

Manual de implementación de interfases de integración a Nextbyn.

Índice

NOTA DE CONFIDENCIALIDAD.....	3
CONEXIÓN	4
Escenario inicial	4
Objetivo.....	4
Metodología.....	4
Puesta en marcha.....	4
ESTRUCTURA DE DATOS.....	6
Archivos a generar.....	6
Estructura de datos - Funcionamiento.....	7
Modelo de Datos.....	8
Fuerza de Ventas	8
Clientes.....	9
Artículos	10
RVacios	10
Agrupaciones.....	11
Personal Comercial.....	11
Rutas.....	11
Rutas de Clientes	12
Stock Físico	13
Stock Actual.....	13
Comprobantes.....	13
Activos	16
Lista de Precios.....	16
Combos.....	17
Promociones Activas	17
DIAGRAMA DE ENTIDADES.....	18
VERSION DEL DOCUMENTO	19

NOTA DE CONFIDENCIALIDAD

El presente documento y eventuales adjuntos pueden contener información confidencial y/o información que obliga al secreto profesional. Si Ud. recibió una copia del mismo por error, por favor notifiquenos al email info@nextbyn.com y luego destruya la copia incluyendo cualquier indicio digital que lo pudiera acompañar.

¡Muchas gracias!

CONEXIÓN

Escenario inicial

Se busca conformar un canal de información que presente de forma integrada la información de distribución sobre un sólo portal llamado "Portal Nextbyn".

Para lograr este objetivo se deberá primero consolidar múltiples fuentes de datos externas e internas a la organización, logrando crear una única base de datos consolidada con toda la información pertinente a la red de distribuidores.

Una vez adquirida la información, el portal manejará diferentes roles de usuario para coordinar e informar el trabajo de los diferentes agentes de la red de distribución.

En este documento cubriremos la operación y procedimientos requeridos para la conexión con los sistemas de facturación de los distribuidores.

Objetivo

Crear un método fácil de operar que permita de forma integrar todas las bases de datos de facturación de cada distribuidor en el sistema central.

Es por ello que se deben considerar que existirán tres tipos de datos a tener en cuenta:

- 1 - Facturación: información de movimientos de ventas y entregas realizadas diariamente.
- 2 - Inversiones: información de equipos de frío y activos, en calidad de préstamo en los puntos de venta.
- 3.- Stocks: información de stock físico, por depósito a fin de cada día.
- 4 - Maestros de Datos: información de maestros de SKUs, personal comercial, puntos de venta, etc; que ofrecen detalle y apertura a la información de movimientos.
- 5 – Precios y Acciones Comerciales: Archivos solo aplicables para integración a las soluciones Vendo y Pido de toma de pedidos.

Metodología

1. Envío de información

Los archivos deberán ser generados por la empresa a cargo del software de gestión (ERP) instalado en el distribuidor, de manera diaria y automatizada; y enviados vía SFTP a una carpeta Web provista para tal fin.

2 - Administración, gestión de errores y transferencia manual

Se creará un apartado especial dentro del portal para distribuidores, que será el perfil técnico, el cual podrá manejar/configurar las variables del sistema y además le permitirá visualizarlos logs de seguridad y demás información, a través del mismo también se puede realizar cargas manuales de la información. Esto brindará transparencia y una herramienta sencilla de gestión.

Puesta en marcha

Se entenderá como puesta en marcha el proceso entre la finalización del desarrollo de los archivos necesarios para la interfaz por parte del Distribuidor, hasta la validación completa de los archivos recibidos tanto en los aspectos formales de diseño como en los de contenido y validez de la información transmitida.

1 - Transmisión maestros

Se solicitará al programador envíe los datos de los maestros usando el sistema.

2- Evaluación maestros

Se evaluarán los maestros de datos enviados por parte del programador, para garantizar la información ha sido correctamente enviada.

3 - Configuración equivalencias

Teniendo en cuenta los datos obtenidos en el paso 2, se establecerán qué datos deben ser tratados bajo el esquema de equivalencias.

4 - Transmisión facturación - 1 día

Se solicitará al programador envíe los datos de facturación de un sólo día, por SKU, en bultos, importes netos y unidad de medida.

5 - Evaluación de información

Se evaluarán los datos enviados por parte del programador, para garantizar la información ha sido correctamente enviada y coincide en el Portal con la disponible y utilizada por el Distribuidor en su propio sistema.

ESTRUCTURA DE DATOS

En forma general todos los archivos generados y a importar tienen la siguiente estructura: nombrearchivo + EEEEE + AAAAMDDHHMMSS.ch2

- ✓ **EEEEEE** = Identificador numérico de la empresa provisto por NextByn.
- ✓ **AAAAMDDHHMMSS** = Fecha de generación con el formato año, mes, día y hora.
- ✓ **ch2** = Extensión del archivo, donde '2' es la versión, la cual puede variar en el futuro.

Separador de campos = | (Pipe)

- ✓ **En negro** – Archivos y campos obligatorios
- ✓ **En verde** – Archivos y campos opcionales para la integración (Obligatorios para bajar procesos y soluciones de toma de pedidos y B2B).
- ✓ **En rojo** – Archivos necesarios sólo a solicitud de una compañía consolidadora.

