

## Diseño de la base de datos

### CABECERAS DE DOCUMENTOS

TABLAS	OQUT = Cotizaciones ORDR = Órdenes de Venta		OINV = Facturas ORIN = Notas de Credito	
ColumnName	Column Desc	Column Type	Constraint	Related Table
DocEntry	Internal Key	INT	PRIMARY KEY	
DocNum	Doc Number	INT		
DocDate	Document Date	DATETIME		
ObjType	Object Type	INT		
CardCode	Client Code	NVARCHAR(50)	FOREIGN KEY	OCRD
SlpCode	Sales Person Code	INT	FOREIGN KEY	OSLP

### LINEAS DE DOCUMENTOS

TABLAS	QUT1 = Líneas de Cotizaciones RDR1 = Líneas de Órdenes de Venta		INV1 = Líneas de Facturas RINT = Líneas Notas de Credito	
ColumnName	Column Desc	Column Type	Constraint	Related Table
DocEntry	Internal key	INT	FOREIGN KEY	Cabecera según tipo de documento
LineNum	Line Number	INT		
ItemCode	Item Code	NVARCHAR(50)	FOREIGN KEY	OITM
Quantity	Quantity	DECIMAL(19,6)		
BaseEntry	Base Entry	INT		DocEntry del Documento Base
BaseType	Base Doc. Type	INT		ObjType del Documento Base
BaseLine	Base LineNum	INT		LineNum del documento base
VatSum	Total Tax	DECIMAL(19,6)		
LineTotal	Total Line w. tax	DECIMAL(19,6)		

### CLIENTES

TABLAS	OCRD = Maestro de Clientes			
ColumnName	Column Desc	Column Type	Constraint	Related Table
CardCode	Client Code	NVARCHAR(50)	PRIMARY KEY	
CardName	Client Name	NVARCHAR(100)		
LicTradNum	RUC	NVARCHAR(50)		

### ARTICULOS

TABLAS	OITM = Maestro de Artículos			
ColumnName	Column Desc	Column Type	Constraint	Related Table
ItemCode	Item Code	VARCHAR(50)	PRIMARY KEY	
ItemName	Item Name	VARCHAR(100)		
CodBars	Code Bars	NVARCHAR(50)		

### VENEDORES

TABLAS	OSLP = Maestro de Vendedores			
ColumnName	Column Desc	Column Type	Constraint	Related Table
SlpCode	Person Code	INT	PRIMARY KEY	
SlpName	Person Name	NVARCHAR(100)		

## Reporte 01

Hacer un reporte donde se listen todas las ventas, cotizaciones, órdenes de venta, facturas y notas de crédito, debe salir 1 línea por documento. Las columnas que se requieren para el reporte son las siguientes:

- Tipo de Documento
- Fecha de Documento (DD-MM-YYYY)
- # de Documento
- Código del Cliente
- Nombre del Cliente
- RUC
- Subtotal (sin impuesto)
- Total de Impuesto
- Total del Documento (Subtotal+Impuesto)

Ejemplo:

Tipo de Documento	Fecha de Documento	# de Documento	Código de Cliente	Nombre del Cliente	RUC	SubTotal	Impuesto	Total
Cotización	23-02-2022	10006	SN-10236	Carolina Perez	123-123-123	1,200.00	84.00	1,284.00
Orden de Venta	24-02-2022	20007	SN-10237	Maria Lopez	169852 DV.00	854.12	59.79	913.91
Factura	23-03-2024	50238	SN-50238	Jose Fernandez	P142536	62.14	4.35	66.49
Nota de Crédito	23-02-2025	10009	SN-50239	Daniel Garcia	N/A	15.10	1.06	16.16

## Reporte 02

Hacer un reporte que, dado un cliente (código), liste el flujo de ventas que ha tenido por documento, comenzando desde la cotización. Todos los documentos tienen 1 documento destino por lo que no debería repetirse el número de cotización. Las columnas que se requieren para el reporte son las siguientes:

