

Promociones

El apartado **Promociones** permite configurar descuentos y beneficios comerciales que posteriormente pueden aplicarse durante una venta.

Horfal-EOS permite manejar tres tipos de promoción:

- **Normal:** aplica un porcentaje de descuento definido.
- **Volumen:** aplica diferentes porcentajes de descuento dependiendo de la cantidad comprada.
- **AXB:** permite configurar promociones basadas en cantidades, como 2x1, 3x2 u otras variantes.

Cada promoción puede limitarse por vigencia, zona, productos y otros criterios comerciales.

Consulta de promociones

La pantalla principal muestra las promociones registradas con información como **Clave, Nombre, Tipo, Descuento, Vigencia, Zona y Estado**.

Promociones

Promociones comerciales de la empresa activa.

Actualizar

Nueva Promoción

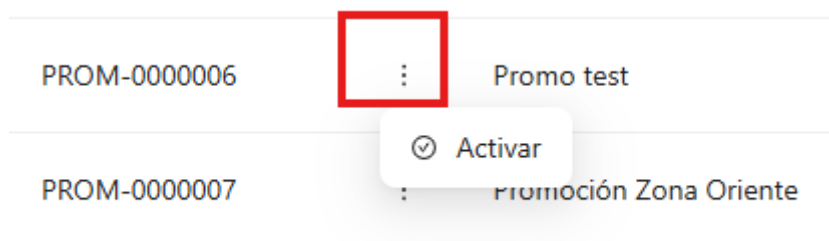
Clave		Nombre	Tipo	Descuento	Vigencia desde	Vigencia hasta	Zona	Estado
PROM-0000005	:	3x2	AXB	33.33%	2026-09-11 00:00:00	2026-09-11 13:00:00	Todas	Inactivo
PROM-0000006	:	Promo test	NORMAL	10.00%	2026-09-12 00:00:00	2026-09-13 07:15:00	Todas	Inactivo
PROM-0000007	:	Promoción Zona Oriente	NORMAL	10.00%	2026-09-23 00:00:00	2026-09-25 23:59:59	ORIENTE	Activo
PROM-0000008	:	Promoción por Volúmenes y descuentos de cubetas	VOLUMEN	Por escala	2026-09-23 00:00:00	2026-09-23 23:59:59	Todas	Activo

El **Estado** indica si la promoción se mantiene activa o inactiva dentro del catálogo. Sin embargo, una promoción activa únicamente podrá aplicarse si también cumple con su **vigencia** y demás condiciones configuradas.

Por ejemplo, si una promoción aparece como **Activa**, pero su fecha de vigencia ya terminó, no se aplicará en nuevas ventas.

Las promociones que ya no se utilizan pueden dejarse **Inactivas**, conservando así su información e historial sin necesidad de eliminarlas.

Desde los tres puntitos que se ven a lado de la clave de una promoción inactiva es posible seleccionar **Activar** para volver a habilitarla para nuevas operaciones, siempre considerando las demás condiciones de la promoción.



Crear una promoción

Seleccione **+ Nueva Promoción** y capture la información correspondiente.

Los principales campos son:

- **Nombre:** identifica la promoción.
- **Descripción:** permite explicar en qué consiste o agregar información complementaria.
- **Tipo de promoción:** determina si será Normal, Volumen o AXB.
- **Vigencia desde / Vigencia hasta:** establece la fecha y hora exactas durante las cuales podrá utilizarse.
- **Zona:** permite restringir la promoción a una zona determinada. Si se deja sin especificar, podrá considerarse para todas las zonas.
- **Orden de ejecución:** establece la prioridad con la que se evaluará la promoción respecto de otras.
- **Cupo máximo de unidades:** establece el límite configurado para la aplicación de la promoción.

Nueva Promoción

* Nombre

Descripción

* Tipo de promoción

Vigencia desde

Vigencia hasta

Zona

Todas las zonas

Orden de ejecución

Cupo máximo de unidades

Aplicabilidad

Grupos

 Guardar

Los campos disponibles pueden cambiar dependiendo del **Tipo de promoción** seleccionado.

Promoción Normal

La promoción **Normal** se utiliza cuando se desea aplicar directamente un porcentaje de descuento.

Al seleccionar **NORMAL**, aparece el campo **Descuento %**, donde se captura el porcentaje que tendrá la promoción.

Por ejemplo, si se establece **20 %**, los productos que cumplan con las condiciones de la promoción recibirán ese porcentaje de descuento durante su vigencia.