Archivos a generar

Nombre Archivo	Descripción	Frecuencia de Actualización Aconsejada
Fuerza de ventas	Creación de fuerzas de ventas en base a los esquemas, creación de sucursales de la empresa.	Una vez por día, al final de las operaciones. A menos que exista un cambio de precios que se deba aplicar de forma inmediata.
Perscom	Personal comercial del negocio, con los cargos de vendedor, supervisor, gerente o repartidor/fletero.	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada 22:00 Hs), de manera de tener la cartera de puntos de venta actualizada para las visitas del día siguiente.
Cientes	Puntos de ventas con visitas o comprobantes atendidos actual o históricamente por el negocio.	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada: una vez finalizado el anterior), de manera de tener la cartera de puntos de venta actualizada para las visitas del día siguiente.
Clirut	Relación entre los clientes y la ruta a la que pertenecen en cada fuerza de ventas, personalización de visitas	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada: una vez finalizado el anterior), de manera de tener la cartera de puntos de venta actualizada para las visitas del día siguiente.
Persorut	Relación temporal entre las rutas de venta y el personal comercial que las atiende/visita, incluyendo los días de la semana en los que lo hace.	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada: una vez finalizado el anterior), de manera de tener la cartera de puntos de venta actualizada para las visitas del día siguiente.
Artículos	Detalle de artículos/SKU manejados por la empresa, tanto para la venta, como para el préstamo/comodato/consignación/entrega.	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada: una vez finalizado el anterior).
Agrupaciones	Detalle de las agrupaciones de los artículos	Con el mismo envío de artículos
Comprobantes	Detalle de comprobantes de ventas, créditos, comodatos, consignaciones, entregas, etc; que impliquen impacto en las ventas y/o entrada/salida de productos en la empresa.	Una vez por día, al final de las operaciones (Hora aconsejada: una vez finalizado el anterior) a los efectos de tener certidumbre de hasta que momento están actualizadas las operaciones.
Stockfisico	Foto de stocks por depósito, por SKU con detalle opcional de lote y vencimiento.	Cada una hora.

Stockdisponible	Foto de stocks disponible por depósito, por SKU. El stock disponible es el stock físico menos los movimientos comprometidos de entrega aún no descontados del físico.	Cada una hora
Precios	Listas de precios por SKU activas.	Una vez por día, al final de las operaciones. A menos que exista un cambio de precios que se deba aplicar de forma inmediata.
Descuentos	Listas de descuentos aplicados con independencia de las condiciones de la compra.	Una vez por día, al final de las operaciones. A menos que exista un cambio en los descuentos que se deba aplicar de forma inmediata.
Detalle de Combos	Detalle de composición de productos definidos como combos.	Una vez por día, al final de las operaciones. A menos que exista un cambio/nuevo combo que se deba aplicar de forma inmediata.
Activos / Inversiones	Foto de activos, cantidad, ubicación, a una fecha	Una vez por día, al final de las operaciones.

Estructura de datos - Funcionamiento

Todos los archivos hacen referencia a una clave primaria única que identifica unívocamente un registro en la base de datos Consolidadora. Al recibir una novedad de cualquier estructura, la solución busca en la base de datos un registro que coincida con la clave única de esa entidad, si ya existe actualiza todos los atributos de la misma, de no existir la misma es creada. El formato de importación no dispone de herramientas automatizadas de borrado o eliminación de registros, de ser necesaria una tarea de ese tipo el usuario se debe comunicar con la Mesa de Ayuda de NextByn y crear un incidente con la solicitud de esa tarea.

Novedades que conservan historia - Estructuras Comerciales

Uno de los objetivos de la herramienta de consolidación es brindar información precisa de los principales indicadores comerciales del negocio; dentro de ellos cobran relevancia las aperturas por la estructura comercial de la distribuidora, con un árbol de jerarquía de:

Gerentes

Supervisores

Vendedores

Rutas/Zonas/Carpetas

Puntos de Ventas/Clientes

A los efectos prácticos, una Ruta/Zona/Carpeta es el conjunto de clientes que visita un vendedor, para ofrecerles un grupo de productos, un día de la semana. En el archivo de clientes, los mismos tienen entonces como atributo la ruta a la que pertenecen (), el archivo persorut define que vendedor hace que ruta y que días (un vendedor habitualmente tiene 3 o 6 rutas para frecuencia 2 y frecuencia 1) y el archivo perscom dispondrá de los datos de los vendedores y sus superiores (Supervisores y Gerentes). Con el objeto de analizar la mayoría de los indicadores, volumen en bultos/importes/litros/kilos, clientes con compra, rechazos, etc; y volver los comparativos intermensuales, interanuales válidos; la solución utiliza para armar el árbol de estructura comercial las relaciones y valores actuales (los últimos recibidos). De esta manera si comparo las ventas de un vendedor de este año con el mismo mes del año anterior, lo que estaré haciendo es comparar las ventas de los clientes que HOY tiene el vendedor, con las ventas de

ESOS MISMOS CLIENTES el año anterior, para de esta manera lograr un comparativo que ofrezca verdadero valor.