- Nombre de Cliente
- RUC
- # de Cotización
- # de Factura
- # de Nota de Crédito

Ejemplo:

Cliente	RUC	# de Cotización	# de Orden de Venta	# de Factura	# de Nota de Crédito
Carolina Perez	123-123-123	10006	20007		
Carolina Perez	123-123-124	10010	20020	5238	
Carolina Perez	123-123-125	10025	20063	5255	65412

## Reporte 03

Hacer un reporte que, dado el número de cotización, liste el flujo de venta de todos los artículos. Las columnas que se requieren para el reporte son las siguientes:

- a. Código del Item
- b. Nombre del Item
- c. Código de Barras
- d. Cantidad Cotizada
- e. Total con impuesto en la Cotización
- f. # de OV
- g. Cantidad en la OV
- h. Total con impuesto en la OV
- i. # de Factura
- j. Cant. en la Factura
- k. Total con impuesto en la Factura
- l. Cant. en la NC
- m. Total con impuesto en la NC

### Ejemplo

Código Item	Nombre Item	Cód de Barras	Cant Cotizada	Total \$ Cot.	# de OV	Cant. en OV	Total \$ OV	# de Fac	Cant. en Fact	Total \$ Fact	# de NC	Cant en NC	Total \$ en NC
A0001	Impresora	1234567890	10	541.23	12365	9	487.11	54123	9	487.11	6521	1	54.12
A0002	Impresora Cannon	1234567891	5	700.5	12365	5	700.50	55632	4	560.40			
A0003	Impresora HP	1234567892	8	624.14	12365	4	312.07						

## Reporte 04

Escribe una consulta que muestre las comisiones mensuales de los vendedores en base a las ventas netas (sin impuesto), agrupadas por vendedor y ordenadas por mes para cada uno. Las columnas que se requieren para el reporte son las siguiente:

- a. Nombre del Vendedor
- b. Mes
- c. Ventas Totales
- d. Comisión Total
- e. Comisión al 1% (el valor de este campo debe calcularse de acuerdo a la
  - a. información de las líneas de las facturas, en las cuales la cantidad vendida del
  - b. producto sea mayor o igual a 20, multiplicado por el porcentaje indicado).
- f. Comisión al 0.50% (el valor de este campo debe calcularse de acuerdo a la
  - c. información de las líneas de las facturas, en las cuales la cantidad vendida del
  - d. producto sea mayor o igual a 7 y menor que 20, multiplicado por el porcentaje
  - e. indicado)
- f. Comisión al 0.25% (el valor de este campo debe calcularse de acuerdo a la

- g. información de las líneas de las facturas, en las cuales la cantidad vendida del
- h. producto sea menor o igual a 6, multiplicado por el porcentaje indicado)

**Consideraciones Adicionales:**

- La cantidad de meses deben ser un parámetro de entrada en el reporte y empieza a
- contar desde la fecha actual hacia atrás (por ejemplo, si es 2 meses y estamos en agosto,
- mostrar agosto y julio; si es 3 meses entonces agosto, julio y junio).
- Cada vendedor debe tener su propio subtotal.
- Incluir la columna Total Acumulativo de la comisión es opcional.

**Ejemplo**

Nombre de Vendedor	Mes	Total de Ventas	Total de Comisión	1%	0.50%	0.25%	Total Acum.
Juan Perez	Junio	7,500.00	82	45	25	12	82
Juan Perez	Julio	8,200.00	101	68	33	-	183
TOTAL Juan Perez		15,700.00	183	113	58	12	
Pedro Gonzales	Junio	15,000.00	253.05	110	87.55	55.5	253.05
Pedro Gonzales	Julio	15,500.00	227.4	140	75	12.4	480.45
TOTAL Pedro Gonzales		30,500.00	480.45	250	162.55	67.9	