# Minuta Reunión Revisión Pendientes BPM

Contenido

[Minuta Reunión Revisión Siaffi 1](#_Toc418765295)

[Detalles de la reunión 1](#_Toc418765296)

[Pendientes Duxstar 1](#_Toc418765297)

[Pendientes Tequilasoft 1](#_Toc418765298)

[Próxima reunión sugerida 1](#_Toc418765299)

## Detalles de la reunión

El pasado 20 de Mayo se llevó a cabo una reunión para revisar los detalles correspondientes al diagrama BPM, en dicha reunión se abordaron los siguientes puntos:

1. El Sistema de prioridades  ya no será necesario llamarlo dentro del flujo, se mandara llamar desde Backend.

Nota: Entregar el código para que validen si es funcional solo consumirlo como servicio web.

1. Notifica Afectación y Recuperación Automática se cambian de posición, quedando después de reemplazo por prioridad y antes del módulo cálculo de costos.
2. Validar las opciones que tenemos dentro del flujo BPM para el subproceso Venta Genérica (Nueva funcionalidad), la cual requiere que una vez iniciado el flujo, el usuario genere nuevamente una modificación de datos.
3. Cliente Nuevo, validar la funcionalidad de Cliente nuevo.
4. OT Madre: Venta grande (usualmente gobierno) , validar si existen validaciones dentro del flujo Principal
5. Generar documento de recomendación para Modulo independiente de Clientes nuevos.

## Puntos a considerar:

* Orden de transmisión Madre
  1. No contiene productos, contiene orden de transmisión hijas
  2. Pueden ser ventas ordinarias o de intercambio
     + En caso de ser intercambios las órdenes hijas forzosamente también lo serán.
  3. Contienen una vigencia (Fecha de inicio y Fecha de fin)
  4. En caso de que la fecha de fin esté próxima se le debe notificar al vendedor, para que contacte a su cliente para que genere una orden hija.
  5. Cuando un cliente cuente con una OTM y desee una campaña podrá elegir si dicha campaña pertenece a esa OTM es decir si es hija o si es ordinaria. En caso de ser hija no se generará factura, ya que el monto se descontará del saldo de la OTM.
  6. Se deben identificar las Ordenes hijas de cada OTM
  7. Una OTM puede tener N número de facturas.
* RFC Genérico
  1. Se utiliza para clientes que no cuenten con un RFC, es decir que sean muy pequeños o extranjeros.
  2. Se debe indicar por lo menos el Nombre conducto (Nombre del comprador, Ejemplo: Juan Pérez).
  3. Permite una captura tentativa de la venta
  4. Se envía la información para su validación a contabilidad
  5. Contabilidad valora si la venta se puede o no hacer, y en caso de que se pueda debe indicar un monto de venta. Ejemplo, el ejecutivo desea vender $100,000.00 pesos a Juan Pérez, pero el contador identifica que Juan Pérez no tiene viabilidad suficiente, por lo tanto si se le puede vender pero por la cantidad de $50,000.00.
  6. Se notifica siempre al ejecutivo la deliberación del contador.
* Cliente nuevo
  1. El vendedor deberá completar un formulario de acuerdo al tipo de cliente que desee registrar.
  2. El ejecutivo realiza una captura de la venta tentativa.
  3. Toda la información proporcionada se envía a contabilidad
  4. Contabilidad cuenta con un periodo X de validación de la información, por lo tanto antes de que se cumpla ese tiempo (X) deberá registrar y homologar al cliente en el sistema de publicidad, para posteriormente indicar el monto inicial de venta.
  5. En caso de que el contador supere el tiempo límite de registro el sistema deberá notificar al vendedor.
  6. Cuando el contador homologue al cliente e indique un monto inicial de venta, el sistema notificará al vendedor, el cual deberá modificar la venta de acuerdo a lo indicado por el contador.

## Próxima reunión sugerida

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha | Hora | Lugar | Detalle | Persona |
|  |  |  |  |  |