Sin embargo, hay un indicador que requiere la situación real histórica de clientes, rutas y su relación con los vendedores para que tenga sentido; este indicador es el de Efectividad/Positivación que mide las visitas efectivas sobre la cantidad de visitas teóricas efectuadas. Y es la historia de esas visitas teóricas realizadas aquel que la solución debe conservar para poder medir una evolución en el tiempo.

Para lograr conservar y mantener esos históricos, es que la solución en la relación de cliente-ruta y ruta-vendedor, a los campos definidos como claves primarias le suma la fecha expresada en el nombre del archivo y que debería corresponder con la fecha de la novedad.

Es así que cuando la aplicación recibe un cliente, más allá de los datos del mismo, valida si la ruta actual del cliente es la misma que viene en la novedad. Si no lo es (el cliente cambió de ruta), finaliza esa relación con la fecha del archivo recibido y crea una relación nueva a partir del día inmediato posterior.

Modelo de diseño de estructuras comerciales y sus relaciones:

Puntos de Venta (clientes)				
IdCliente	Nombre/Denominación	Ruta	Desde Fecha	Hasta Fecha
453	Diego Mateo	901	13/10/2015	31/12/9999
8372	Almacen Nacho Scocco	902	1/5/2015	31/12/9999
4326	Sergio Ramos	902	12/10/2015	31/12/9999
9387	Kiosco El Tata	902	12/10/2015	31/12/9999
8364	Eduardo Berizzo	902	12/10/2015	31/12/9999
7354	Sergio Almiron	902	21/11/2015	31/12/9999
6232	Jorge Valdano	902	25/9/2015	31/12/9999
12434	Mauricio Pochettino	903	1/10/2015	31/12/9999

Vendedores (perscom)	
Idpersonal	Nombre Personal Comercial
28	Cristian Domizzi
31	Jorge Pautasso

Relación Ruta/Personal (persorut)				
Ruta	IdPersonal	Días Visita	Desde Fecha	Hasta Fecha
901	28	LU, JU	12/9/2015	31/12/9999

Impacto de cambio del cliente 6232 de la ruta 902 a la 903, con fecha 12/12/2015.

Impacto de cambio de atención de ruta 901 del vendedor 28 al vendedor 31 el 20/12/2015.

Puntos de Venta (clientes)				
IdCliente	Nombre/Denominación	Ruta	Desde Fecha	Hasta Fecha
453	Diego Mateo	901	13/10/2015	31/12/9999
8372	Almacen Nacho Scocco	902	1/5/2015	31/12/9999
4326	Sergio Ramos	902	12/10/2015	31/12/9999
9387	Kiosco El Tata	902	12/10/2015	31/12/9999
8364	Eduardo Berizzo	902	12/10/2015	31/12/9999
7354	Sergio Almiron	902	21/11/2015	31/12/9999
6232	Jorge Valdano	902	25/9/2015	12/12/2015
6232	Jorge Valdano	903	13/12/2015	31/12/9999
12434	Mauricio Pochettino	903	1/10/2015	31/12/9999

Relación Ruta/Personal (persorut)				
Ruta	IdPersonal	Días Visita	Desde Fecha	Hasta Fecha
901	28	LU, JU	12/9/2015	20/12/2015
901	31	LU, JU	21/12/2015	31/12/9999

Modelo de Datos

Fuerza de Ventas

Archivo: [fuerzadeventasEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2](#)

Es una estructura que no tiene mucho mantenimiento, podemos crear los registros una única vez en función a la información provista sin necesidad de automatizar la generación del archivo.

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1	Código sucursal	Código de la sucursal asociada al cliente	Entero	Si	3
2*	Código fuerza	Código de identificación único de la fuerza de ventas	Entero	Si	6
3	Descripción	Descripción de la fuerza de ventas	String	No	50
4	Código depósito	Código de depósito	Entero	No	6
5	Fecha primer semana	Fecha de la primer semana laboral - DD/MM/AAAA	Date	Si	10
6	Código jornada	Código de jornada	Entero	No	6

