**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE PRESENCIAL**

|  |
| --- |
| **Aprendizaje**  Construir bloques anónimos PL/SQL simples para solucionar los requerimientos de información planteados, utilizando cursores implícitos y explícitos |
| **Nombre de la actividad:**  **Generando Información para Gerencia Comercial** |
| **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 la gestión de ventas, que permita optimizar los flujos de cajas de la cuenta corriente de la empresa, considerando las diferentes formas de pago y entidades bancarias.  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 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\_N5:  **GUÍA DE PLSQL Nº5**  **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.  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.  Dadas las ventas realizadas por los clientes de la empresa y considerando los diferentes tipos de pagos, sean estos con efectivo, tarjetas bancarias y cheques, se ha estimado necesario, realizar un análisis de las ventas con los diferentes tipos de pago.  Dado lo anterior, se desea hacer una simulación de nuevos incentivos, para estimular los pagos con determinadas formas de pago, esto considerando que las tarjetas de créditos demoran muchos días en hacer efectivo el ingreso a la cuenta corriente de la empresa, por otra parte, los cheque también han experimentado problemas de cobros, por tanto, se desea hacer una planificación de gestión de ventas lo cual se ha coordinado con el Gerente de Recursos Humanos  Como primera etapa, para la obtención de información a niveles de Gestión y cumplimiento de requerimientos, 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 practica5 con password practica5 * Asigne privilegios de connect, resource al usuario practica5. * Conéctese posteriormente a SQL Developer como usuario practica5 y ejecute el archivo scripts\_crea\_tablas\_bd\_lubricentro\_exp5.SQL para poblar las tablas del Modelo de datos que se muestra a continuación.      1. El jefe de Ventas fue informado sobre las bajas de flujos de caja de la empresa, para lo cual, solicitaron su apoyo para hacer gestiones de mejora en su área y poder aportar en la recuperación de la empresa.   Dado esta necesidad de empresa, realizó la siguiente propuesta de incentivo para los vendedores de la empresa, quien confía en sus capacidades y está seguro que con aumento de comisión, las ventas mejorarán. Tiempo atrás, los vendedores habían manifestado la necesidad de ajuste a sus comisiones de venta, razón por lo cual, esta es una excelente oportunidad par cumplir con ambas necesidades.  Dado lo anterior, se requiere un proceso que permita ajustar la comisión de vendedores, según el siguiente detalle:   * **El vendedor que haya realizado mayor venta con boleta**, tendrá un aumento porcentual de su comisión, según el monto total vendido **dividido por 100**, por ejemplo, si un vendedor **suma ventas** con boletas por $700.000, su aumento de comisión será 7%. Si el vendedor al momento de ser contratado, tenía asignado una comisión de 2%, ahora su comisión será 9%. * **El vendedor que haya realizado mayor venta con factura**, tendrá un aumento porcentual de su comisión, según el monto total vendido **dividido por 200**, por ejemplo, si un vendedor **suma ventas** con boletas por $800.000, su aumento de comisión será 4%. Si el vendedor al momento de ser contratado, tenía asignado una comisión de 2%, ahora su comisión será 6%. * Por cada proceso generado de cálculo y actualización de comisión se deberá ingresar como un registro auditable en la TABLA AUDIT\_PROCESO, indicando fecha del sistema, mensaje de error con el nombre de vendedor y porcentaje de comisiones, con boletas y facturas.   NOTA: si para ambos procesos de ajustes (según el tipo de documento de venta) es vendedor es el mismo, entonces la comisión final de dicho vendedor, para los ajustes anteriores, será 13%. Como requerimiento técnico se debe considerar el uso de cursores implícitos.  Los datos originales a considerar son los siguientes:  **TABLA VENDEDOR**    Realizado el proceso, el resultado esperado será el siguiente:  **TABLA VENDEDOR**    **TABLA: AUDIT\_PROCESO** |