

Realice los siguientes 10 queries en la base de datos de Ventas. Hágalo en un solo script .sql

Actualice la base de datos para que ORIN y OINV tenga fechas del año en curso. Los campos son docDate, DocDueDate. Actualice ambas tablas para dejar esos campos en el año actual.

Update OINV set docdate = Dateadd(yy, 5, DocDate), docduedate = Dateadd(yy, 5, DocDueDate),

1. *Para cada Zona y cliente de el monto total de las facturas y el monto total de las devoluciones.*

Rank() - Row_number()

2. *Haga un ranking de los vendedores, de forma que se obtenga el que más vende hasta el que menos vende en el ultimo mes calendario. Muestre el nombre y el monto, además un consecutivo raking, donde el que más vende tenga un 1, el segundo un 2, etc.*
3. *De un informe de **todas** las marcas con el monto vendido, no importa si no vendió aparecerá con cero vendido. Ordénelas de mayor a menor por monto.*
4. *De un informe de todos los productos y su cantidadde existencias en cada uno de los almacenes, pero los almacenes deben aparecer uno por columna. Debe mostrar solo los productos que tengan al menos una unidad en algún almacén. Ejemplo de columnas: Código;Descripción;01;02;03;04;05;INT;MP
SUM(CASE ...)
PIVOT*
5. *Por país y para **cada uno de los meses** del año, **los 12 meses**, de el monto vendido, la cantidad de facturas, la cantidadde notas de crédito, el monto de facturas y el monto de notas de crédito. Debe recibir el año en el where.(2025, 2024 siempre aparecen los 12 meses aunque sea en cero)*
6. *Para cada producto, muestre la el código, el nombre, la marca y el monto facturado
y monto devuelto en enero, febrero, marzo, abril ... diciembre del año en curso. Los meses deben ser columnas resultado del query. Ejemplo: Codigo, Descripción, Marca, Venta 01, Dev. 01, Venta02, Dev. 02, ... Venta 12, Dev. 12.
SUM(CASE)*
7. *De el nombre de los productos que se facturaron (solo facturas) en el último mes cerrado, el monto y cantidad vendidas de aquellos productos que nunca se han devuelto (nota de crédito)*

not in

8. *Por cada país de el nombre de mejor y peor cliente, es decir el que más se vende y el que menos se le vende. Deben aparecer todos los países. LEFT o RIGHT*
9. *Para cada unas de las zonas, de el nombre del día de la semana que más se vende y el monto vendido, el nombre del día de la semana que menos se vende y el monto vendido.*
10. *Para cada cliente considere que no han pagado las facturas ni aplicado las notas de crédito. De el cliente, el monto no vencido, el monto vencido entre 0-30 días, el monto vencido entre 31-60 días, el monto vencido entre 61-90, el monto vencido a más de 90 días. Utilice la fecha de vencimiento respecto con el día actual para calcular los vencimientos.*

Cliente	no vencido	0-30	31-60			
AMAZON.	1000.	0	200	300	0	0