Cientes

Archivo: clientesEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1	Código sucursal	Código de la sucursal asociada al cliente	Entero	Si	3
2*	Código cliente	Código de identificación único del cliente	Entero	Si	6
3	Nombre cliente	Nombre completo o razón social	String	Si	100
4	Domicilio cliente	Domicilio completo	String	Si	100
5	Código de localidad/postal	Código de identificación de localidad	Entero	Si	4
6	Descripción localidad	Descripción de la localidad	String	Si	50
7	Id Agrupación	Id Agrupación de Clientes – Se tomará como forma de agrupar: Agrupación	Entero	No	3
8	Descripción Agrupación	Descripción forma de agrupar: Agrupación	Stringl	No	100
9	Id Área	Id Área de Clientes – Se tomará como forma de agrupar: Área	Entero	No	3
10	Descripción Área	Descripción forma de agrupar: Área	Stringl	No	100
11	Id Canal	Id Canal de Clientes – Se tomará como forma de agrupar: Canal	Entero	No	3
12	Descripción Canal	Descripción forma de agrupar: Canal	String	No	100
13	Id SubCanal/Ramo	Id SubCanal/Ramo de Clientes – Se tomará como forma de agrupar: SubCanal	Entero	No	3
14	Descripción SubCanal	Descripción forma de agrupar: Tipo de SubCanal	String	No	100
15	¿Vende alcohol?	YES / NO	Bool	Si	
16	Fecha Alta	Fecha en que se dio de alta el cliente	Date	Si	10
17	¿Cliente anulado?	YES / NO	Bool	Si	
18	Fecha Anulación	Fecha en que se dio de baja el cliente	Date	No	10
19	Latitud	Ejemplo: -32.922892	Decimal	No	12,6
20	Longitud	Ejemplo: -60.665488	Decimal	No	12,6
21	Cliente potencial	Determina si un cliente es potencial, es decir, si no vende aún productos de la cía. y debe ser conquistado. Los clientes potenciales no forman parte del universo pero sí de las visitas a realizar por la fuerza de ventas.	Bool	No	
22	Tipo de Contribuyente	Tipo de contribuyente ante el fisco	String	Si	2
23	Código Lista de Precio	Id Lista de precios asociada al cliente	Entero	Si	6
24	Código tipo documento	Código del tipo de documento	Entero	Si	6
25	Numero cuit	Numero cuit	String	No	25
26	Provinscm05	Provincias en las que se le retiene IBR según Convenio Multilateral (Separadas por “,”)	String	No	50
27	Código de Provincia	Código de la provincia del punto de Venta	String	No	50
28	Descripción Provincia	Descripción de la provincia			
29	Exento de Ingresos Bruto	PDV Exento de Ingresos Brutos	Bool	No	
30	Agente de Percepción	Es Agente de percepción?	Bool	No	
31	Convenio Multilateral	Pertenece al Convenio Multilateral?	Bool	No	
32	Teléfonos	Números de teléfonos del cliente	String	No	50
33	Documento por Defecto	Tipo de documento por defecto en la venta	String	No	8
34	Saldo Deudores	Saldo total deudores del cliente	Decimal	No	12,6
35	Conjunto Deudores	Conjunto de Deudores al que pertenece	String	No	35

36	Boca que cobra	Boca del Conjunto que realiza cobranza	Bool	No	
----	----------------	--	------	----	--

Artículos

Archivo: articulosEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo dato	de	Oblig.	Ancho max
1*	Código artículo	Código de identificación del artículo	Entero		Si	6
2	Descripción artículo	Descripción del artículo	String		Si	50
3	Unidades por bulto	En cuántas unidades fracciona la distribuidora el producto. Si bien las interfaces de movimientos definen las cantidades en valores decimales, éste valor sirve, por ejemplo: para el caso de un SKU fraccionado en 6 botellas, entender que 1.5 es Un bulto y 3 Botellas.	Entero		Si	3
4	¿Artículo anulado?	YES / NO	Bool		Si	
5	Descripción unidad medida	Ejemplo: LITROS	String		No	50
6	Valor en unidad medida	Valor en la unidad de medida definida en Descripción unidad medida	Decimal		No	12,4
7	Venta Mínima	En caso de ser un artículo que se fracciona, cuál es la venta mínima – Null no fracciona, pero si envía cero fracciona hasta el mínimo factor.	Entero		No	3
8	Factor de Venta	Habiendo superado la venta mínima, con que factor de venta la misa se permite repetir. Null no fracciona, pero si envía cero fracciona hasta el mínimo factor.	Entero		No	3
9	Fuerzas de venta que lo ofrecen	Id de las fuerzas de venta que lo ofrecen separados por “;” (Punto y coma)	String		Si	35
10	Código de Presentación de Bultos	Código que agrupa la descripción de la forma en que se presentan los bultos	String		No	2
11	Descripción de Presentación de Bultos	Descripción de la presentación de los bultos cerrados	String		No	20
12	Código de presentación unidades de fraccionamiento	Código que agrupa la descripción de la forma en que se presentan las unidades sueltas (fraccionadas)	String		No	2
13	Descripción presentación unidades de fraccionamiento	Descripción de la presentación de las unidades sueltas (fraccionadas)	String		No	20
14	Peso	¿Es un artículo que se vende por peso?	Bool		No	
15	Exento	¿Es exento?	Bool		No	
16	Ivadif	Tiene Iva diferencial?	Bool		No	
17	Iva	Si tiene iva diferencial, tasa de iva	Decimal		No	6,2
18	Móvil Preventa	El artículo se sube a los dispositivos móviles de preventa?	Bool		No	

Si el código no existe, se crea. Si existe, se actualizan sus datos.