Nueva Promoción

* Nombre

Descripción

* Tipo de promoción

NORMAL

* Descuento %

Vigencia desde Vigencia hasta

Select date Select date

Zona

Todas las zonas

Orden de ejecución Cupo máximo de unidades

Aplicabilidad Grupos **Guardar**

Este tipo no utiliza escalas de cantidad. Por esta razón, únicamente presenta las opciones adicionales **Aplicabilidad** y **Grupos**.

Aplicabilidad

La opción **Aplicabilidad** determina qué productos pueden participar en la promoción.

Es posible delimitar los productos mediante criterios como:

- Marca.
- Departamento.
- Línea.
- Familia.
- Categoría.

Aplicabilidad de la promoción



Alcance de productos

Filtros de clasificación de producto. Vacío significa "todas". Esta regla calculará el precio de lista únicamente de los productos que coincidan con todos los filtros que definas aquí.

Marca

Todas las opciones de marca



Departamento

Todas las opciones de departamento



Línea

Todas las opciones de línea



Familia

Todas las opciones de familia



Categoría

Todas las opciones de categoría



Suscripción

Todas las opciones de suscripción



Ventas por volumen

Todas las opciones de ventas por volumen



También pueden aparecer **campos personalizados creados desde Mis Campos**. Estos permiten agregar clasificaciones adicionales según las necesidades de cada empresa, por lo que sus nombres pueden variar.

No es necesario llenar todos los criterios. Un campo vacío significa que no se establece una restricción para esa clasificación.

Por ejemplo, si únicamente se selecciona una **Marca** y los demás criterios permanecen vacíos, la promoción podrá considerar los productos pertenecientes a esa marca sin restringirlos por las demás clasificaciones.

Si **todos los criterios quedan vacíos**, la promoción no queda restringida por estas clasificaciones y puede aplicar a todos los productos.

Promoción por Volumen

La promoción **Volumen** permite establecer diferentes descuentos dependiendo de la cantidad que compre el cliente.

A diferencia de una promoción Normal, el porcentaje no se establece como un único descuento general. El usuario configura sus propias **Escalas de Volumen** de acuerdo con la estrategia comercial que necesite.

Nueva Promoción

* Nombre

Descripción

* Tipo de promoción

Vigencia desde



Vigencia hasta



Zona

Orden de ejecución

Cupo máximo de unidades

Escalas de Volumen

Aplicabilidad

Grupos

 Guardar

Escalas de Volumen

Al seleccionar **VOLUMEN**, se habilita la opción **Escalas de Volumen**.

En cada escala se define:

- Unidad utilizada para medir el volumen, de acuerdo con las unidades disponibles.
- Cantidad inicial.
- Cantidad final.
- Porcentaje de descuento.
- Orden de la escala.

Los rangos y porcentajes **son definidos por el usuario**; no son valores predeterminados de Horfal-EOS.

Escalas de volumen de la promoción

Define los rangos de volumen y su porcentaje de descuento. Se requiere al menos una escala.

PIEZA — Pieza	5	10	5.00	1	
PIEZA — Pieza	11	15	10.00	2	
PIEZA — Pieza	16	Vol. final (vacío=si...	15.00	3	
+ Agregar escala					

Cerrar

Aceptar

Por ejemplo, una empresa podría configurar:

- De 5 a 10 unidades → 10 %.
- De 11 a 15 unidades → 15 %.
- De 16 en adelante → 20 %.

Este ejemplo únicamente muestra la lógica de funcionamiento; cada empresa puede establecer cantidades y descuentos diferentes.

Si la cantidad final de la última escala se deja vacía, significa que **no existe un límite superior para esa escala**. A partir de la cantidad inicial indicada continuará aplicándose el porcentaje correspondiente.

La opción **Aplicabilidad** funciona de la misma manera explicada anteriormente y permite determinar qué productos participarán en las escalas. Si todos los criterios quedan vacíos, la promoción puede considerar todos los productos.

Promoción AXB

La promoción **AXB** permite configurar promociones basadas en cantidades, como **2x1**, **3x2** y otras variantes.

Al seleccionar **AXB**, Horfal-EOS solicita un **Descuento %** y habilita el **Modo de validación**, el cual determina cómo se evaluará la cantidad comprada.

Empresas

* Nombre

Descripción

* Tipo de promoción

AXB

* Descuento %

Modo de validación ⓘ

☒ Mínimo de venta

* Mínimo de venta ⓘ

Vigencia desde

Select date

Vigencia hasta

Select date

Zona

Existen dos formas de validación:

Múltiplo de venta

Utiliza la cantidad configurada como un múltiplo para aplicar la promoción.

