

## Paradigma lógico

# Música para todes

*Un sistema hecho en Prolog, para el pago a los artistas y saber qué discos fueron exitosos.*



De cada disco sabemos en qué año salió y cuántas copias vendió

```
% disco(artista, nombreDelDisco, cantidad, año).
disco(floydRosa, elLadoBrillanteDeLaLuna, 1000000, 1973).
disco(tablasDeCanada, autopistaTransargentina, 500, 2006).
disco(rodrigoMalo, elCaballo, 5000000, 1999).
disco(rodrigoMalo, loPeorDelAmor, 50000000, 1996).
disco(rodrigoMalo, loMejorDe, 50000000, 2018).
disco(losOportunistasDelConurbano, ginobili, 5, 2018).
disco(losOportunistasDelConurbano, messiMessiMessi, 5, 2018).
disco(losOportunistasDelConurbano, marthaArgerich, 15, 2019).
```

De los artistas conocemos a su manager y sus característica:

```
%manager(artista, manager).
manager(floydRosa, normal(15)).
manager(tablasDeCanada, buenaOnda(cachito, canada)).
manager(rodrigoMalo, estafador(tito)).

% habitual(porcentajeComision)
% internacional(nombre, lugar)
% trucho(nombre)
```

En todos los puntos, hacer que el predicado principal sea inversible y hacer ejemplos de consultas que lo muestren.

1. **clasico** Permite deducir si un artista tiene un disco llamado loMejorDe o alguno con más de 100000 de copias vendidas.
2. **cantidadesVendidas** Relaciona un artista con la cantidad total de unidades vendidas en la historia.
3. **derechosDeAutor** Relaciona a un artista con importe total en concepto de derechos de autor. Cada venta aporta 100 pesos al artista, descontando la parte que se cobra su manager, en caso de contar con uno (si no tiene manager, no se le descuenta nada)
  - a. Un manager habitual se queda con un porcentaje de las ganancias de cada artista.
  - b. Un manager internacional cobra un porcentaje de las ganancias que depende de su lugar de residencia. (Por ejemplo, para Canadá es un 5%, para México un 15%, etc)
  - c. Un manager trucho se queda con todo.
4. **namberuan** Encontrar al artista autogestionado número 1 de un año, que es el artista sin manager con el disco que tuvo más unidades vendidas en dicho año.
5. Si se agrega un nuevo tipo de manager, ¿qué hay que hacer? ¿Qué concepto nos ayuda?