos Vigentes	Con los datos que muestra la bandeja de Consulta de Acuerdos, pero solo los acuerdos vigentes y con saldo > 0.00 y se deberá añadir los siguientes filtros opcionales: Tipo de Fondo, clase de acuerdo y Código de Marca. Para este último filtro opcional se deberá validar la marca que trabaja el proveedor y esto esta en una tabla de Artefacta llamada Apl_Tb_Artefacta_MarcaProveedor. Para Tipo de Fondo y Clase de Acuerdo, usaremos las etiquetas asignadas en catálogo.
ApiRest Crear Promoción	Grabará información en las tablas: <ul style="list-style-type: none"> Apl_Tb_Promocion: Tabla maestro de promociones. Apl_Tb_PromocionAcuerdo: Un registro por cada Acuerdo Seleccionado. Apl_Tb_PromocionSegmento: Un registro por cada tipo de información seleccionada en pantalla y que corresponde a Marca, División, Departamento, Clase, Articulo, Canal, Grupo, Almacen, Tipo de Cliente y Medio de Pago. Ap_Tb_PromocionSegmentoDetalle: Detalle de los códigos seleccionados por cada tipo de información. Si en pantalla se selecciona la opción “Todos”, no se grabará ningún registro en esta tabla. Apl_Tb_Aprobacion: Se grabará un solo registro de solicitud de aprobación para que apruebe cualquier usuario de nivel 2 que este configurado en la tabla Apl_Tb_Aprobador. Apl_Tb_Log: Datos de Log de información.
ApiRest Envió de Mails	Proceso de envío de mail similar a lo de Acuerdo. Tener presente que puede enviar dos mail, uno por cada acuerdo asignado ya que un acuerdo es de proveedor y los destinatarios están configurado por proveedor, y el otro mail relacionado con acuerdo propio que para este caso es el propio Artefacta el cual también estará configurado en tabla de destinatarios.

4. APROBACIÓN DE PROMOCION

Se presentará una bandeja donde se liste los siguientes registros de solicitudes de Creación de Promoción y registros de Solicitudes de Inactivación de Promoción:

BANDEJA DE APROBACION DE PROMOCIONES												
Acción	Solicitud	Id Promoción	Descripción	Motivo	Clase de Promoción	Fecha Solicitud	Usuario Solicita	Fecha Inicio	Fecha Fin	Regalo	Soporte	Estado
[Botón]	Creacion	1010	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	General	2025-Oct-01	jdias	2025-Nov-01	2026-Dic-31	✓		NUEVO
[Botón]	Inactivación	2020	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	Con Artículo ³	2025-Oct-01	jdias	2025-Nov-01	2026-Dic-31	✓		APROBADO
[Botón]	Creacion	3030	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	General	2025-Oct-01	jdias	2025-Nov-01	2026-Dic-31			MODIFICADO
[Botón]	Inactivación	4040	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	Con Artículo ²	2025-Oct-01	jdias	2025-Nov-01	2026-Dic-31			VIGENTE
[Botón]	Creacion	5050	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	Con Combo ³	2025-Oct-01	jdias	2025-Nov-01	2026-Dic-31	✓		NUEVO

a) Obtener los Registros de Solicitudes de Creación de Promoción:

- La tabla principal será la Apl_Tb_Aprobacion y se deberá seleccionar todos los registros que cumplan con los siguientes criterios de selección: Entidad = IdCatalogo("ENTPROMOCION"), IdTipoProceso = IdCatalogo("TPCREACION"), IdEstadoRegistro = IdCatalogo("ESTADONUEVO", "ESTADOMODIFICADO"). Se puede dar el caso de que encontremos más de un registro de aprobación para una misma promoción (IdEntidad contienen el número de promoción asignado) pero con diferentes números de nivel de aprobación (NivelAprobacion contiene el número de nivel asignado), entonces debemos de seleccionar la fila de menor nivel.
- Luego de seleccionar los registros en Apl_Tb_Aprobacion, debemos enlazar esta tabla con la tabla maestra de promociones llamada Apl_Tb_Promocion (IdEntidad = IdPromocion) y solo seleccionaremos las promociones que tengan IdEstadoRegistro = IdCatalogo ("ESTADONUEVO", "ESTADOMODIFICADO")
- Luego de enlazar las dos tablas anteriores, debemos de verificar si esos registros deberán presentarse en la bandeja de aprobación del usuario que hizo Login. Para esto realizaremos dos validaciones:
 - Si el campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdUserAprobador** es diferente a "*", si es así entonces debemos de comparar IdUserAprobador = Usuario que hizo Login; si cumple esto, entonces este registro de solicitud de aprobación de creación de promoción se presentará en la bandeja
 - Si el campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdUserAprobador** es igual a "*", entonces debemos de validar si el usuario que hizo Login se encuentre en la tabla Apl_Tb_Aprobador con estado activo y con el mismo número de nivel, entidad y tipo de proceso que existe en Apl_Tb_Aprobacion; si cumple esto, entonces este registro de solicitud de aprobación de creación de promoción se presentará en la bandeja.

b) Obtener los registros de Solicitudes de Inactivación de Promoción:

- La tabla principal será la Apl_Tb_Aprobacion y se deberá seleccionar todos los registros que cumplan con los siguientes criterios de selección: Entidad = IdCatalogo("ENTPROMOCION"), IdTipoProceso = IdCatalogo("TPINACTIVACION"), IdEstadoRegistro = IdCatalogo("ESTADONUEVO"). Se puede dar el caso de que encontremos más de un registro de aprobación para una misma promoción (IdEntidad contienen el número de promoción asignado) pero con diferentes números de nivel de aprobación (NivelAprobacion contiene el número de nivel asignado), entonces debemos de seleccionar la fila de menor nivel.

