|  |
| --- |
| **APRENDIZAJE**  Construir bloques anónimos PL/SQL simples para solucionar los requerimientos de información planteados |
| **NOMBRE DE LA ACTIVIDAD:**  **Nº8 Generando Información para Gerencia Comercial, sobre gestión de RRHH** |
| **Contexto**  La empresa de Ventas de Productos de calzados "Silverlight LTDA." es una empresa considerada PYME entre las empresas chilenas, y ha basado su exponencial crecimiento gracias a la dedicación e iniciativas de sus dueños, lo ha se ha traducido en que hoy la empresa desea realizar un segundo esfuerzo orientado a consolidarse como empresa y posicionar, entre las más importantes del rubro de calzado de varones y mujeres.  Dado lo anterior, la empresa desea aprovechar los beneficios económicos, legales y de capital humanos, que diferentes organizaciones, estatales o privadas, entregan a empresas como es Silverlight LTDA. Se cita, entre ellos, tales como CORFO, BANCOESTADO, SERCOTEC, SENCE, Startup Chile, PYME.cl, entre otras organizaciones y en este sentido, cuando se ha consultado sobre fondos concursables, beneficios tributarios, capacitaciones para empleados, estos diferentes organismos, requieren de mucha información sobre el giro de la empresa, su constitución, crecimiento y del capital humano que posee.  Adicional a los antecedentes legales de la empresa, y de manera independiente, se debe contar con información en diferentes ámbitos, los cuales permitirán presentar un Proyecto de Crecimiento o Plan Estratégico que permita a la empresa, dar el siguiente paso de consolidación como empresa del rubro calzado.  Entre las principales iniciativas que está considerando la empresa, se tiene, por ejemplo, abrir nuevas sucursales, contratación de empleados del rubro ventas y administrativos, gestión de bodegas e inventario, contar con información para la toma de decisiones, entre otras iniciativas importantes.  Para soportar las nuevas iniciativas señaladas, se ha determinado la necesidad de contar con un Sistema de Información, que permita apoyar gestión comercial y financiera de la empresa, dado el exponencial crecimiento que se proyecta, para ello, necesita realizar un mantenimiento Evolutivo al sistema que posee la empresa, considerando los requerimientos de crecimiento derivados de los antecedentes antes señalados.  Para llevar a cabo, los nuevos desarrollos de requerimientos, se ha considerado una fase inicial de levantamiento y rediseño de la base de datos, para ello, se deberá analizar el actual Modelo de Datos, aplicar mejoras en su diseño, que permita soportar la implementación nuevas funcionales que deberá disponer la nueva versión del Sistema, aprovechando que fue construido bajo arquitectura orienta a servicios (SOA)  La segunda fase considera que Ud., realice una Mantenimiento Evolutivo, dado los requerimientos levantados y rediseño de la base de datos, lo cual, sería parte del proyecto a presentar en las diferentes organizaciones publicas o privas, donde se buscaría el financiamiento para llevar a cabo las nuevas implementaciones, para lo cual, se tiene considerado contratar sus servicios informáticos, dado los posibles recursos financieros obtenidos, producto de la adjudicación de algún concurso para pymes.  Para efectos de llevar a cabo la primera fase del proyecto, relacionado con la nueva versión del sistema informático utilizado por la empresa, Ud., deberá considerar los actuales recursos disponibles a la fecha, es decir, realizar apoyo en la obtención de información para presentar en los diferentes fondos concursables y obtención de información que permita postular a la empresa en estos beneficios para pymes.  NOTA: Para desarrollar los requerimientos iniciales, se debe considerar lo siguiente:   * Cree un nuevo usuario llamado practica2 con password practica2. * Asigne privilegios de connect, resource al usuario practica1. * Conéctese posteriormente a SQL Developer como usuario practica2 y ejecute el archivo PBY3001\_E2\_ScriptCreaTablas.SQL para poblar las tablas del Modelo de datos que se muestra a continuación.     El jefe del Departamento Comercial, requiere contar con un reporte de la gestión de ventas emitidos con boletas y facturas de los últimos 12 meses, considerando para ello, el poblamiento de la tabla DETALLE\_VENTA, lo cual, permitirá mejor los tiempos de respuesta a nivel de gestión, dado que la información a poblar, sería solo de nivel resumen, para análisis y toma de decisiones de los niveles gerenciales de la empresa.  Por otra parte, el Jefe de Recursos Humanos accedió a realizar un mejoramiento de remuneraciones del mejor vendedor que haya realizado ventas con BOLETAS, para lo cual aplicará un aumento de la comisión en un 1%, y el sueldo base aumentador en 10%  Para las ventas con FACTURAS, también se ha considerado un aumento para el vendedor que tenga menos ventas con este documento, como una forma de incentivarlo, para lo cual aplicará un aumento de la comisión en un 0,2 %, y el sueldo base aumentador en 3%.  Dado lo anterior, se solicita a Ud., aplicar dichos criterios, reflejándose en los antecedentes de los vendedores que se vieron afectados con este beneficio.    Al final de proceso desarrollado, el resultado parcial esperado debe ser el siguiente:  **TABLA: DETALLE\_VENTA (VISTA PARCIAL)**    **TABLA: VENDEDOR ANTES DE BENEFICIO**    **TABLA: VENDEDOR DESPUÉS DE BENEFICIO**     1. Considerando las necesidades de información para toma de decisiones, y en lo particular sobre catálogo de productos, un empleado del área informática, implemento una tabla histórica de producto, para mantener el registro de las variaciones de precios para productos de origen extranjero.   Todo estaba resultado bien, hasta que el jefe de marketing se dio cuenta que las promociones de productos, no estaban apareciendo en la el Sistema. Por tal motivo, el jefe de informática, determinó que los cambios se reflejaron en la tabla histórica y no en la tabla producto del ambiente productivo.  Debido a la situación antes señalada, se requiere actualizar la tabla producto del ambiente productivo, considerando los datos de la tabla histórica, que no fue bien utilizada, como quedó demostrado por el jefe de marketing.  Los datos a ser actualizado, deberán entregar el siguiente resultado esperado, para productos de origen extranjero:  **TABLA: PRODUCTO (Procedencia Importada):**    **TABLA: PRODUCTO\_HISTORICO (Procedencia Importada):**    RESULTADO ESPERADO TABLA PRODUCTO: (VISTA PARCIAL)     1. Consiente que los colaboradores de la empresa, son parte fundamental del éxito creciente, y como una forma de apoyar la gestión del recurso humano, el jefe de ventas, desea gestionar el pago de bono de escolaridad para los vendedores y también un bono de antigüedad, para lo cual, requiere hacer una simulación de los costos estimados, antes de ser presentado al Jefe de Recursos Humanos y el Jefe de Finanzas, para evaluar disponibilidad presupuestaria, antes de su aplicación en el proceso de remuneraciones.   Para lo anterior, se deberá considerar las siguientes tablas, las cuales consideran tramos de beneficios para aplicar los criterios antes indicados:  **TABLA: VENDEDOR**    **TABLA: TRAMO\_ANTIGUEDAD**    **TABLA: TRAMO\_ESCOLARIDAD**      La simulación requerida, debe considerar el poblamiento de la tabla PAGO\_VENDEDOR y la aplicación de porcentajes de ambos tramos, se deberá aplicar sobre el sueldo base de cada vendedor, entregando el siguiente resultado.  **Total bonos, corresponde a la suma de los cálculos de tramo de antigüedad y escolaridad de vendedor**. |