



**Dicionário de dados**  
**Integração – Sistema de Gestão Empresarial (ERP)**  
**maxPromotor**

## Sumário

1. APRESENTAÇÃO	3
2. OBJETIVO DO DOCUMENTO	3
3. VISÃO GERAL DOS CONCEITOS INTEGRADOS	4
4. INTRODUÇÃO A UTILIZAÇÃO DO DICIONÁRIO DE DADOS	7
5. VISÃO GERAL DAS VISÕES	8
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	19



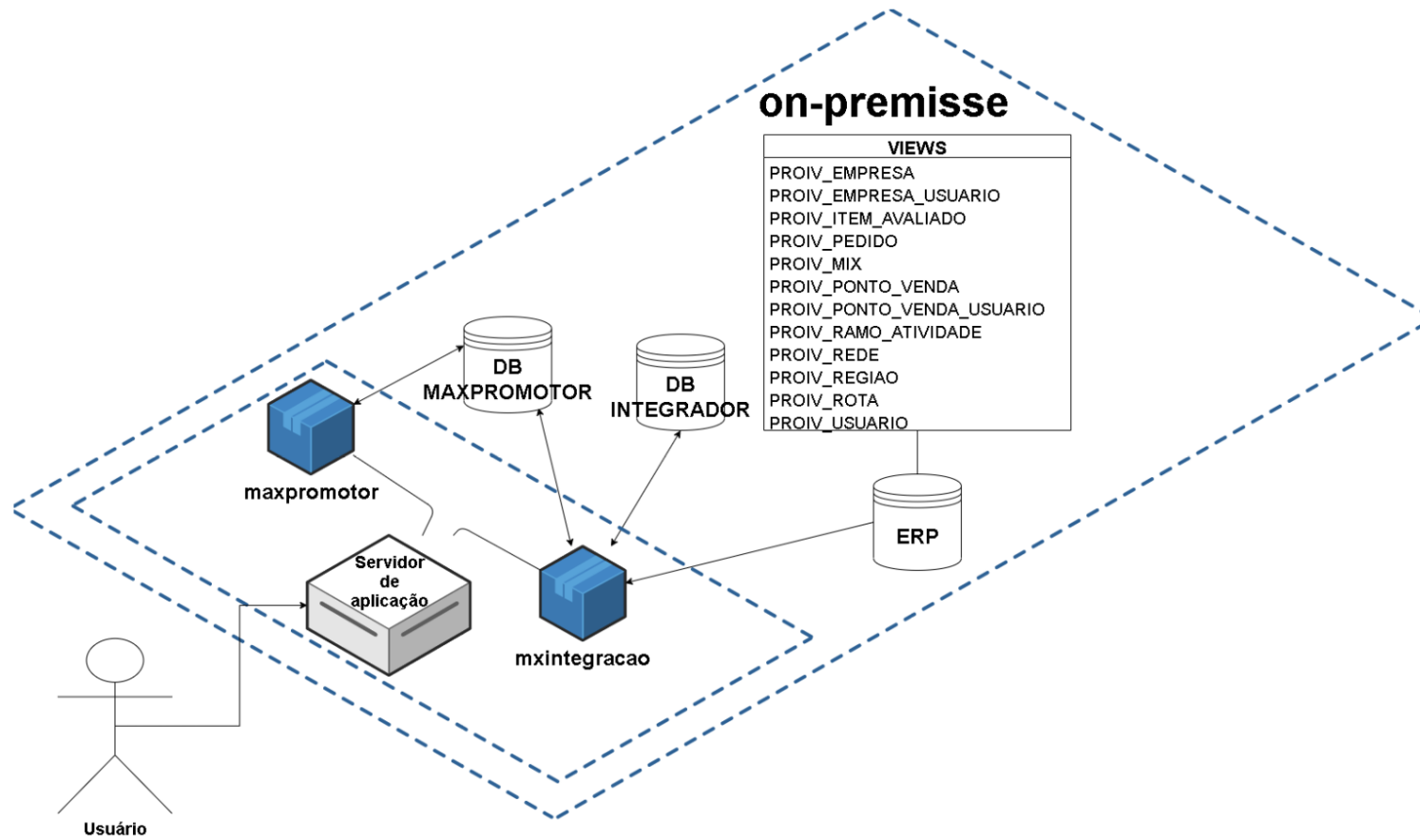
## 1. APRESENTAÇÃO

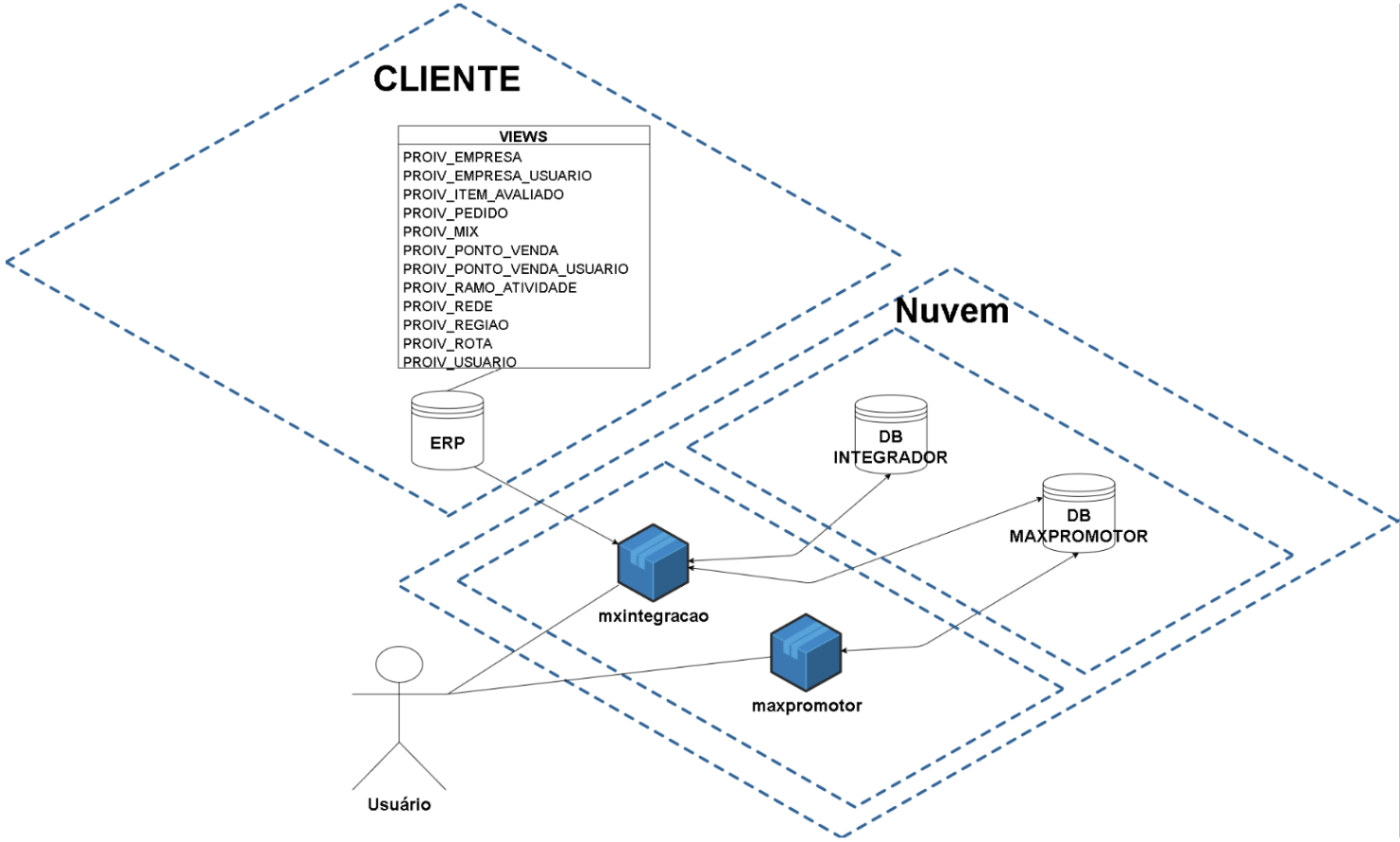
Este documento fornece as informações necessárias de Integração da Máxima, com foco na integração de Maxpromotor aos diversos ERP's do mercado atacadista distribuidor.

