Desafio técnico AAWZ - Automação

Para avançar no processo seletivo, pedimos que nos envie a solução do desafio técnico apresentado abaixo.

Leia com atenção cada tarefa e desenvolva a solução necessária utilizando **Python**.

Sinta-se livre para acrescentar pontos para uma melhor compreensão do resultado, **tenha em mente que toda solução é feita para que um usuário consiga utilizar**, então **deixe o mais claro cada parte e as instruções para execução e simule o mesmo nível de organização que teria no dia-a-dia no trabalho**.

**Ao finalizar o desafio, envie o repositório em uma plataforma de gerenciamento de código (ex: github) para o e-mail:** [**guilherme.liz@aawz.com.br**](mailto:guilherme.liz@aawz.com.br)**.** Fique a vontade para enviar dúvidas durante o desafio também.

OBS: **A não conclusão completa de alguma tarefa não implica na reprovação**, **faça até onde conseguir dentro do tempo disponível e nos envie mesmo assim**, **explicando o motivo de não ter avançado e quais seriam os próximos passos.**

# Desafio Técnico - Etapa 1: Cálculo de Comissões e Validação de Pagamentos

Nesta etapa do desafio, você deverá **utilizar a planilha de vendas** **disponibilizada abaixo.**

Nela estão osdados de algumas vendas realizadas em um determinado período e o seu objetivo é calcular a comissão de cada vendedor seguindo as regras estabelecidas pela empresa.

Além disso, você deve utilizar o resultado obtido para validar uma tabela de pagamentos realizados, identificando os pagamentos feitos incorretamente e o valor incorreto transferido.

**Planilha:** [**https://docs.google.com/spreadsheets/d/1F8KUo66P5pQ1MKTPxU39li5S75rhATSy4C5EMNcJNOc/edit?usp=sharing**](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1F8KUo66P5pQ1MKTPxU39li5S75rhATSy4C5EMNcJNOc/edit?usp=sharing)

### Tarefa 1: Cálculo de Comissões

- **Entrada**: Primeira aba da planilha (“Vendas”).

- **Regras de Comissão:**

- Cada vendedor recebe 10% de cada venda.

- Se a venda foi realizada por um canal online, 20% da comissão do vendedor vai para a equipe de marketing.

- Se o valor total da comissão do vendedor for maior ou igual a R$ 1.500,00, 10% dessa comissão vai para o gerente de vendas.

- **Saída Esperada**: Uma tabela com o nome do vendedor, o valor da comissão, e o valor que será pago a ele, considerando as regras estabelecidas.

### Tarefa 2: Validação de Pagamentos

- Entrada: Segunda aba da planilha (“Pagamentos”)

- **Regras de Validação**:

- Comparar os valores pagos aos vendedores com os valores calculados na Tarefa 1.

- Identificar os pagamentos feitos incorretamente e o valor incorreto transferido.

- **Saída Esperada**: Uma lista dos pagamentos feitos incorretamente, indicando o vendedor, o valor pago erroneamente e o valor correto que deveria ter sido pago.

# Desafio Técnico - Etapa 2: Análise de Contrato de Partnership

Nesta etapa do desafio, você deverá **utilizar o contrato de partnership disponibilizado abaixo** e sua tarefa é extrair o nome de cada sócio e a quantidade de cotas que cada um possui.

Você deve apresentar como fica o quadro societário para o contrato.

### Tarefa:

- Entrada: <https://docs.google.com/document/d/1FASREFfH0_CRVeTErGJMIEoXXpRNVMKB6-V4sSlABTY/edit?usp=sharing>

- **Saída Esperada**: Uma tabela ou lista contendo o nome de cada sócio e a quantidade de cotas que cada um possui.