

## ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE PRESENCIAL

### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El objetivo de esta experiencia es que, en base a un modelo entregado, el estudiante logre construir un bloque anónimo que permita generar un reporte de gestión de inventario en bodega, considerando aquellos productos con mayores movimientos, que permitan determinar stock de seguridad.

El docente cumple con un rol orientador, acompañando a los estudiantes en el desarrollo de las diversas etapas de las guías prácticas y supervisando el procedimiento desarrollado en las diversas etapas.

El estudiante como un agente activo en el proceso de generación de competencias, trabaja, de forma individual en la sesión, desarrollando inicialmente el recurso N°\_01 "Test de entrada", respondiendo las preguntas que se presentan en éste, que permite reconocer diversos conocimientos desarrollados en las otras actividades de la experiencia.

Posteriormente, deben desarrollar la Guía\_de\_PLSQL\_N3:

#### GUÍA DE PLSQL N°3

#### Contexto

**GEOLUB LTDA** es una empresa líder en la comuna de Macul, dedicada entregar Servicio Automotriz y Lubricentro, cuyo éxito se basa en entregar un Servicio Integral a sus clientes, para lo cual cuenta con personal altamente calificado y productos de calidad bajo certificación ISO. Su capital humano es uno de los principales factores del éxito de la empresa y por ello, cada cierto tiempo, se entregan beneficio a sus colaboradores.

Dado que la empresa se encuentra en constante crecimiento, está contemplando establecer un plan de capacitación para todos sus vendedores, teniendo presente que, por cada curso, solo podrá asistir un solo vendedor a la vez. Adicionalmente, y como una forma de incentivar la participación de los vendedores en los cursos, ha establecido otorgar beneficio de bono especial, por cantidad de cargas familiares, permitiendo con ello, entregar más beneficio a los vendedores, que asistirán a los cursos programados para ellos.

La empresa genera ventas bajo la modalidad de ventas con Boletas y ventas con Facturas, para lo cual se consideran Promociones, las cuales pueden ser sobre productos o servicios automotrices. Cada venta ya sea con factura o boleta, es registrada por un vendedor, el cual tiene asociada una comisión de venta. Los Productos pueden ser de origen Nacional o Importado, donde el criterio de adquisición se basa en la economía de escala para sus compras.

Dado lo anterior, el gerente comercial, requiere contar con información para toma de decisiones, relacionada con el comportamiento de los clientes registrados en el Sistema de Ventas de la empresa, determinar una línea base de ventas, con el objeto de medir, el resultado de las capacitaciones que se llevarán a cabo para el área de ventas.

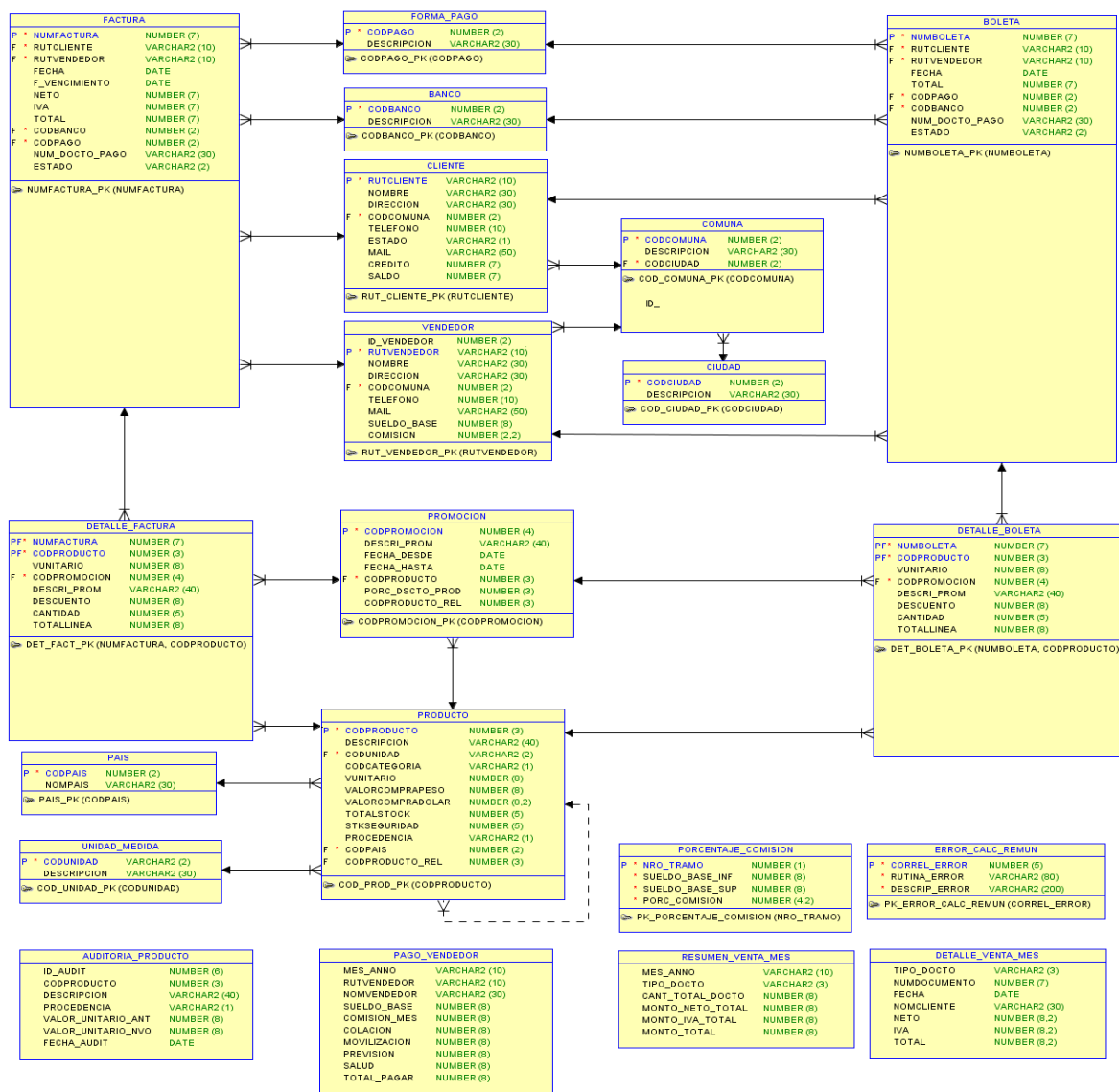
Adicional, a la planificación de gestión descrita anteriormente, el Gerente de Recursos Humanos, requiere dar cumplimiento a las disposiciones legales sobre sueldo base y asignación de carga familiares, contempladas con montos fijo y por tramos de remuneraciones, para el presente año.

Como primera etapa, para la obtención de información a niveles de Gestión y cumplimiento de disposiciones legales, en materia de recursos humanos, se requiere que, en el contexto del modelo de BD que dispone la compañía, pueda satisfacer los requerimientos de información que se solicitan a continuación:

NOTA: Para desarrollar los requerimientos iniciales, se debe considerar lo siguiente:

- Cree un nuevo usuario llamado practica3 con password practica3
- Asigne privilegios de connect, resource al usuario practica3.

- Conéctese posteriormente a SQL Developer como usuario practica2 y ejecute el archivo PBY3001\_Exp3\_ScriptCreaTablas.SQL para poblar las tablas del Modelo de datos que se muestra a continuación.



1. El Jefe del área de instrucción y desarrollo laboral de la empresa, requiere generar un programa de capacitación para los vendedores de la empresa, donde los criterios a considerar son, que todos los vendedores deben hacer todos los cursos, de forma secuencial en la ejecución de los cursos, es decir, que se cumple con hacer todos los cursos y posteriormente se continúa con el resto de los vendedores. Adicionalmente, tener presente que todos los cursos tiene diferentes cantidades de horas de clases y en un principio, el estado de los cursos asociados a los vendedores será de 'PR', equivalente a "Programado", posteriormente, podrá asignarse los estados de "AP" aprobado o "RP" reprobado. Los cursos se encuentran diseñados para ser realizados en 3 semanas de lunes a viernes, con duración semanal de 40 horas y 2 cursos por semana.

Respecto a las fechas de inicio de los cursos, estas aún se encuentran pendiente de confirmación por parte de institución capacitadora, razón por lo cual, quedará pendiente su asignación.

Se espera poder contar con la siguiente información, que será consultada, como programa de capacitación, a través del sistema de información y privilegios de acceso del jefe de instrucción y desarrollo laboral.

RUTVENDEDOR	CODCURSO	CANT_HORAS	FECHA_DESDE	FECHA_HASTA	ESTADO_APROB
12456778-1	1	15 (null)	(null)	(null)	PR
12456778-1	2	25 (null)	(null)	(null)	PR
12456778-1	3	20 (null)	(null)	(null)	PR
12456778-1	4	20 (null)	(null)	(null)	PR
12456778-1	5	18 (null)	(null)	(null)	PR
12456778-1	6	22 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	1	15 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	2	25 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	3	20 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	4	20 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	5	18 (null)	(null)	(null)	PR
10712354-2	6	22 (null)	(null)	(null)	PR
11124678-3	1	15 (null)	(null)	(null)	PR
11124678-3	2	25 (null)	(null)	(null)	PR

Requerimientos Técnicos:

- Definir 2 variables BIND para ser usadas en la implementación del LOOP.
2. El jefe del área de ventas y el jefe de marketing, consientes del programa de capacitación que se llevará a cabo en la empresa, donde en una primera etapa considera a los vendedores, colaboradores fundamentales en el crecimiento de la empresa, requieren realizar un análisis de información para la gestión de ventas, tomando como base el comportamiento de clientes, para lo cual, se deberá considerar la creación de una nueva tabla asociada a los clientes de la empresa, con el objeto de poder crear posteriormente una vista, que permita emitir reportes para las jefaturas antes mencionada.

La estructura y especificaciones de la nueva tabla, será la siguiente:

TABLA: CLIENTE\_GESTION

NOMBRE COLUMNA	TIPO DE DATO	VALOR QUE ALMACENARÁ
ID_CLIENTE	Numérico de largo 6 (obligatorio)	Identificación del CLIENTE y clave primaria de la tabla. S Se debe crear y utilizar secuencia SEQ_CLIENTE
RUTCLIENTE	Varchar2 de largo 10 (obligatorio)	Rut de cliente
NOMBRE	Varchar2 de largo 30 (obligatorio)	Nombre de Cliente
DIRECCION	Varchar2 de largo 95 (obligatorio)	Dirección, comuna y ciudad concatenada del cliente
CREDITO	Numérico de largo 8 (obligatorio)	Línea de Crédito otorgada
SALDO	Numérico de largo 8 (obligatorio)	Saldo disponible de la línea crédito disponible para compras.
COMPORTAMIENTO_CLIENTE	Varchar2 de largo 50 (obligatorio)	Clasificación de cliente (según diferencia crédito – saldo) <ul style="list-style-type: none"> <li>Si diferencia es hasta 500.000, clasificación es “Cliente realiza muchas compras”.</li> <li>Si diferencia se encuentra entre 500.001 y 1.000.000, clasificación es “Cliente Medio, respecto a compras”.</li> <li>Si diferencia es mayor a 1.000.000 “Cliente no compra, candidato a campaña marketing”</li> </ul>

Como resultado del procesamiento de información, se obtendrá el siguiente resultado, teniendo presente datos de cliente a la fecha.

Tabla: CLIENTE\_GESTION

ID_CLIENTE	RUTCLIENTE	NOMBRE	DIRECCION	CREDITO	SALDO	COMPORTAMIENTO_CLIENTE
16245678-1	JUAN LOPEZ	ALAMEDA 6152 PROVIDENCIA SANTIAGO	1000000	696550	Cliente realiza muchas compras	
27812354-2	MARIA SANTANDER	APOQUINDO 9093 PROVIDENCIA SANTIAGO	1000000	819120	Cliente realiza muchas compras	
39912478-3	SIGIFRIDO SILVA	BILBAO 6200 PROVIDENCIA SANTIAGO	1500000	0	Cliente no compra, enviar campana marketing	
414456789-4	OSCAR LARA	ALAMEDA 960	2500000	2000000	Cliente realiza muchas compras	
511245678-5	MARCO ITURRA	ALAMEDA 1056 PROVIDENCIA SANTIAGO	3000000	2332410	Cliente Medio, respecto a compras	
66467708-6	MARIBEL SOTO	VICUÑA MACKENNA 4555 SANTIAGO SANTIAGO	1800000	1200000	Cliente Medio, respecto a compras	
710125945-7	SABINA VERGARA	AV. LA FLORIDA 15554 SANTIAGO SANTIAGO	500000	150000	Cliente realiza muchas compras	
88125781-8	PATRICIA FUENTES	IRARRAZABAL 5452 ÑUÑO SANTIAGO	450000	50000	Cliente realiza muchas compras	
913746912-9	ABRAHAM IGLESIAS	ALAMEDA 454 SANTIAGO SANTIAGO	100000	90000	Cliente realiza muchas compras	
105446780-0	CARLOS MENDOZA	PANAMERICANA 152 VITACURA SANTIAGO	800000	550000	Cliente realiza muchas compras	
1110812874-0	LIDIA FUENZALIDA	PROVIDENCIA 4587	1900000	790000	Cliente no compra, enviar campana marketing	

3. El jefe del área de ventas, teniendo presente el mejoramiento de desempeño, que tendrán los vendedores de la empresa, dado el programa de capacitación, requiere evaluar los resultados de ventas a la fecha, para lo cual se deberá considerar la generación de información estadística, que posteriormente, se generará en formato PDF, obteniendo la información a nivel de resumen mensual y por vendedor.

