**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 del área de ventas conscientes de los flujos de caja de la empresa, y de las medidas que serán tomadas para mejorarlas, entre ellas, descuentos por pago en efectivos, pago con tarjeta de debido, cheque al día, entre otras medidas, requiere contar con un informe de gestión de ventas de acuerdo al tipo de documento, tipo de pago, entidad bancaria y por mes – año de proceso, para lo cual, se deberá considerar la creación de una nueva tabla asociada a las estadísticas de venta, de acuerdo a medios de pago, 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: GESTION\_PAGOS**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **NOMBRE COLUMNA** | **TIPO DE DATO** | **VALOR QUE ALMACENARÁ** | | FECHA\_PROCESO | Varchar2 de largo 7 (obligatorio) | Fecha de proceso de ventas, que estará dado por el tipo de documento de venta en formato mm/yyyy | | TIPO\_DOCTO | Varchar2 de largo 3 (obligatorio) | Tipo de venta: FAC: Facturas BOL: Boletas | | CODTIPOPAGO | Numérico de largo 3 (obligatorio) | Código de tipo de pago | | NOMPAGO | Varchar2 de largo 30 (obligatorio) | Descripción de tipo de pago | | CODBANCO | Numérico de largo 3 (obligatorio) | Código de banco | | NOMBANCO | Varchar2 de largo 30 (obligatorio) | Nombre de banco. | | CANT\_DOCTOS | Numérico de largo 8 (obligatorio) | Sumatoria de cantidad de documentos, por mes y año de proceso, sean boletas y facturas | | TOTAL\_DOCTOS | Numérico de largo 8 (obligatorio) | Sumatoria del total de ventas, por mes y año de proceso, sean boletas y facturas |   Como resultado del procesamiento de información, se obtendrá lo siguiente, teniendo presente datos de ventas por mes-año de proceso y ordenado por este mismo criterio.    Como requerimiento técnico se debe considerar el uso de cursor explícito.  Adicionalmente, el jefe de informática ha solicitado el desarrollo de 2 versiones de bloque pl/sql, con el objeto de poder analizar la perfomance de la base de datos, dada las 2 versiones, que permita entregar un mejor servicio a los usuarios finales.  **3.a)** tratamiento de cursores como filas  **3.b)** tratamiento de cursor con uso de variables  **TABLA: GESTION\_PAGOS** |