RVacios

Archivo: rvacioEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo dato	de	Oblig.	Ancho max
1	Código Artículo	Código de artículo	Entero		No	6

2	Código del vacío	Código de artículo del vacío relacionado	Entero	No	6
3	Cantidad	Relación entre los vacíos y el artículo	Decimal	No	6,2
4	Solo x Bultos	La relación es solo x bultos cerrados?	Bool	No	SI / NO

Agrupaciones

Archivo: agrupacionesEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1*	Código artículo	Código de identificación del artículo	Entero	Si	6
2	Código Forma de agrupar	Código de identificación de la forma de agrupar artículos	String	Si	50
3	Código Agrupación	Código de identificación de la agrupación dentro de la forma de agrupar artículos	String	Si	50

Personal Comercial

Archivo: perscomEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1	Código sucursal	Código de sucursal asociada al personal comercial	Entero	Si	3
2 *	Código personal comercial	Código de identificación del personal comercial	Entero	Si	4
3	Descripción personal comercial	Descripción del personal comercial	String	Si	50
4	Cargo personal comercial	V = Vendedor, S = Supervisor, G = Gerente, F = Repartidor/Fletero	String	Si	1
5	¿Personal comercial anulado?	YES / NO	Bool	Si	
6	Código personal superior	Código de identificación del personal Comercial superior (solo aplicable a estructura comercial de vendedor, supervisor y gerente)	Entero	No	4
7	Id Fuerza de Ventas	Id Fuerza de ventas a la cual el personal está asignado	Entero	Si	6

El proceso de importación de personal comercial valida que exista la sucursal y luego crea o actualiza personal comercial. Si el código no existe, se crea. Si existe, se actualizan sus datos.

La solución controla la coherencia entre cargo de personal y cargo del superior, no puedo ingresar como superior de un supervisor el código de personal comercial de un vendedor, sin embargo, si puedo relacionar un vendedor en forma directa con un gerente.

El código de personal superior no es obligatorio (puede ser 0/cero) y este registro no tendrá superior en el árbol de jerarquía comercial, algo infrecuente pero que no originará errores en la importación de la estructura.

Rutas

Archivo: persorutEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1*	Código sucursal	Código de la sucursal	Entero	Si	3
2*	Id Fuerza de Ventas	Id Fuerza de Ventas	Entero	Si	6
3*	Código ruta venta	Código del agrupador de los PDV que visita un cliente en un día	Entero	Si	6

4*	Código personal comercial	Código identificador del personal comercial	Entero	Si	6
5*	Fecha desde relación	Fecha desde la cual la ruta del registro es atendida por este personal comercial. Enviar la constante 01/01/2001 si no se desea mantener la historia.	Date	No	10
6	Periodicidad	Periodicidad de la visita	Entero	No	2
7	Semana	Semana de visita	Entero	No	2
8	Días visita	LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO [uno o más de estos valores, separados por coma (,). Por ejemplo: LU,MI	String	No	50
9	Descripción Ruta	Descripción de la Ruta	String	No	50

El proceso de importación de rutas para personal comercial valida que exista la sucursal, el personal comercial y la ruta, luego actualiza el historial de rutas para el personal comercial. Si hay una ruta activa, se le pone fin (con la fecha del nombre del archivo) y se pone como actual la nueva. En ambos casos se actualizan los días de visita

Rutas de Clientes

Archivo: clirutEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1	Código sucursal	Código de la sucursal asociada al cliente	Entero	Si	3
2*	Código cliente	Código de identificación único del cliente	Entero	Si	6
3	¿Cliente anulado?	YES / NO – Si el cliente está anulado deberá borrar el registro de la tabla clifuerza, además de como se indica a continuación finalizar la atención y pertenencia a la ruta con los campos fechadesde y fechahasta.	Bool	Si	
4	Id Fuerza de Ventas		Entero	Si	6
5	Fecha desde	Fecha desde la cual el cliente está en esa ruta. Utilizar el valor constante 01/01/2001 si no se conserva la historia	Date	Si	10
	Fecha Hasta	Fecha hasta la cual el cliente perteneció a la ruta. Utilizar el valor constante 31/12/9999 si no se conserva la historia	Date	Si	10
6	Ruta	Ruta del cliente en la fuerza de ventas	Entero	Si	6
7	Periodicidad	Periodicidad de la visita	Entero	No	2
8	Semana	Semana de visita	Entero	No	2
9	Días de visita	Días de visita en la semana y periodicidad definida. LU, MA, MI, JU, VI, SA, DO [uno o más de estos valores, separados por coma (,). Por ejemplo: LU,MI	String	No	50
10	Orden de visita (intercala)	Orden de visita del cliente en la ruta/día.	Entero	No	6
11	Rango Hora Desde	Si tienen rango horario, hora desde	Entero	No	2
12	Rango Hora Hasta	Si tiene rango horario, hora hasta	Entero	No	2
13	Forma de Pago	Forma de Pago del cliente en la fuerza de ventas. 1= Cuenta Corriente 2 = Contado	Entero	No	3

El proceso de importación de clientes valida que exista la sucursal, luego crea o actualiza: Clientes. Si el código no existe se crea. Si existe se actualizan todos sus datos

Localidades. Si el código no existe se crea. Si existe se actualiza su descripción

Rutas. Si el código no existe, se crea con descripción "Ruta[codRuta]". Si hay una ruta activa para el cliente, se le pone fin (con la fecha de FechaRutaDesde si el campo es distinto de nulo o en su defecto con la fecha del nombre del archivo) y se pone como actual la nueva.

