**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sigla Asignatura** | **PBY3101** | **Nombre Curso** | **Programación de Base de Datos** | | |
| Créditos | 10 | Hrs. Semestrales Totales | 90 | Requisitos | CBY2101 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Escuela o Programa Transversal | Escuela de informática y Telecomunicaciones | N° Currículum | 1448702/1449001 |
| Carrera/s | Analista Programador Computación PEV/Ingeniería en Informática PEC | Unidad de Aprendizaje | Construyendo bloques anónimos PL/SQL Simples |

|  |
| --- |
| **Aprendizaje:**  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. |
| **Nombre de la actividad:**  **Construyendo Bloques anónimos PL/SQL Simples** |
| **Descripción de la Experiencia de Aprendizaje** |
| 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 de orientador y guía, 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 Nº\_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 Guia\_de\_PLSQL\_N1:  **GUÍA DE PLSQL Nº1**  **Contexto:**  Hace 3 años un grupo de emprendedores crearon la empresa Ventas de Productos Computacionales "MY Computer" con la idea de ser líderes en el mercado y cuyo sello es la innovación en la atención a sus clientes y venta de sus productos liderados por un grupo de profesionales técnicos capacitados que aseguran una atención integral y de alto valor agregado a sus clientes.  Debido a la calidad del servicio que prestan, a contar de este año han ampliado su atención a las sucursales que poseen en la región metropolitana a través de la venta online de sus productos (sucursal virtual) a todo el país desde su plataforma web que permite que los clientes también sean asesorados por profesionales técnicos para efectuar consultas y/o compras. De acuerdo a una proyección efectuada por la Gerencia, al finalizar el presente año, su facturación se verá incrementada en un 40% considerando las ventas online y en sus sucursales.  Cada sucursal de "MY Computer" está a cargo de un profesional que ha sido seleccionado considerando los años de experiencia en el rubro y por haber aprobado con distinción sobresaliente la prueba de conocimientos relevantes que la empresa aplica a cada empleado que postula a la empresa.  El crecimiento exponencial de su cartera de clientes ha hecho necesario que "MY Computer" cuente con Sistema Informático robusto que permita apoyar de manera eficiente su gestión garantizando de esta manera la continuidad en la excelencia del servicio que presta. Para esto, han contratado sus servicios informáticos para que un plazo de seis meses este nuevo Sistema esté en producción, para lo cual se han definido tres etapas de entrega.  **La primera etapa y segunda etapa**, ya finalizadas, consistieron en modelar la Base de Datos que permita satisfacer todos los requerimientos de información para la gestión exitosa de "MY Computer" y en construir la aplicación Web que permitan a la empresa poder contar con información que apoyen la gestión y las nuevas estrategias que la Empresa desea implementar para el próximo año.  **La tercera etapa** Ud. la implementará a contar de este mes y consistirá en implementar programas en la Base de Datos que permitan el procesamiento de información en forma eficiente y poder dar solución a los requerimientos que fueron planteados por el usuario y que se detallan en cada caso planteado.  Para efectos de pruebas iniciales Ud. ha decido implementar estas soluciones, a través de la construcción de Bloques Anónimos PL/SQL.  **NOTA: Para desarrollar los requerimientos, se debe considerar lo siguiente:**   * Cree un nuevo usuario llamado **practica1 con** password **practica1.** * Asigne privilegios de connect, resource al usuario practica1. * Conéctese posteriormente a SQL Developer como usuario **practica1** y ejecute el archivo **PBY3001\_E1\_ScriptCreaTablas.SQL** para poblar las tablas del Modelo de datos que se muestra a continuación.      1. Conscientes de que el éxito de "MY Computer" se debe al crecimiento exponencial de su cartera de clientes que ha optado por la calidad del servicio de apoyo técnico que se les entrega cada vez que efectúan alguna consulta o compra de productos, la Gerencia ha autorizado al jefe de marketing de la empresa a implementar un beneficio especial a los clientes que a la fecha de obtener la información posean la mayor cantidad de compras efectuadas.   La idea inicial es que, a estos clientes, como una forma de premiarlos, se les efectúe un descuento considerable en la siguiente compra que efectúen ya sea en alguna de las sucursales de la región metropolitana o en la sucursal virtual.  Una vez que se obtenga la información de estos clientes, el departamento de marketing se contactará con ellos, a través de su correo electrónico o telefónicamente para darles a conocer este beneficio que podrá ser utilizado dentro de los seis meses posteriores a la fecha en que se le envió la información.  La información que requiere el jefe de marketing, es la que se muestra en el ejemplo y en el formato que se indica:     1. Considerando la información obtenida para el Jefe de Marketing, este se ha dado cuenta, que requiere información adicional, para focalizar los beneficios que desea ofrecer a los clientes de la empresa.   Al respecto, para una mejor toma de decisiones, además de la información anterior, requiere conocer, los clientes con mayor y menor monto de facturación, con el objeto de hacer una campaña especial, para atraer al cliente con menor facturación, mediante beneficio especialmente dirigido a estos clientes y ofrecer un beneficio adicional, para aquellos clientes que tienen mayores montos de facturación, con el objeto de fidelizarlo aún más, o bien, atraer nuevos clientes, mediante ellos, producto de alguna recomendación de referidos.  La información requerida y formatos, debe considerar lo siguiente.     1. El jefe de marketing para garantizar la estrategia de beneficios a clientes, requiere validar que efectivamente, el cliente con mayor facturación, disponga de línea de crédito para poder materializar los beneficios ofrecidos. En el caso de no tener saldo suficiente en línea de crédito, evaluará ofrecer beneficios por pago en efectivo, de tal manera de darle mas alternativas para seguir efectuando compras en la empresa.   Dentro de las consideraciones a tener presente al momento de presentar la información en términos de resultado esperado, se debe tener en cuenta que hay clientes que no tienen registrada la comuna, dentro de sus antecedentes principales  La información requerida y formatos, debe considerar lo siguiente:     1. El Jefe de Abastecimiento consciente que la empresa se encuentra en un proceso de crecimiento impulsado por el área de marketing, se ha dado cuenta que su área logística, también se verá afectada con las nuevas políticas de crecimiento de la compañía, y no quiere quedarse atrás. Al respecto, también necesita anticiparse al comportamiento de los movimientos de productos, los cuales son de su responsabilidad.   Dado lo anterior, requiere contar con información para la toma de decisiones de su área logística, relacionada con movimiento de productos con mayor venta, con el objeto de poder generar nuevas órdenes de compra a proveedores y de esta manera evitar posibles quiebre de stock, que perjudique el despacho total de las facturas emitidas y se perjudique el proceso de crecimiento que está llevando a la empresa.  El resultado esperado de la información requerida, se muestra a continuación y según el siguiente formato.     1. El Jefe de Abastecimiento, se ha dado cuenta que con las nuevas políticas de crecimiento, también se verán afectados la disponibilidad de presupuesto para generar órdenes de compras, lo que implicará hacer uso eficiente de los recursos financieros de la empresa, es por ello, que antes de emitir nuevas órdenes de compras, requiere conocer la situación de los productos mantenidos a la fecha en bodega.   Lo anterior, permitirá apoyar la gestión del área marketing, en el sentido de dar a conocer cuál es la valorización de productos nacionales e importados, con el objeto de poder focalizar ventas futuras y pueda justificar la emisión de nuevas órdenes de compras, evitando posibles quiebres de stock de productos más vendidos.  Para los productos de procedencia importada, se deberá considerar un tipo de cambio de 628.65, respecto al valor de dólar.  La información se requiere de acuerdo al siguiente detalle y formato: |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| X Individual  □ Grupal   * Tamaño del grupo:   □ 2 □ 3-5 □ 6-8 □ + de 8 | | **Recursos de información:**  **□ Impreso**   * **Test de entrada** * **Guia\_N\_01**   **X Tecnológico**  **□ Informático**  **Material de apoyo (insumos y equipamiento) para la actividad:**  **1. Cápsulas de video**  **2. Material complementario de la experiencia** |
|  |  | **Modalidad**  X Presencial  □ No Presencial |