Por ejemplo, en una promoción **3x2**, puede configurarse:

- Múltiplo de venta: 3.
- Descuento: 33.33 %.

El beneficio se aplica conforme se completan los múltiplos correspondientes.

Promoción PROM-0000005

* Nombre

3x2

Descripción

Paga 2 y llevate 3

* Tipo de promoción

AXB

* Descuento %

33.33

Modo de validación ?

Múltiplo de venta

* Múltiplo de venta ?

3

Vigencia desde

2026-09-11 00:00:00

Vigencia hasta

2026-10-06 00:00:00

Así, si el cliente compra 3 unidades se completa un grupo promocional. Si compra 4 o 5, las unidades adicionales quedan fuera de ese grupo; al llegar a 6 se completa un segundo grupo.

Para una promoción **2x1**, el múltiplo sería 2 y el descuento correspondiente sería 50 %.

El porcentaje y el múltiplo deben configurarse de acuerdo con la mecánica AXB que la empresa desea ofrecer.

Mínimo de venta

En este modo, la cantidad configurada funciona como un **mínimo necesario para habilitar el descuento**.

Por ejemplo:

Mínimo de venta: 2.

Descuento: 50 %.

← Volver

Promoción PROM-0000003

* Nombre

Buen fin

Descripción

Pagas 1 llevate 2.

* Tipo de promoción

AXB

* Descuento %

50.00

Modo de validación ?

☒ Mínimo de venta

* Mínimo de venta ?

2

Vigencia desde

2026-09-08 20:00:00

Vigencia hasta

2026-10-05 00:00:00

Con una unidad no se cumple la condición. Al comprar 2 o más unidades, se alcanza el mínimo y se habilita el porcentaje configurado.

A diferencia de **Múltiplo de venta**, no es necesario completar nuevos bloques exactos de 2, 4, 6, etc. Una vez alcanzada la cantidad mínima, la condición continúa cumpliéndose.

Por esta razón, es importante seleccionar correctamente entre **Múltiplo de venta** y **Mínimo de venta**, ya que producen comportamientos comerciales diferentes.

A screenshot of a user interface for selecting a validation mode. A dark tooltip box is overlaid on the interface, containing the text: "Mínimo de venta: gate binario, el 100% del descuento aplica si se alcanza la cantidad mínima. Múltiplo de venta: prorratea el descuento por múltiplo exacto (ej. 2x1)." Below the tooltip, the text "Modo de validación" is followed by a question mark icon. There are two radio buttons: the first is selected and labeled "Mínimo de venta", and the second is labeled "Modo de validación".

La **Aplicabilidad** y los **Grupos** funcionan de la misma manera que en los demás tipos de promoción.

Grupos

La opción **Grupos** permite relacionar una promoción con las agrupaciones creadas previamente en **Agrupaciones → Agrupación de Promociones**, por ejemplo Buen Fin o Venta Nocturna.

A screenshot of a dialog box titled "Grupos de la promoción" with a close button (X) in the top right corner. Inside the dialog, the text "Grupos de promoción" is followed by a search input field with the placeholder text "Selecciona uno o mas grupos" and a magnifying glass icon. Below the search field, there is a list of two items: "BUENFIN — Buen fin" and "VENTA_NOCTURNA — Venta Nocturna". The second item is highlighted with a blue bar at the bottom.

Su función es organizar las promociones por campaña o concepto y facilitar posteriormente su identificación, consulta o generación de reportes.

Los grupos **no determinan el porcentaje de descuento ni los productos participantes**; esas condiciones se configuran directamente en la promoción.

Consideraciones importantes

Antes de utilizar una promoción se recomienda verificar que:

- Se encuentre **Activa**.
- La fecha y hora de la operación estén dentro de su **vigencia**.
- La **Zona** corresponda al Revenue Center o sucursal donde se realiza la venta.
- Los productos cumplan con los criterios establecidos en **Aplicabilidad**.
- El **Orden de ejecución** corresponda a la prioridad deseada cuando existan varias promociones.
- En promociones **Volumen**, las escalas estén correctamente configuradas.
- En promociones **AXB**, el porcentaje, la cantidad y el modo de validación correspondan a la mecánica comercial que se desea aplicar.

Revision #4

Created 2026-09-11 17:36:47 UTC by Irad Didiher

Updated 2026-10-05 19:08:30 UTC by Naomi Ortiz Domínguez