IdLocalidad, IdAgrupación, IdÁrea, IdCanal, IdSubCanal: son tablas manejadas por el sistema fuente. La importación más allá de mantener el cliente con el Id con el que se completa en éste archivo utiliza el mismo para mantener la tabla relacionada, buscando ese ID por ejemplo el ID de Localidad en la tabla de Localidades, si no existe lo crea y si existe valida que la Descripción de la Localidad no haya cambiado y de ser necesario la actualiza.

Stock Físico

Archivo: stofisEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Código depósito	Código identificador del depósito	Entero	Si	4
2 *	Código artículo	Código identificador del artículo	Entero	Si	6
3 *	Vencimiento Lote	Fecha de vencimiento del lote del producto - DD/MM/AAAA	Date	No	10
4	Cantidad en decimal	Cantidad de bultos y unidades sueltas en foto de stock como último stock disponible del día y lote informado.	Decimal	No	15,6
5 *	Fecha stock	DD/MM/AAAA	Date	Si	10

El proceso de importación de stock valida que exista el artículo y luego crea o actualiza:

Stock (Si no hay registro para el depósito, artículo, fecha stock y fecha de vencimiento lote, se crea. Si existe, se actualiza cantidad)

Depósito (Si el código no existe, se crea con descripción "Deposito[codDeposito]")

Stock Actual

Archivo: stoactEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Código depósito	Código identificador del depósito	Entero	Si	4
2 *	Código artículo	Código identificador del artículo	Entero	Si	6
3	Descripción Artículo	Descripción del Artículo	String	Si	50
4	Unidades por Bulto / Fraccionamiento	Unidades que componen un bulto, cantidad en las que el producto se fracciona	Entero	Si	3
5	Cantidad en decimal	Cantidad de bultos y unidades sueltas en foto de stock como último stock disponible del día y lote informado.	Decimal	No	15,6

El proceso de importación de stock valida que exista el artículo, si no existe lo crea como anulado, sin asignación a esquema y luego crea o actualiza:

Fecha: al tratarse del stock actual, el registro siempre reemplazará los valores disponibles únicos para depósito, artículo.

Depósito (Si el código no existe, se crea con descripción "Deposito[codDeposito]")

Comprobantes

Archivo: comprobantesEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
---	-------	---------------	--------------	--------	-----------

1 *	IdEmpFactura	IdEmpresa a la que pertenece el comprobante, habitualmente es la misma empresa que se expresa en el nombre del archivo ventasEEEEEE... Sin embargo en el caso de sistemas multiempresa pero que comparten la estructura comercial (los clientes y la estructura comercial es la misma pero facturan con una u otra empresa según un criterio propio) se debe indicar la empresa a la que pertenece el comprobante.	Entero	Si	6
2 *	Código comprobante	Descriptivo acotado del tipo de documento	String	Si	6
3 *	Letra comprobante	Ejemplo: A / B / C / P / N	String	No	10
4 *	Serie comprobante	Cuatro dígitos de identificación del talonario utilizado	Entero	Si	4
5 *	Número comprobante	Ocho dígitos del número de comprobante	Entero	Si	8
6	idTalonario				
7	RegimenTalonario				
8 *	Número de línea	Número de orden de la línea dentro del comprobante	Entero	Si	4
9	Id Fuerza de Ventas	Id Fuerza de Ventas del Comprobante	Entero	No	6
10	Es venta	La línea del comprobante debe afectar las estadísticas de venta?	Bool	Si	
11	Es Entrega	La línea del comprobante se entrega? Hay casos como la venta adelantada, en que se realiza la venta, pero luego se entrega la mercadería en entregas parciales y haces entregas se reflejan en otro documento (que no es venta y es entrega); también existe el caso contrario en el que un cliente realiza retiros parciales y luego la empresa le factura el total retirado. Ésta línea determina una entrega?	Bool	Si	
12	Es CYO	Tanto la venta como la entrega pueden realizarse por cuenta y orden de la compañía que provee el producto. Ésta línea refleja ese caso?	Bool	Si	
13	Es Concepto				
14	Es Línea de Cambio				
15	Código artículo	Código de identificación del artículo	Entero	Si	6
16	Descripción Artículo	Descripción del Artículo	String	Si	50
17	Unidades por Bulto / Fraccionamiento	Unidades que componen un bulto, cantidad en las que el producto se fracciona	Entero	Si	3
18	Cantidad decimal	Cantidad en que se mueve la línea del comprobante. Comprobantes que suman a la venta o a la entrega como por ejemplo FACTURAS, DEBITOS, REMITOS, etc; deben tener valores positivos. Comprobantes que disminuyen la venta o la entrega (ingresos al depósito) como por ejemplo DEVOLUCIONES, CREDITOS, RETIROS, etc; deben tener valores negativos. En el caso de venta fraccionada, por ejemplo: de una caja y 2 botellas en un SKU que tiene 6 unidades por bultos se debe transmitir 1.333. Excepcionalmente comprobantes que suman, como facturas, pueden tener líneas negativas contemplando la posibilidad de cambios de	Decimal	No	15,6