## 2. OBJETIVO DO DOCUMENTO

O objetivo deste documento é disponibilizar as informações de integração utilizados entre a plataforma da Máxima Sistemas e outros ERPs'. O documento contém uma visão geral das informações que são integradas a nível de tabelas de banco de dados (via views's) e negócio. As tabelas do banco de dados do **maxPromotor** citadas neste documento podem não ser integradas em sua totalidade, sendo dependente de uma entrevista de negócio para definição do layout ideal de integração.

### 3. VISÃO GERAL DOS CONCEITOS INTEGRADOS







As informações armazenadas no banco de dados do Max Promotor, são provenientes do ERP do cliente.

A responsabilidade da aplicação web MX Integração é manter os dados atualizados em nosso banco de dados. **Exemplo:** *O cadastro do cliente é alterado no ERP, nossa aplicação web executa manualmente ou pelo período programado buscando informações no ERP e validando se estão cadastradas nas bases Integrador e do Max Promotor, a fim de validar se precisa tomar alguma ação para deixar as bases atualizadas.*

A criação das visões dos dados do ERP é de responsabilidade do **Cliente**. Este documento é abastecido com todas as informações e orientações necessárias para a comunicação entre os bancos da Máxima e os ERP's. Contudo, este é um documento vivo que está em constante atualização.

Observa-se a necessidade do preenchimento de todos os campos que indicam a obrigatoriedade, em caso de o ERP não conter um ou mais campos, estes devem ser preenchidos com valor default (*consulte a Máxima para mais detalhes*).

#### 4. Introdução a utilização do dicionário de dados

Abaixo segue o dicionário de dados utilizado na criação das visões para integração com outros ERP's, cada visão faz parte de um contexto de negócio, e são alimentadas via integração .

O título "Exemplo: 5.1 Empresa", o campo "Tabela" refere-se ao nome da view utilizado na integração, campo "Coluna" descreve o nome técnico utilizado, já o campo "Tipo" descreve o tipo de valor a ser tratado/enviado, o campo "Tamanho" especifica a quantidade máxima de caracteres suportado pelo campo, a coluna "Obrigatório" (S=Sim ou N=Não), descreve se o campo é obrigatório para o funcionamento da aplicação/funcionalidade, a coluna "PK" determina que o campo é obrigatório e consequentemente chave, a coluna "Observação" descreve de forma breve o contexto de negócio.

Os tipos e tamanhos dos campos das Visões devem obedecer os formatos especificados nas entidades.

## 5. VISÃO GERAL DAS VISÕES

### 5.1. Empresa

Visão	PROIV_EMPRESA				
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Observação
CODIGO	VARCHAR2	2	S		Código da filial.
NOME	VARCHAR2	40	S		Nome da filial.
LOGRADOURO	VARCHAR2	40	N	NULL	Endereço da filial.
TELEFONE	VARCHAR2	18	N	NULL	Telefone.
MUNICIPIO	VARCHAR2	30	S		Nome do Município.
ESTADO	VARCHAR2	2	S		Estado.
CEP	VARCHAR2	11	N	NULL	CEP.
CPFCNPJ	VARCHAR2	14	S		CNPJ da filial.
NUMERO	NUMBER	6,0	N	NULL	Número.
BAIRRO	VARCHAR2	20	N	NULL	Bairro da Filial.

Negócio: Tabela utilizada para armazenar os cadastros das empresas (matriz e filial).



## 5.2. Empresa Usuários

Visão	PROIV_EMPRESA_USUARIO					
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO_EMPRESA	VARCHAR2	2	S			Código da filial relacionada.
CODIGO_USUARIO	NUMBER	4,0	S			Código do Usuário relacionado.
PERFIL	CHAR	3	S		'PRO' para promotor e 'VEN' para vendedor	Perfil do usuário, promotor ou vendedor.
DATA_ALTERACAO	DATE		N	NULL		Data da última alteração do usuário.

Negócio: Tabela utilizada para armazenar os vínculos usuários por filiais, tem chave de ligação com a tabela de usuário, utilizada para filtrar os promotores e vendedores.

