

AD RECUPERACIÓN UT3 – 12- Mayo 2022

NUMERO	NOMBRE	NOMBRE DIRECTOR	NP VENTAS	IMP VENTAS
XXXXX	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXX	XXX	XX.XXX.XXX,XX
XXXXX	XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXX	XXX	XX.XXX.XXX,XX
Totales:				
Nombre de representante con más IMP-VENTAS: XXXX.XXX.XXX,XX				

COD REGIÓN: XXXX NOMBRE REGIÓN: XXXXXXXXX
CÓDIGO Y CIUDAD DE LA OFICINA CON MÁS TOTAL VENTAS POR REGIÓN: XXXXXXXXX

OFICINAS DE LA REGIÓN:

Puntuaciones: 25

- Informe correctamente presentado, alineado correctamente, colocando el punto de los miles y la coma de los decimales en IMP VENTAS y en los totales de IMP VENTAS, saltando las líneas correctamente, y con los datos bien calculados. **1,5 puntos.**
- Cod región y nombre región correctamente mostrados: **0,5 puntos**
- Código y ciudad de la oficina con más total ventas por región correctamente calculados y mostrados: **1,5 puntos.**
- Cabecera de la oficina con sus datos. Si la oficina no tiene director debe aparecer 'No definido' en la columna NOMBRE DIRECTOR. Si la región no tiene oficinas, no debe aparecer la cabecera de oficina: **2puntos**
- Detalles de representantes de la oficina. Si el representante no tiene director aparecerá como nombre de director 'No tiene': **1,5 puntos**
- Totales de los representantes de la oficina (con consultas correctamente calculado y mostrado): **1,5 puntos.**
- Nombre de representante con más imp-ventas (con consultas correctamente calculado y mostrado): **1,5 puntos.**

CRITERIOS E Y H

2º) Realiza un método que ponga a ceros el número de ventas y el importe de las ventas de los representantes de ventas; y el total ventas de la oficina. Todo en una transacción. **1,5 puntos**

3º) Realiza un método en el que introduzcas por teclado los datos de las ventas para insertarlos en la tabla VENTAS. Los datos se leerán en un proceso repetitivo hasta que el número de representante de ventas sea 0. Los datos que se leerán de teclado son:

- El número de representante de ventas.
 - El identificador del producto.
 - La cantidad debe ser > 0, si no se cumple se debe leer de nuevo.
- La fecha de la venta es la fecha actual.
- El número de representante de ventas y el identificador del producto deben existir para poder insertar la venta.
- Antes de insertar la venta se debe calcular el stock actual del producto restandole la cantidad introducida. Si el nuevo stock actual es < que el stock mínimo no se insertará la venta. Se visualizará mensaje indicándolo
- Se debe actualizar el stock actual del producto siempre y cuando no sea menor que el stock mínimo.
- Visualizar mensajes de los valores del stock antes y después de modificar.
- Se incluirá todo el proceso de introducción de ventas en una única transacción.

Inserción correcta de la venta: **2,5 puntos**

Actualización correcta del producto mostrando los valores antes y después de actualizar: **2 puntos**

AD RECUPERACIÓN UT3 – 12- Mayo 2022

4º) Realiza un método que actualice el importe de las ventas de los representantes de ventas y el número de ventas a partir de las ventas (se sumará a lo que ya hay). A continuación actualiza el TOTAL_VENTAS de cada oficina acumulando los importes de venta de los representantes de las correspondientes oficinas.

- Todas las actualizaciones se incluirán en una única transacción.
 - Visualizar mensajes de los valores antes y después de modificar.
- Actualización correcta de REPVENTAS mostrando los valores antes y después de actualizar: **2 puntos**
- Actualización correcta de OFICINAS mostrando los valores antes y después de actualizar: **2 puntos**

FORMATO DE ENTREGA

CREA UN FICHERO COMPRIMIDO DE NOMBRE: RA3RECU_ApellidosNombre.zip que contenga:

- El proyecto Java con nombre RA3RECU_ApellidosNombre, dentro estará la clase con el método **main()** que que ejecute todos los métodos en el orden indicado en el enunciado.
- Esta clase se llamará **MainApellidosNombre.java**.
- El ejecutable **Main.jar** que lanza la aplicación.

Para probar el ejercicio se ejecutará el JAR desde la línea de comandos del DOS: **java -jar Main.jar**
Versión del entorno Java donde se ejecutará el jar: 1.8.

Cualquier excepción no controlada que hace que se detenga la ejecución del programa resta 5 puntos del ejercicio.

Las puntuaciones son las indicadas si el ejercicio hace lo que pide y no se producen errores de compilación ni ejecución.

