

Prueba técnica

En la empresa XXXXX se necesita gestionar diferentes canales de venta para poder controlar las ventas realizadas, así como la entrega de los productos y las facturas asociadas a dichas ventas. Además de controlar por canal un límite de crédito para sus clientes, por lo cual cada cliente debe tener asignado un grupo de crédito. Cada vez que se realice una venta se debe validar que si el cliente pertenece a un grupo de crédito, y que el monto total de la venta no supere el crédito disponible.

Para cumplir esta necesidad del cliente se de implementar las siguientes funcionales:

1 - Gestionar los canales de venta para que se pueda definir un almacén de entrega y un diario de facturación. A esta funcionalidad se debe acceder desde el menú

“Venta/Configuración/Canales de Venta”. Los datos a registrar son:

- Nombre: Un nombre identificativo de canal. Dato obligatorio
- Código: Una secuencia CH000001 que crezca con cada cliente ingresado (solo lectura)
- Depósito: Almacén de donde se debe entrar la mercadería de ese canal.
- Diario de factura: Punto de venta de donde se debe realizar la factura asociada a la orden.

El formulario deberá tener un chatter donde se registre automáticamente si cambia el Nombre y quien lo cambia y cuando para poder auditarlo.

2 - Para poder controlar la venta por canales se debe modificar las funcionalidades asociadas a las órdenes de venta de la siguiente forma:

En la orden de venta el usuario debe poder seleccionar el canal de venta y este canal debe ser un dato obligatorio.

- Cada vez que se realice una venta el usuario debe seleccionar el canal y de acuerdo al canal seleccionado se debe modificar el almacén de entrega de la mercadería en la orden de venta, por lo cual las órdenes de entrega generadas desde la orden de venta deben realizarse del depósito asignado al canal.
- Las facturas emitidas desde la orden de venta deben estar asociadas al diario de facturación asignado en el canal de la orden de venta.
- El canal de venta se debe trasladar a la órdenes de entrega y a la facturas emitidas de esa orden de venta. Para que el usuario pueda filtrar o agrupar tanto las órdenes de venta, como órdenes de entrega y factura por canal.

3 - Gestionar en el sistema los grupos de crédito para asociar a diferentes clientes. A esta funcionalidad se debe acceder desde el menú “Venta/Configuración/Grupos de credito”. Los datos a registrar son:

- Nombre: Un nombre identificativo de grupo. Dato obligatorio.
- Código: Código identificativo del grupo, no debe repetirse el código en el sistema. El código puede ser cualquier texto pero con la restricción de que no debe poder contener la secuencia “026”. Dato obligatorio
- Canal de Venta: Relación a los canales de venta. Campo Obligatorio
- Crédito global: Credito de venta disponible para todo el grupo. Siempre se define en la moneda de la compañía. Campo obligatorio.
- Crédito utilizado: Crédito consumido a partir de las órdenes de venta ya confirmadas y facturas realizadas. Campo calculado, donde el valor se obtiene a partir de la sumatoria del total de ventas confirmadas sin facturar, más el total de facturas impagas asociadas a los clientes del grupo de crédito. Tener en cuenta que este valor siempre es en la moneda de la compañía por lo que si las órdenes de venta o factura se realizan en otra moneda el sistema debe hacer la conversión.
- Crédito disponible: Campo calculado donde el valor se calcula restando al crédito global el crédito utilizado.

4 - Para cumplir con el requerimiento de límite de crédito se debe modificar las funcionalidades asociadas a las órdenes de venta de la siguiente forma:

- En el cliente se debe asignar un campo que permita definir si el cliente tiene control de crédito o no. En caso de que se seleccione que tiene control de crédito se debe habilitar un campo para que se seleccione los grupos de crédito al cual está asignado, y donde al menos debe seleccionar un grupo de crédito.
- En la venta debe existir un campo Crédito que tenga los valores (Sin límite de crédito, Crédito Disponible, Crédito bloqueado), por defecto siempre va a tener valor “Sin límite de crédito”. Cuando se selecciona un cliente y un canal de venta el sistema debe buscar si existe un grupo de crédito donde está asociado el cliente para ese canal. Si no encuentra ningún grupo el valor del campo seguirá siendo Sin límite de crédito. Si lo encuentra debe comparar el importe total de la orden de venta con el crédito disponible del grupo, si el importe total de la venta supera el crédito disponible el valor del campo debe ser Crédito bloqueado, sino lo supera debe ser Crédito disponible. Este campo no debe ser editado por el usuario, debe tener color gris cuando el valor es Sin límite de crédito, verde cuando el valor es Crédito disponible y rojo cuando el valor es Crédito bloqueado. Debe estar visible en la vista formulario y en la vista lista.
- No se debe poder confirmar la venta si el valor del campo Crédito es Crédito bloqueado.

5 - Se debe implementar un reporte donde se pueda imprimir de un grupo de crédito cuales son las órdenes de venta y facturas que se tienen en cuenta para calcular el crédito utilizado. Los campos a mostrar en el reporte serían:

- Nombre del grupo
- Código del grupo
- Canal de venta
- Clientes asociados al grupo. Listado de clientes de los cuales se debe mostrar nombre, número de documento, teléfono y correo electrónico.

- Órdenes de venta que se tienen en cuenta para calcular el crédito utilizado.
Listado de las órdenes de venta donde se debe mostrar el número, la fecha y el importe total.
- Facturas de venta que se tienen en cuenta para calcular el crédito utilizado.
Listado de las facturas donde se debe mostrar el número, la fecha y el importe adeudado.

6 - Se debe habilitar un endpoint donde se pueda desde una aplicación de tercero crear un grupo de crédito, al mismo se debe poder enviar un json con el siguiente formato:

```

1  {
2      "grupo_creditos": [
3          {
4              "name": "Grupo 1",
5              "codigo": "00001",
6              "canal": "00010",
7              "credito_global": 5000000
8          },
9      ],
10     {
11         "name": "Grupo 2",
12         "codigo": "00002",
13         "canal": "00008",
14         "credito_global": 9000000
15     }
16 ]

```

El sistema debe buscar para cada grupo de crédito del json si existe, la búsqueda la debe hacer por el código. En caso de que exista debe actualizar los campos nombre, canal y crédito global. En caso de que no exista lo debe crear. Además debe validar que exista un canal con ese código sino no existe debe devolver un json con el siguiente formato:

```

1  {
2      "status": 400,
3      "message": "No se encontro el canal 00010"
4  }

```

Si después actualizar los grupos el sistema no devuelve ningún error se debe devolver un json con el siguiente formato

```
1 {  
2     "status": 200,  
3     "message": "OK"  
4 }
```

Se espera que desarrolles el módulo y lo subas a tu github luego nos pasas un link para bajarlo a vuelta de correo (cparadiso@calyxservicios.com.ar).

No es necesario desarrollar todos los temas, si no conoces algún tema te recomendamos saltarlo y terminar con los que aquellos en los que tengas mejor conocimiento. Te pedimos además un pequeño video mostrando la funcionalidad desarrollada.

En la evaluación del test se tendrán en cuenta los siguientes puntos:

- La cantidad de funcionalidades que pudiste resolver con éxito y la adecuación de las mismas a la especificación.
- El tiempo que tardes en devolver el test completado.
- La adecuación del código a los estándares de odoo.
- Posibles bugs que podamos encontrar.
- La documentación/autodocumentación del código.
- Comentarios y decisiones de diseño que quieras agregar en el mail de respuesta.