### 5.3. Item Avaliado

Visão						
PROIV_ITEM_AVALIADO						
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO	NUMBER		S			Código do Item.
NOME	VARCHAR2	60	S			Descrição do Item.
INATIVO	NUMBER		S		0 para ATIVO e 1 para INATIVO	Se está Inativo .
TIPO	CHAR	3	S		'DEP' para Departamento, 'SEC' para seção, 'CAT' para categoria, 'FOR' para fornecedor, 'PRO' para produto, 'DIS' para distribuidor.	O tipo do Item pode ser Produto(PRO), seção(SEC), categoria(CAT), fornecedor(FOR) ou distribuidor (DIS).
CODIGO_REFERENCIA	NUMBER		N	NULL		Quando for do tipo Produto, esse é o código de referência a outro produto quando se utiliza venda por embalagem. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_FORNECEDOR	NUMBER		N	NULL		Quando for do tipo produto, esse é código do fornecedor correspondente ao Produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_DEPARTAMENTO	NUMBER		N	NULL		Quando for do tipo produto, esse é o código do departamento correspondente

						ao produto, ou o departamento relacionado à seção. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_SECAO	NUMBER		N	NULL		Quando for do tipo produto, esse é o código da seção correspondente ao produto ou a seção relacionada a categoria. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_CATEGORIA	NUMBER		N	NULL		Quando for do tipo produto, esse é o código da categoria correspondente ao produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_DISTIBUIDOR	VARCHAR2	4	N	NULL		Quando for do tipo produto, esse é o código do distribuidor correspondente ao Produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
CODIGO_MARCA	NUMBER		N			Quando for do tipo produto, esse é o código da marca vinculada ao produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
MARCA	VARCHAR2	20	N			Quando for do tipo produto, essa é a descrição da marca vinculada ao produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
DATA_ALTERACAO	VARCHAR2	8	S		Formato da data: DD/MM/YY	A data de última alteração do cadastro.
CODIGO_FILIAL	VARCHAR2	50	N			Quando for do tipo produto, esse é o código da filial

						vinculada ao produto. Se o item for de outro tipo deixar Nulo.
--	--	--	--	--	--	--

Negócio: Tabela utilizada para armazenar o item que será avaliado, pode ser do tipo Produto, seção, categoria, fornecedor ou distribuidor. Tem vínculos com as tabelas que armazenam os dados dos tipos (Produto, seção, categoria, fornecedor ou distribuidor).

#### 5.4. Mix de Clientes

Visão	PROIV_MIX			
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Observação
CODIGO_CLIENTE	NUMBER	6,0	S	Código do cliente (Ponto de venda).
CODIGO_PRODUTO	NUMBER	6,0	S	Código do Produto relacionado às vendas do cliente.
DATA	DATE		S	Data do pedido.

Negócio: Tabela utilizada para armazenar o mix dos produtos dentro dos clientes, de acordo com um período parametrizado.

## 5.5. Pedido

Visão	PROIV_PEDIDO					
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Valores formatados/Enumeradores	Observação
NUMERO_PEDIDO	NUMBER	10,0	S			Número do Pedido.
DATA_PEDIDO	DATE		S			Data do pedido.
NUMERO_NOTA	NUMBER	10,0	S			Número da nota do pedido.
CODIGO_CLIENTE	NUMBER	6,0	S			Código do cliente .
DATA_ENTREGA	DATE		S			Data de previsão de entrega .
DATA_EMISSAO_NOTA	DATE		S			Data de emissão da nota.
STATUS_PEDIDO	VARCHAR 2	2	S		'B' para BLOQUEADO, 'L' para LIBERADO, 'M' para MONTADO, 'P' para PENDENTE, 'F' para FATURADO e 'C' para CANCELADO.	Status do pedido se BLOQUEADO(B) , LIBERADO(L), MONTADO(M) , PENDENTE( P), FATURADO(F), CANCELADO( C).
QTD_ITENS	NUMBER	20,6	S			Quantidade de itens no pedido.
CODIGO_PRODUTO	NUMBER	6,0	S			Código do produto relacionado ao cadastro de item avaliado do tipo produto.
VALOR_UNITARIO	NUMBER	18,6	N	0		Valor Unitário do produto.
CODIGO_USUARIO	NUMBER	4,0	S			Código do vendedor do pedido..

