**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 gerente comercial, de acuerdo a necesidades de la empresa, ha decido hacer un ajuste del catálogo de promociones de productos y servicios automotrices.   El actual catálogo de promociones a considerar es el siguiente:    Dado lo anterior, se requiere un proceso que permita a través de la implementación de un bloque pl/sql y uso de cursores implícitos:   * Actualizar todo el catálogo de promociones, en lo que respecta porcentaje de descuento, para lo cual, el nuevo valor corresponderá al 50% de c/u de las promociones actuales.   Para efectos de auditoria, se debe registrar esta operación en la tabla AUDIT\_PROCESO, considerando para todos los casos la fecha de proceso : **23/03/18**     * Actualizar todo el catálogo de promociones**, cambiando la fecha desde al 23/03/18 y agregando 3 meses de vigencia** para c/u de las promociones actuales.   Para efectos de auditoria, se debe registrar esta operación en la tabla AUDIT\_PROCESO, considerando para todos los casos la fecha de proceso : **23/03/18**       * Para efectos de auditoria y estadísticas futuras, se solicita crear un registro que permita registrar el **promedio de descuentos modificados** para c/u de las promociones actuales.   El registro de esta información, debe ser guardada en tabla AUDIT\_PROCESO    Como resultado del procesamiento de los 3 procesosanteriores, se obtendrá lo siguiente:  **TABLA: AUDIT\_PROCESO**      **TABLA: PROMOCION** |