**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sigla Asignatura** | **PBY3001** | **Nombre Curso** | **Programación de Base de Datos** | | |
| Créditos | 10 | Hrs. Semestrales Totales | 90 | Requisitos | CBY2001 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 esperado:**  Construir bloques anónimos PL/SQL simples para solucionar los requerimientos de información planteados |
| **Nombre de la actividad:**  **Generando Información para Gerencia Comercial, sobre gestión de RRHH** |
| **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 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 el 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\_N3:  **GUÍA DE PLSQL Nº3**  **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 tuene 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 llevaran 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 continua con el resto de los vendedores. Adicionalmente, tener presente que todos lo 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.    Requerimientos Técnicos:   * Definir 2 variables BIND para ser usadas en la implementación del LOOP.  1. 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)   * Si diferencia es hasta 500.000, clasificación es “Cliente realiza muchas compras”. * Si diferencia se encuentra entre 500.001 y 1.000.000, clasificación es “Cliente Medio, respecto a compras”. * Si diferencia es mayor a 1.000.000 “Cliente no compra, candidato a campaña marketing” |   Como resultado del procesamiento de información, se obtendrá el siguiente resultado, teniendo presente datos de cliente a la fecha.  Tabla: CLIENTE\_GESTION     1. 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:     1. 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 a las siguientes reglas de negocio:   * El sueldo base de los vendedores, es el siguiente:      * 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 incentivas 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 especifiacciones de reajuste antes indicada, entregando como resultado, los siguientes resultados.     1. 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:    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.    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. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| X Individual  □ Grupal   * Tamaño del grupo:   □ 2 □ 3-5 □ 6-8 □ + de 8 | | **Recursos de información:**  **□ Impreso**   * **Test de entrada** * **Guia\_N\_01** * **Guía\_N\_2**   **□ 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 |