		productos para los cuales viene el SKU y la cantidad que devuelve el cliente con un valor negativo; si esto sucediera el total del comprobante debe dar igual positivo es decir las líneas positivas deben sumar más que las negativas.			
19	Precio unitario bruto	Precio unitario bruto del artículo por bulto, antes de aplicar descuentos e impuestos	Decimal	No	18,6
20	Bonificación	Porcentaje de bonificación, una bonificación del 100% implica producto sin cargo	Decimal	No	18,3
21	IVA Resp. Insc.	Monto TOTAL de IVA de la línea. Total, es para el total de bultos de la línea (Cantidad Decimal * Precio Unitario - Bonificación) * Tasa de IVA / 100	Decimal	No	18,6
22	Impuestos internos	Monto TOTAL de impuestos internos	Decimal	No	18,6
23	Percepción IVA RG 3337	Monto TOTAL de la percepción de IVA según Resolución General Nº 3337	Decimal	No	18,6
24	Percepción Ing. Brutos	Monto TOTAL de la percepción de Ingresos Brutos	Decimal	No	18,6
25	Percepción IVA RG 212	Monto TOTAL de la percepción de IVA según Resolución General Nº 212	Decimal	No	18,6
26	Neto Percepción RG212	Monto TOTAL sobre el que se calcula la percepción RG212	Decimal	No	18,6
27	Iva1 Fiscal	No Aplica	Decimal	No	18,6
28	Fecha pedido	Fecha de toma de pedido del comprobante	Date	Si	DD/MM/AAAA
29	Fecha comprobante	Igual a la fecha del comprobante	Date	Si	DD/MM/AAAA
30	Fecha entrega/carga	Fecha de entrega o fecha de la planilla de carga	Date	No	DD/MM/AAAA
31	Número de carga/reparto	Número de planilla de carga o agrupador de comprobantes en un reparto	Entero	No	6
32	IdFletero	Id del fletero/repartidor (debe existir y haber sido enviado en la interfaz de personal comercial como fletero/repartidor)	Entero	No	6
33	Código cliente	Código de identificación del cliente	Entero	Si	6
34	IdSucursal	Sucursal a la que pertenece el cliente	Entero	Si	6
35	Nombre/Denominación Cliente	Nombre / Denominación Fiscal del cliente	String	Si	100
36	Tipo de Contribuyente	Tipo de contribuyente ante el fisco	String	Si	25
37	Numero contribuyente	Numero contribuyente	String	No	15
38	¿Comprobante anulado?	YES / NO	Bool	Si	
39	Idrechazo	Código del motivo de anulación o reversión del documento	Entero		
40	Motivo	Motivo de la anulación o reversión del documento			
41	RIdDocu	Documento relacionado, origen de éste			
42	RLetra	Letra del documento relacionado, origen de éste			
43	RSerie	Serie del documento relacionado			
44	RNroDoc	Número del documento relacionado			
45	Peso	Peso del artículo	Decimal	No	18,6
46	Origen	Aplicación origen del comprobante	String	No	50

El proceso de importación de ventas valida que exista el artículo y el cliente, luego crea o actualiza ventas.

En todos los indicadores comerciales la solución utiliza la fecha del comprobante, excepto en los indicadores de Efectividad en los que la aplicación utiliza Fecha Pedido para analizar si una visita fue efectiva (con venta)

El modelo pretende aportar la máxima simplicidad, evaluar si la venta informada se corresponde con la venta real, implica tan solo sumar la columna Cantidad filtrando los registros cuyo valor de Es Venta sea TRUE y Comprobante anulado sea FALSE.

Activos

Archivo: [activosEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2](#)

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Fecha Foto	Fecha de la "foto" de activos con el estatus de los activos a esta fecha.	Date	Si	DD/MM/AAAA
2 *	Código artículo	Código identificador del artículo/activo	Entero	Si	6
3 *	Número de Serie	Identificador del activo a través del número de serie	String	Si	50
4	Físico	Cuando físico es true quiere decir que el material está en el stock físico, por ende, idcliente y fechacolocacion es null	Bool	Si	
5	Instalado	Cuando instalado es true está instalado (comodatado) en un cliente y ahí tiene idcliente y fechacolocación. Físico e instalado son mutuamente excluyentes.	Bool	Si	
6	Número de Activo	La compañía suele codificar los artículos con un código propio, máxime en el caso que la fábrica que los provee no les asigne un número de serie. En éste último caso el distribuidor suele cargar ese número como número de activo y también como número de serie, de lo contrario el número de activo es un dato adicional y opcional que puede servir para alinear la información con la compañía.	String	No	50
7	Código de Cliente	Código del cliente en que fue instalado el activo	Entero	No	6
8	Fecha Colocación	Fecha en la que fue instalado el activo en el punto de venta	Date	No	DD/MM/AAAA

* Si físico e instalado vienen ambos en true, siendo mutuamente excluyentes, la interfaz devuelve error en el campo físico.

Lista de Precios

Archivo: [preciosEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2](#)

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Código Artículo	Código de artículo	Entero	Si	6
2	Precio	Precio del artículo	Decimal	No	18,9
3	Código Lista	Código de la lista de precios	Entero	No	6
4	Fecha desde	Fecha desde de la vigencia de la lista. Enviar la constante 01/01/2001 si las listas no tienen vigencia histórica	Date	No	DD/MM/AAAA
5	Internos Fijos	Impuestos internos fijos por bulto y lista de precios	Decimal	No	18,3
6	Internos	Impuestos internos	Decimal	No	18,3

Combos

Archivo: [combosEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2](#)

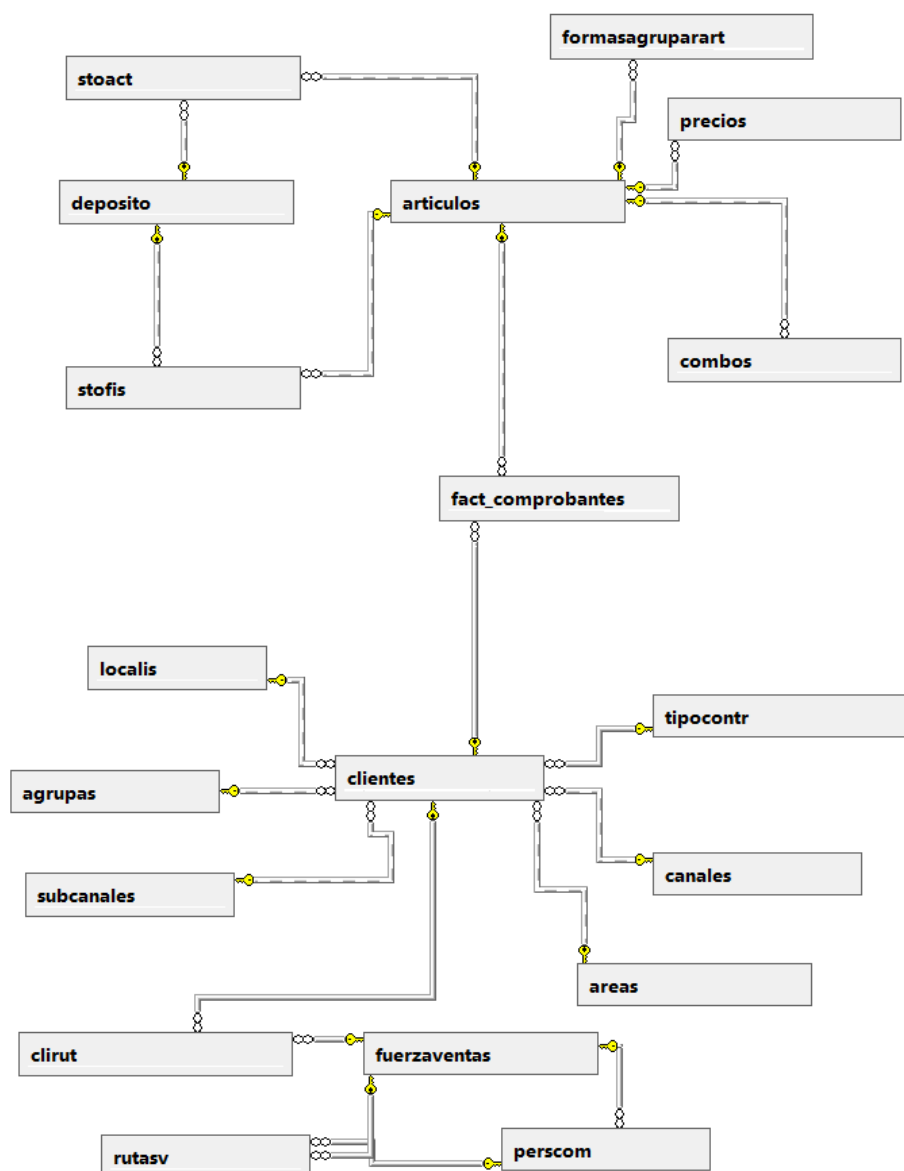
#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Código combo	Identificador del combo	Entero	Si	6
2	Código Artículo	Código de artículo	Entero	No	6
3	Cantidad	Cantidad del artículo	Entero	No	6
4	Resto	Resto del artículo	Entero	No	6
5	Participación	Porcentaje de participación	Decimal	No	5,2

Promociones Activas

Archivo: [actiproEEEEEEAAAAMDDHHMMSS.ch2](#)

#	Campo	Observaciones	Tipo de dato	Oblig.	Ancho max
1 *	Código Promoción	Código de la promoción	Entero	Si	6
2	Fecha Inicio	Fecha desde la que la promoción está activa	Date	Si	DD/MM/AAAA
3	Fecha Fin	Fecha hasta la que la promoción esta activa	Date	Si	DD/MM/AAAA
4	Bonifica		String	No	4
5	Aplica		Bool	No	
6	Limite		Entero	No	
7	Orden		Entero	No	
8	Reconocimiento		Decimal	No	6,3
9	Restricción Días		String	No	30
10	Id Activación		Decimal	No	12,3
11	Tipo Limite		String	No	10
12	Valor Limite		Decimal	No	12,3
13	Valor Consumido		Decimal	No	12,3
14	Importe Bonif		Decimal	No	12,3
15	Error	Campo enviado en Blanco	String	No	10

DIAGRAMA DE ENTIDADES



VERSION DEL DOCUMENTO

Autor	Versión	Fecha Vigencia
Cescato, Elvio	1.0	Junio 2017
Mantoani, Alejandro	2.0	Enero 2019