Negócio: Tabela utilizar para armazenar os pedidos efetuados pelo força de vendas, seja do tipo Bloqueado, Liberado, Montado, Pendente, Faturado ou Cancelado.

## 5.6. Ponto de Venda

Visão	PROIV_PONTOVENDA					
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO	NUMBER	6,0	S			Código do Cliente.
RAZAO_SOCIAL	VARCHAR2	4000	S			Razão Social.
NOME_FANTASIA	VARCHAR2	4000	S			Nome Fantasia.
LOGRADOURO	VARCHAR2	4000	N	"		Endereço com Rua ou Avenida.
BAIRRO	VARCHAR2	4000	N	"		Bairro.
TELEFONE	VARCHAR2	4000	N	"		Telefone.
MUNICIPIO	VARCHAR2	4000	S			Nome da Cidade.
ESTADO	VARCHAR2	4000	S			Estado.
CEP	VARCHAR2	4000	N	"		CEP.
CPFCNPJ	VARCHAR2	4000	S			CPF ou CNPJ(sem máscara).
LATITUDE	VARCHAR2	4000	N	0		Localização geográfica latitude.
LONGITUDE	VARCHAR2	4000	N	0		Localização geográfica longitude.
DATA_EXCLUSAO	VARCHAR2	4000	N	"	Formato da data: 'yyyy-mm-dd hh:mm:ss'.	Data da exclusão do cadastro.
DATA_ULTIMA_COMPRA	VARCHAR2	4000	N	"	Formato da data: 'yyyy-mm-dd hh:mm:ss'.	Data de última compra.
CODIGO_RAMO_ATIVIDADE	NUMBER	6,0	S			Código do ramo de atividade, tem ligação com a tabela de ramo de atividade em que atua e não pode ser nula, caso contrário vai afetar a integração.

CODIGO_PONTO_VENDA_PRINCIPAL	NUMBER		N	"		Código do cliente principal, se houver uma matriz de referência ou empresa associada, pode ser nulo se não existir.
CODIGO_REDE	NUMBER	4,0	N	"		Código da rede de cliente.
CODIGO_REGIAO	NUMBER	4,0	N	"		Código da região, faz ligação com a tabela de região.
CELULAR	VARCHAR2	4000	N	"		Número celular.
EMAIL	VARCHAR2	4000	N	"		Email.
OBSERVACAO	VARCHAR2	2000	N	"		Observação.
NUMERO_ENDERECO	VARCHAR2	4000	N	"		Número do endereço.
DATA_ALTERACAO	DATE		S			Data última alteração do cadastro.

Negócio: Tabela utilizada para armazenar os cadastros de clientes, com dados de endereços e outras informações do cliente.

### 5.7. Ponto de Venda por Usuário

Visão	PROIV_PONTOVENDA_USUARIO				
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO_PONTOVENDA	NUMBER	6,0	S		Código do Cliente.
CODIGO_USUARIO	NUMBER	4,0	S		Código do usuário.
DATA_ALTERACAO	DATE		S		Data alteração do relacionamento do cliente com o usuário.
PERFIL	CHAR	3	S	'PRO' para promotor e 'VEN' para vendedor.	Campo destinado para diferenciar o usuário de Promotor(PRO) e Vendedor(VEN).

Negócio: Tabela utilizada para armazenar o relacionamento dos usuários com os clientes, tem vínculo e chave relacionada as tabelas de PontoVenda e Usuário.

### 5.8. Ramo de Atividade

Visão	PROIV_RAMO_ATIVIDADE			
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Observação
CODIGO	NUMBER	6,0	S	Código de atividade.
NOME	VARCHAR2	40	S	Descrição do Ramo de atividade.

Negócio: Responsável por armazenar o ramo de atividade do cliente, tem chave de ligação com a tabela de cliente (Ponto de venda).



### 5.9. Rede

Visão	PROIV_REDE				
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Observação
CODIGO	NUMBER	4,0	S		Código de Rede.
DESCRICAO	VARCHAR2	60	S		Descrição da Rede de clientes.
DATA ALTERACAO	DATE		N	NULL	Data da última alteração.

