

Trabajo Práctico Integrador - 2da parte

Consideraciones generales sobre la entrega

1. El trabajo debe realizarse respetando los mismos grupos formados para la entrega anterior del Trabajo Práctico. De no ser posible, debe comunicarse con los docentes.
2. Fechas límite de entrega:

1ra parte: 23 de mayo de 2025 (inclusive)

2da parte: 20 de junio de 2025 (inclusive).

No se recibirán entregas por fuera de los plazos establecidos ni por otros medios.

3. Nuevamente, un sólo integrante del grupo debe realizar el envío del TP a través de la plataforma. Todos los archivos deben estar contenidos en 1 único archivo comprimido con nombre:

Grupo_NRO_Apellido1_Apellido2_Apellido3.zip

El archivo comprimido debe contener:

- a. Un archivo .pdf con el esquema de la BD
- b. Un archivo .sql con las instrucciones para la creación/modificación de la base de datos, la inserción de datos y las consultas propuestas
- c. En caso de considerarlo necesario, un archivo .pdf o .txt con aclaraciones sobre las decisiones tomadas.

Observación: Para cumplir con la entrega de la 2da ETAPA del TP, puede ser necesario modificar las entidades existentes y/o agregar nuevas al modelo entregado en la 1era ETAPA en función de las observaciones del docente sobre la entrega anterior o que deriven de la implementación de las consignas de esta etapa.

Problema

Considerando la situación planteada en la ETAPA 1 del Trabajo Práctico donde se creó una base de datos para el seguimiento de las ventas de paquetes de servicios

- Determinar si cada una de las relaciones presentadas en la resolución de la etapa anterior están en 3FN. En caso afirmativo, justificar por qué. En caso negativo, explicar por qué no lo están, y realizar las modificaciones necesarias para que sí lo estén. Incluir en la documentación el diagrama entidad-relación original y el modificado (en caso de que hayan hecho alguna modificación).
- Diseñar una vista llamada "vResumenVentas" sobre las ventas de paquetes de servicios vendidos por las distintas sucursales/vendedores que muestre si la venta fue activa o pasiva, sucursal, vendedor, nombre y apellido o razón social del cliente, nro de teléfono, estado del contrato, y descripción del paquete contratado ordenados por fecha de contratación y nro de contrato para que el departamento de telemarketing pueda recuperar contratos caídos o ofrecer paquetes superadores.
Incluir una consulta a la vista que devuelva específicamente el resumen de ventas de una sucursal en particular para el período enero-febrero 2025.

- Escribir un Stored Procedure llamado “spConsultarStatsVendedor” con parámetro de entrada dni del vendedor y que devuelva como parámetros de salida:
 - a. Cantidad total de paquetes vendidos.
 - b. Nombre y apellido del vendedor.
 - c. Fecha y hora del último contrato registrado por ese vendedor.
- Escribir un Stored Procedure llamado “spConsultarNroTelefono” con parámetro de entrada nro de linea y que devuelva como parámetros de salida:
 - a. Si la linea es fija o móvil
 - b. Número de contrato donde se contrató dicha linea.
- Escribir un Stored Procedure llamado “spActualizarPrecios” con parámetros de entrada opcionales porcentaje o importe y que actualice los precios de todos los packs vigentes en función de uno de los parámetros ingresado.
- Redacte las consultas SQL necesarias para obtener la información que permita responder las siguientes preguntas:

1. Calcular el total de ingresos por cada tipo de servicio, ordenados de mayor a menor monto.

Total de ingresos ↓	Tipo de Servicio
---------------------	------------------

2. Informar número de documento, y demás datos de contacto de los clientes que alguna vez contrataron algún servicio pero que no tienen contratos activos, ordenados por fecha de contrato ascendente.

Nro Doc.	Nombre y Apellido / Razón Social	Teléfono	Email	Fecha contratación ↑
----------	----------------------------------	----------	-------	----------------------

3. Informar la lista de precios vigentes de todos los packs (ordenados por tipo de servicio), detallando:

Tipo de servicio o	Pack	Características Gb, min. free, min. Whatsapp, cant. canales, etc.	Precio	Fecha desde
--------------------	------	---	--------	-------------

4. Top 5 de vendedores (junto a su supervisor si lo tuviera) que más contratos lograron por venta activa en el año 2024 ordenados por cantidad de contratos descendente.

Nombre y apellido del vendedor	Nombre y apellido del supervisor	Cant. contratos ↓
--------------------------------	----------------------------------	-------------------

- Punto Bonus (no obligatorio)
Identificar en las tablas aquellos campos que se utilicen en búsquedas o cláusulas WHERE y JOIN en las consultas requeridas en ambos trabajos prácticos, y proceda a crear al menos cinco índices que estime permitan mejorar la eficiencia de estas consultas, mencionando que consultas y cláusulas (JOIN / WHERE) podría mejorar cada uno (podría ser que uno de ellos mejore más de una consulta).