Dado lo anterior, y para la generación de información se deberá considerar las siguientes especificaciones:

- El reporte de gestión, se obtendrá desde la tabla RESUMEN\_VENTA\_MES
- Los registros de ventas deberán ser con documentos BOLETAS y FACTURAS
- Totalizar información por MES y AÑO.
- El valor neto es el valor total de la venta sin considerar el IVA (19%). Para el porcentaje del IVA definir una variable BIND con el valor del IVA y usar la variable para efectuar el cálculo.
- Como beneficio adicional, se desea considerar un bono por cumplimiento de meta, según el siguiente detalle:
- Si el total de ventas con boleta o factura es menor a 100000, no se pagará bono por meta
- Si el total de ventas con boleta o factura es mayor a igual a 100000 y menor o igual a 200000, se considerará un bono de meta, equivalente al 10% sobre el total de venta.
- Si el total de ventas con boleta o factura es mayor a igual a 200000 y menor o igual a 300000, se considerará un bono de meta, equivalente al 15% sobre el total de venta.
- Si el total de ventas con boleta o factura es mayor a igual a 300000 y menor o igual a 400000, se considerará un bono de meta, equivalente al 20% sobre el total de venta.
- Si el total de ventas con boleta o factura es mayor a igual a mayor o igual a 400000, se considerará un bono de meta, equivalente al 25% sobre el total de venta.

Como resultado del procesamiento de información, se espera contar con el siguiente resultado:

RUTVENDEDOR	MES_ANNO	TIPO...	CANT_TOTAL_D...	MONTO_NETO_TOTAL	MONTO_IVA_TOTAL	MONTO_TOTAL	COMISION	TOT_COMISION	BONO_META	TOT_PAGO_MES
12456778-1	02/2018	BOL	4	361000	68590	429590	0,1	42959	107398	150357
12456778-1	02/2018	FAC	3	339400	64486	403886	0,1	40389	100972	141361
10712354-2	02/2018	BOL	2	178700	33953	212653	0,2	42531	31898	74429
10712354-2	02/2018	FAC	3	208400	39596	247996	0,2	49599	37199	86798
11124678-3	02/2018	BOL	2	95955	18231	114186	0,3	34256	11419	45675
11124678-3	02/2018	FAC	2	95955	18731	114186	0,3	34256	11419	45675
10456789-4	02/2018	BOL	3	86700	16473	103173	0,4	41269	10317	51586
10456789-4	02/2018	FAC	3	78600	14934	93534	0,4	37414	0	37414

4. A contar del año 2018 el gobierno de Chile, ha establecido el aumento en el salario mínimo, el cual **asciende a los \$276.000 pesos para los trabajadores mayores de 18 y menores de 65 años**, según se estipuló en proyecto de la ley, promulgada el año 2016, bajo el actual gobierno.

El incremento representa seis mil pesos más, de lo que era el sueldo mínimo en nuestro país desde julio de este año, cuando llegaba a los 270 mil pesos.

Dado lo anterior, y con el objeto de dar cumplimiento a las disposiciones legales en materia laboral, se requiere implemente la aplicación de reajuste salarial de acuerdo con las siguientes reglas de negocio:

- El sueldo base de los vendedores, es el siguiente:

ID_VENDEDOR	RUTVENDEDOR	NOMBRE	DIRECCION	CODCOMUNA	TELEFONO	MAIL	SUELDO_BASE	COMISION
1	12456778-1	LEOPOLDO ROJAS	ALAMEDA 6152	1	44644123	LROJAS@GMAIL.COM	240000	0,1
2	10712354-2	MARIO SOTO	APOQUINDO 9093	2	651682456	MSOTO@HOTMAIL.COM	265000	0,2
3	11124678-3	SALVADOR ALVARADO	BILBAO 6200	3	65877315	SALVARADO@GMAIL.COM	250000	0,3
4	10456789-4	LUIS MUÑOZ	ALAMEDA 960	4	96888222	LMUNOZ@GMAIL.COM	265000	0,4

- Si el sueldo base es menor al nuevo sueldo mínimo, se aumentará el sueldo base de acuerdo a diferencia entre ambos montos. Adicionalmente y con el objeto de poder incentivar a los colaboradores de venta, se ha dispuesto adicionalmente agregar un monto adicional por única vez, el cual estará asociado a tramos de venta, es por ello, que se deberá considerar los siguientes criterios:

Para el total de ventas con boletas y facturas:

- Si es menor a \$100.000, se agregará un 1% del total de ventas al sueldo base del vendedor.
- Si es mayor o igual a \$100.000 y menor a \$300.000, se agregará un 2% del total de ventas al sueldo base del vendedor.
- Si es mayor o igual a \$300.000 y menor a \$500.000, se agregará un 3% del total de ventas al sueldo base del vendedor.
- Si es mayor o igual a \$500.000 y menor a \$800.000, se agregará un 4% del total de ventas al sueldo base del vendedor.
- Si el sueldo base es mayor al nuevo sueldo mínimo, y como una manera de no afectar las relaciones personales entre los colaboradores de ventas, se ha dispuesto aumentar también el sueldo base en un 2% del sueldo base.

Se requiere que Ud., desarrolle un bloque PL/SQL que satisfaga esta necesidad actualización de sueldo base de los vendedores de la empresa, evaluando caso a caso, las especificaciones de reajuste antes indicada, entregando como resultado, los siguientes resultados.

VENDEDOR	RUTVENDEDOR	NOMBRE	DIRECCION	CODCOMUNA	TELEFONO	MAIL	SUELDO_BASE	COMISION
1	12456778-1	LEOPOLDO ROJAS	ALAMEDA 6152	1	44644123	LROJAS@GMAIL.COM	311674	0,1
2	10712354-2	MARIO SOTO	APOQUINDO 9093	2	651682456	MSOTO@HOTMAIL.COM	283819	0,2
3	11124678-3	SALVADOR ALVARADO	BILBAO 6200	3	65877315	SALVARADO@GMAIL.COM	274567	0,3
4	10456789-4	LUIS MUÑOZ	ALAMEDA 960	4	96888222	LMUNOZ@GMAIL.COM	273934	0,4

5. A contar del año 2018 el gobierno de Chile, a través del IPS (Instituto de Previsión Social) ha establecido el nuevo monto de asignación familiar, el cual constituye un beneficio económico entregado por el Estado, que se paga periódicamente a trabajadores de menores ingresos, dependientes e independientes y en algunos casos, a pensionados y subsidiados de cesantía, por las cargas familiares legales que estas personas tengan debidamente acreditadas.

La asignación familiar se realiza, dependiendo del tramo de sueldo, según la siguiente tabla:

TRAMO ASIGNACIÓN FAMILIAR	MONTO INGRESO MENSUAL	MONTO ASIGNACIÓN FAMILIAR
1	Hasta \$289.608	\$11.337
2	Entre \$289.609 y hasta \$423.004	\$6.957
3	Entre \$423.005 y hasta \$659.743	\$2.199

Considerando, las disposiciones legales en materia de recursos humanos, se solicita a Ud., aplicar estos criterios, para las cargas familiares, según corresponda, es decir, cuando tengan cargas reconocidas en la empresa.

RUTVENDEDOR	RUTCARGAFAM	NOMCARGA	FECHA_NAC	TELEFONO	MAIL	ASIG_FAMILIAR
10712354-2	20654873-1	MARIA SOTO SANTAMARIA	10/05/05	(null)	(null)	11337
10712354-2	19654873-K	JUAN MANUEL SOTO SANTAMARIA	22/09/04	(null)	(null)	11337
10456789-4	21534765-2	JOSE ANTONIO MUÑOZ LOPEZ	21/07/09	(null)	(null)	11337
11124678-3	22475000-7	PATRICIA ALVARADO GONZALEZ	17/08/11	(null)	(null)	11337
12456778-1	24750020-3	RODRIGO ROJAS MARQUEZ	07/05/12	(null)	(null)	11337

Requerimientos técnicos:

- Definir 3 variables BIND para asignar los montos de asignación familiar correspondiente a cada tramo. Usar estas variables en el bloque para efectuar el cálculo de la asignación familiar que le corresponde al empleado.

**Duración de la actividad (horas):** 3 horas

**Forma de trabajo:**

☒ Individual

☐ Grupal

**Infraestructura (lugar):**

☐ Sala de clases

☒ Laboratorio

☐ Sala de equipos

☐ Otros (especifique) \_\_\_\_\_

**Recursos de información:**

☐ Impreso

☒ Tecnológico

☐ Informático

**Material de apoyo (insumos y equipamiento) para la actividad:**

1. Cápsulas de video

2. Material complementario de la experiencia

**Modalidad**

☒ Presencial

☐ No Presencial