EVALUACIÓN DE LOS SIGUIENTES CRITERIOS

e) Se han desarrollado aplicaciones que modifican y recuperan objetos persistentes.	Ejercicio Práctico	40%
f) Se han desarrollado aplicaciones que realizan consultas usando el lenguaje SQL.(propio de la herramienta)	Ejercicio Práctico	30%
h) Se han gestionado las transacciones.	Ejercicio Práctico	8%

Partimos de la base de datos MySQL ra3hib, usuario y clave con el mismo nombre. Las tablas son las siguientes:

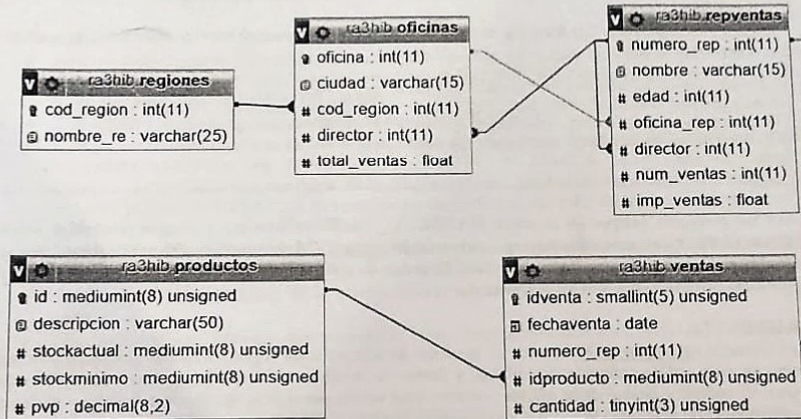


TABLA REPVENTAS: Contiene los representantes de ventas. 1 fila por representante de ventas:

```

numero_rep int not null primary key, -- Número del representante de ventas
nombre varchar(15) not null, -- Nombre del representante de ventas
edad int, -- Edad del representante de ventas
oficina_rep int, -- Oficina donde trabaja el representante de ventas
director int, -- Número de representante de su Director
num_ventas int, -- Número de ventas realizadas por el representante
imp_ventas float not null -- Importe de las Ventas realizadas por el representante de ventas.
  
```

TABLA OFICINAS: Contiene cada una de las oficinas donde trabajan los representantes de ventas. 1 fila por oficina:

```

oficina int not null primary key, -- código de la oficina
ciudad varchar(15) not null, -- ciudad donde está situada la oficina
cod_region int not null, -- Cod región donde se adscribe la oficina
director int, -- Número del Representante de ventas director de la oficina
total_ventas float not null --Importe total de las Ventas realizadas
  
```

en la oficina

TABLA REGIONES: Contiene los nombres de las regiones. 1 fila por región:

```

cod_region int not null primary key -- Cod región
nombre_re varchar(25) -- Nombre de región
  
```

TABLA VENTAS: Contiene las ventas de los representantes de ventas. Cada representante de ventas puede tener muchas ventas:

```

idventa smallint(5) unsigned not null auto_increment primary key, -- id venta
fechaventa date not null, -- fecha de la venta
numero_rep int not null, -- numero del representante de ventas
idproducto mediumint unsigned not null, -- id del producto
cantidad tinyint(3) unsigned not null, -- cantidad vendida
  
```

TABLA PRODUCTOS: Contiene los datos de los productos que venden los representantes de ventas. Una fila por producto.

```

id mediumint unsigned not null primary key, --ID del producto
descripcion varchar(50) not null, -- descripción del producto
stockactual mediumint unsigned default 0, -- stock actual
stockminimo mediumint unsigned default 0, -- stock mínimo
pvp decimal(8,2) default 0 --PVP del producto
  
```

Crea un proyecto eclipse de nombre RA3RECU_ApellidosNombre y mapea las tablas utilizando HIBERNATE. Crea una clase Java y en su método `main()` (MainApellidosNombre.java) crea cuatro métodos uno para cada uno de los ejercicio. El orden de ejecución de los métodos es la numeración de los ejercicios. Los ejercicios son los siguientes:

CRITERIO F)

1º) Utilizando consultas HQL obtener el siguiente listado por cada región, ordenado por código de región y dentro de cada región ordenado por oficina, y dentro de la oficina ordenado por número de representante de ventas. El código y ciudad de la oficina con más total ventas por región, las líneas de totales y el nombre de representante con más IMP-VENTAS, se calcularán también mediante consultas HQL.

```

=====
COD REGION: xxxx NOMBRE REGION: xxxxxxxxxx
CÓDIGO Y CIUDAD DE LA OFICINA CON MÁS TOTAL VENTAS POR REGION: xxxxxxxx
  
```

OFICINAS DE LA REGIÓN:

OFICINA	CIUDAD	NOMBRE DIRECTOR	TOTAL VENTAS
xxxxx	xxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxxxx	xx.xxx.xxx,xx

REPRESENTANTES DE LA OFICINA:

NUMERO	NOMBRE	NOMBRE DIRECTOR	Nº VENTAS	IMP VENTAS
xxxxx	xxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxxxx	xxx	xx.xxx.xxx,xx
xxxxx	xxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxxxx	xxx	xx.xxx.xxx,xx
Totales:			xxx	xx.xxx.xxx,xx
Nombre de representante con más IMP-VENTAS:			xxxxxxxxxxxxxxxxxx	

OFICINA	CIUDAD	NOMBRE DIRECTOR	TOTAL VENTAS
xxxxx	xxxxxxxxxxxxxx	xxxxxxxxxxxxxxxxxx	xx.xxx.xxx,xx

REPRESENTANTES DE LA OFICINA: