

## PRÁCTICA 3

1) Indique cuál es el valor de *c* en cada caso:

*c* := *a* AND *b*;

	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>
a)	TRUE	TRUE	
b)	TRUE	FALSE	
c)	NULL	TRUE	
d)	NULL	FALSE	

*c* := *a* OR *b*;

	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>
a)	TRUE	TRUE	
b)	TRUE	FALSE	
c)	NULL	TRUE	
d)	NULL	FALSE	

2) Cree un procedimiento para cambiar el objetivo de ventas de una oficina dada, basándose en el total de pedidos recibidos en dicha oficina. Tenga en cuenta los siguientes puntos:

- El número de la oficina debe ser un parámetro de entrada al procedimiento.
- Halle la cantidad de pedidos recibidos en dicha oficina.
- Si la cantidad es menor a 5, cambie el objetivo de la oficina a 5.000.
- Si la cantidad se encuentra entre 5 y 9 inclusive, cambie el objetivo de la oficina a 10.000.
- Si la cantidad supera los 9, cambie el objetivo de la oficina a 15.000.
- Si la oficina no ha recibido pedidos aún, establézcale un objetivo de 3.000.
- Confirme los cambios.
- Ejecute el procedimiento y vea los cambios.

Nota: para poder comparar los cambios que producirá la ejecución del procedimiento, es recomendable que antes de la ejecución consulte y tome nota de los valores de los datos que se verán afectados por el procedimiento.

3) Escriba un procedimiento que haga un ciclo entre los números de oficinas (1 a 5) para actualizar la cuota de ventas de todos los vendedores. **No ejecute un COMMIT.**

- Para todos los vendedores, cuyos cargos no son ni 'GERENTE DE SEGMENTO' ni 'SUPERVISOR': si el número de la oficina es par, cambie la cuota de ventas de los vendedores de esa oficina a 5.000; en caso contrario cámbielo a 6.500.
- Una vez que las filas fueron actualizadas, averigüe cuántas filas se modificaron. Imprima las siguientes oraciones en la pantalla basado en la cantidad de líneas actualizadas.
  - Si se actualizaron menos de 3 líneas, la oración debe ser "Menos de 3 vendedores se actualizaron en la oficina X" donde X representa el número de oficina.
  - En otro caso, la oración debe ser "Y filas se actualizaron en la oficina X", donde

Y es la cantidad de filas modificadas y X es el número de oficina.

- c) Deshaga los cambios (ROLLBACK). Coloque un punto de corte en la sentencia condicional donde se verifica la cantidad de filas actualizadas. Ejecute el procedimiento. Consulte el nodo Pila para controlar los valores de las variables a medida que avanza por las sentencias del ciclo.

Si tiene tiempo complete los siguientes ejercicios:

- 4) Escriba un procedimiento que inserte nuevos vendedores en la tabla vendedores.

- a) Cree una secuencia, llamada ID\_VEND\_SEQ, para manejar automáticamente la identificación del vendedor. La secuencia deberá empezar en 100, incrementarse de a 1 y generar un número máximo de 999. No mantener valores en memoria y no permitir que la secuencia cicle.

CREATE SEQUENCE	id_vend_seq
INCREMENT BY	1
START WITH	100
MAXVALUE	999
NOCACHE	
NOCYCLE;	

- b) Cree parámetros para el apellido, nombre, domicilio y fecha de nacimiento. El domicilio del vendedor será en la misma ciudad donde se encuentra la oficina a la cual será asignado.
- c) Utilice la secuencia anteriormente creada para obtener un número que identifique unívocamente al nuevo vendedor.
- d) Defina una constante para el cargo con el valor 'EJECUTIVO DE CUENTAS JUNIOR'.
- e) Coloque en la fecha de ingreso la fecha de hoy.
- f) Asigne el vendedor a la oficina donde trabaja 'MILANESSI'.
- g) El vendedor responderá al jefe de la oficina en cuestión.
- h) Para determinar la cuota de ventas y la comisión, encuentre el vendedor con menor cuota de ventas, dentro del mismo cargo, y asígnele los dos valores de acuerdo a los de este vendedor. Si hay varios empleados con la misma cuota de ventas, elija cualquiera de ellos.
- i) Deje el resto de los datos sin especificar.
- j) Verifique que el vendedor ha sido agregado, consultando el número de vendedor, la identificación de la persona a la cual responde y la oficina a la cual fue asignado.
- 5) Cree un procedimiento que seleccione el apellido, la fecha de ingreso y la comisión de un vendedor, basado en un número de vendedor pasado como parámetro. Imprima un mensaje en la pantalla basado en cualquier combinación de los siguientes criterios. Pruebe con los vendedores cuyas identificaciones son: 1, 4, 7, 8, 9, 10 y 14.

Criterio	Mensaje
La comisión es mayor al 15%	"Apellido" tiene una comisión mayor al 15%
El apellido contiene "R"	El apellido contiene R
La fecha de ingreso fue en marzo	"Apellido" comenzó en Marzo
Ninguno de los anteriores	"Apellido" no cumple ningún criterio

- 6) Cree un procedimiento para insertar una nueva localidad en la tabla LOCALIDADES.

- a) Cree parámetros para el código postal, el nombre de la localidad y el código de la provincia.

- b) El valor del código postal auxiliar será “1”, si no hay otras localidades con el mismo código postal; en cambio será el número inmediato superior al último código postal auxiliar, si existen en la base de datos otras localidades con el mismo código postal.
  - c) Muestre todos los datos de la nueva localidad creada. Para ello, defina un registro capaz de almacenar la fila de la tabla LOCALIDADES recientemente insertada, y muestre los valores de sus campos.
- 7) Cree un procedimiento que modifique el código de la provincia de una localidad existente.
- a) Cree parámetros para el código postal, el código postal auxiliar y el código de la provincia donde se ubicará la localidad.
  - b) Modifique el código de la provincia con el nuevo valor que corresponda a la localidad ingresada.
  - c) Muestre todos los datos de la localidad modificada.
  - d) Verifique el procedimiento. ¿Qué ocurre si se introduce un código de provincia que no existe?
- 8) Cree un procedimiento que elimine la localidad creada en el ejercicio 6.
- a) Cree parámetros para el código postal y el código postal auxiliar de la localidad a borrar.
  - b) Imprima en pantalla la cantidad de filas afectadas.
  - c) Verifique el procedimiento.
    - ¿Qué ocurre si introduce un código postal y código postal auxiliar que no existen?  
.....
    - ¿Qué ocurre si quiere borrar una localidad donde reside una oficina, vendedor, proveedor o cliente?  
.....