- Luego de seleccionar los registros en Apl_Tb_Aprobacion, debemos enlazar esta tabla con la tabla maestra de promociones llamada Apl_Tb_Promocion (IdEntidad = IdPromocion) y solo seleccionaremos las promociones que tengan IdEstadoRegistro = IdCatalogo ("ESTADOAPROBADO", "ESTADOVIGENTE")
- Luego de enlazar las dos tablas anteriores, debemos de verificar si esos registros deberán presentarse en la bandeja de aprobación del usuario que hizo Login. Para esto realizaremos dos validaciones:
 - i. Si el campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdUserAprobador** es diferente a "*", si es así entonces debemos de comparar IdUserAprobador = Usuario que hizo Login; si cumple esto, entonces este registro de solicitud de aprobación de creación de promoción se presentará en la bandeja
- Si el campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdUserAprobador** es igual a "*", entonces debemos de validar si el usuario que hizo Login se encuentre en la tabla Apl_Tb_Aprobador con estado activo y con el mismo número de nivel, entidad y tipo de proceso que existe en Apl_Tb_Aprobacion; si cumple esto, entonces este registro de solicitud de aprobación de creación de promoción se presentará en la bandeja.

Contenido de la Bandeja:

- **Acción:** Botón que permite seleccionar la solicitud y mostrar toda la información en un Modal.
- **Solicitud:** Depende del campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdTipoProceso**, si es igual a IdCatalogo("TPCREACION") entonces mostrar "Creación", si es igual a IdCatalogo("TPINACTIVACION") entonces mostrar "Inactivación"
- **Id Promoción:** Corresponde al campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdEntidad**
- **Descripción:** Igual al campo **Apl_Tb_Promocion.Descripcion**
- **Motivo:** Campo Nombre del catálogo que corresponde al **Apl_Tb_Promocion.Motivo**
- **Clase de Promoción:** Campo Nombre del catálogo que corresponde al **Apl_Tb_Promocion.ClasePromocion**.
- **Fecha Solicitud:** Campo **Apl_Tb_Aprobacion.FechaSolicitud**
- **Usuario Solicita:** Campo **Apl_Tb_Aprobacion.IdUserSolicitud**.
- **Fecha Inicio:** Campo **Apl_Tb_Promocion.FechaHoraInicio**
- **Fecha Fin:** Campo **Apl_Tb_Promocion.FechaHoraFin**
- **Regalo:** Si la promoción es de clase "General", se evalúa el campo **Apl_Tb_Promocion.MarcaRegalo**, si tienen 1 se muestra un visto "✓". Si la promoción es de clase "Articulo" o "Combo" entonces verificar si en tabla Apl_Tb_PromocionArticulo, campo MarcaRegalo tiene carácter "1" mínimo en uno de sus registros de la promoción que se esta seleccionando, si es así entonces se mostrará un visto "✓".
- **Soporte:** Es un Botón con un icono que identifique un archivo pdf y que al dar click se mostrará un modal con un visor del archivo pdf cargado en la promoción (Nombre y Ruta estará en **Apl_Tb_Promocion.ArchivoSoporte**).
- **Estado:** Campo Nombre del catálogo que corresponde al **Apl_Tb_Promocion.EstadoRegistro**.

Click Fila Columna “Acción”:

Permite ocultar la bandeja de aprobaciones y se mostrará toda la información de la promoción con información obtenida de las siguientes tablas:

- Apl_Tb_Promocion
- Apl_Tb_PromocionAcuerdo
- Apl_Tb_PromocionSegmento
- Apl_Tb_PromocionSegmentoDetalle
- Apl_Tb_PromocionArticulo
- Apl_Tb_PromocionArticuloSegmento
- Apl_Tb_PromocionArticuloSegmentoDetalle
- Apl_Tb_PromocionArticuloAcuerdo
- Apl_Tb_PromocionCombo
- Apl_Tb_PromocionComboArticulo
- Apl_Tb_PromocionComboArticuloAcuerdo
- Apl_Tb_Aprobacion
- Apl_Tb_Aprobador

También habrá un Cuadro de texto para ingresar algún comentario y la información de la solicitud de aprobación que está en la tabla Apl_Tb_Aprobacion. Esta pantalla tiene tres Botones:

- a) **Botón Aprobar:** Aprueba la solicitud del creación o inactivación de Acuerdo.
- b) **Botón Negar:** Rechazar/Negar la solicitud del creación o inactivación de un Acuerdo.
- c) **Botón Cancelar:** Regresará a la Bandeja de Aprobaciones.

Consideraciones:

1. El proceso de aprobación de promoción es similar al proceso de aprobación de acuerdos y esto incluye envíos de mail y formatos propios de cuerpo de mails. Las actualizaciones a las tablas de Promoción son similares a la de acuerdos. Hay que considerar que el valor total, disponible, comprometido y liquidado están en las siguientes tablas:
 - a. Apl_Tb_PromocionAcuerdo, si es una Promoción General.
 - b. Apl_Tb_PromocionArticuloAcuerdo, si es una promoción con Articulo.
 - c. Apl_Tb_PromocionComboArticuloAcuerdo, si es una promoción con Combo.
2. Obtener una copia de Sp de aprobación de Acuerdo y crear uno nuevo para aprobación de promoción.