Negócio: Responsável por armazenar a rede de cliente, tem chave de ligação com a tabela de cliente (Ponto de venda).

### 5.10. Região

Visão	PROIV_REGIAO				
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Observação	
CODIGO	NUMBER	4,0	S	Código da Região.	
DESCRICAO	VARCHAR2	60	S	Descrição da Região.	
UF	VARCHAR2	2	S	UF.	
CODIGO_EMPRESA	VARCHAR2	2	S	Código para associar região a empresa.	

Negócio: Responsável por armazenar referências entre clientes e regiões, tem chave de ligação com a tabela clientes(Ponto de Venda)

### 5.11. Rotas

Visão	PROIV_ROTA				
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO_USUARIO	NUMBER	4,0	S		Código do usuário, faz ligação com a tabela de usuários.
CODIGO_PONTOVENDA	NUMBER	6,0	S		Código do ponto de venda, faz ligação com a tabela de ponto de venda(clientes).
SEQUENCIA	NUMBER	4,0	S		Sequencial da rota.
PERIODICIDADE	VARCHAR2	10	S		Se a rota é fixa ou periódica.
DATA_PROXIMA_VISITA	DATE		S		Data da próxima visita.
DATA_INICIO	DATE		S		Data início de vigência da rota.
DATA_FIM	DATE		S		Data fim de vigência da rota.
NUMERO_SEMANA	NUMBER	4,0	S		Número da semana no mês, conforme ordenação.
DIA_SEMANA	VARCHAR2	10	S		Dia da semana entre domingo e sábado.
PERFIL	CHAR	3	S	'PRO' para promotor e 'VEN' para vendedor.	Se o usuário é vendedor (VEN) ou promotor (PRO).

Negócio: Tabela utilizada para armazenar as rotas definidas para os usuários, promotores e vendedores, tem relacionamento com a tabela de usuário.

## 5.12. Usuários

Visão	PROIV_USUARIO					
Coluna	Tipo	Tamanho	Obrigatório	Tipo valor vazio	Valores formatados/Enumeradores	Observação
CODIGO	NUMBER	4,0	S			Código do usuário.
NOME	VARCHAR2	40	S			Nome do usuário.
EMAIL	VARCHAR2	4000	N	"		email.
BLOQUEADO	VARCHAR2	1	N	"	'N' para não bloqueado e 'S' para bloqueado.	Bloqueado por férias ou afastamento.
INATIVO	VARCHAR2	1	N	"	Para ativo: 'A', para inativo: 'I'.	Se o cadastro está inativado para não utilizar.
CODIGO_SUPERIOR	VARCHAR2	40	N	"		Código do superior ao perfil, se supervisor apresentar o gerente, conforme hierarquia.
PERFIL	CHAR	3	S		'GER' para Gerente, 'SUP' para Supervisor, 'PRO para Promotor e 'VEN' para Vendedor.'	Perfil do usuário, se Promotor(PRO), Vendedor(VEN), Supervisor(SUP), Gerente(GER).
LOGRADOURO	VARCHAR2	4000	N	"		Endereço do usuário como rua ou avenida.
BAIRRO	VARCHAR2	4000	N			Bairro.
MUNICIPIO	VARCHAR2	4000	N	"		Nome da Cidade.
ESTADO	VARCHAR2	4000	N	"		Estado.
CEP	VARCHAR2	4000	N	"		CEP.
LATITUDE	VARCHAR2	4000	N	"		Localização geográfica latitude do endereço residencial.

LONGITUDE	VARCHAR2	4000	N	"		Localização geográfica longitude do endereço residencial.
CPF	VARCHAR2	20	N	"		CPF.
TELEFONE1	VARCHAR2	13	N	"		Telefone.
TELEFONE2	VARCHAR2	13	N	"		Telefone.
DATA_ALTERACAO	DATE		N	NULL		Data da última alteração do cadastro.

Negócio: Tabela utilizada para armazenar os cadastros dos usuários, como promotores, vendedores e supervisores.



## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Este documento é um mapeamento de nossa estrutura de dados, contudo pode existir a necessidade de ajustes em nossa interface de integração.

Qualquer necessidade de mudanças/alterações na integração ou serviço de extração os envolvidos deverão ser imediatamente notificados com antecedência.