

Caso de estudio

Una empresa de ventas de repuestos y accesorios para automóviles, ha encargado un estudio sobre la performance de los vendedores y de la situación de las comisiones que ha pagado la empresa a los mismos. Para ello se cuenta con la siguiente información tabulada:

Venta					
Factura Nº	Vendedor		Detalle Venta		
	Nombre	CodRegión	Codigo	Cantidad	Descuento en \$
125	José Prado	1	1	5	20
365	Marcela Carrasco	2	5	5	80
125	José Prado	1	4	3	20
4874	Mario Torrez	3	1	2	60
365	Marcela Carrasco	2	3	3	80
4874	Mario Torrez	3	3	3	60
471	Mario Torrez	2	1	6	0
6587	José Prado	3	2	2	30
745	Mario Torrez	2	2	2	80
958	José Prado	3	3	1	30
851	Marcela Carrasco	1	4	2	60
471	Mario Torrez	2	3	1	0
6587	José Prado	3	5	3	30
6587	José Prado	3	4	2	30
471	Marcela Carrasco	2	5	3	0
471	Marcela Carrasco	2	2	4	0
365	Marcela Carrasco	2	1	2	80
4874	Mario Torrez	3	5	2	60

Repuestos		
Código	Nombre	Precio Unitario
1	Bomba de agua	700
2	Filtro de combustible	250
3	Filtro de aceite	150
4	Pastilla de Frenos	480
5	Líquido refrigerante	120

Región	
Código	Nombre
1	Central
2	Noroeste
3	Patagonia

En base a estos hechos usted debe desarrollar las siguientes reglas:

- i. Listar el número de factura, nombre de región y nombre del producto asociado de cada venta que posea un precio unitario mayor a 300. regla1/1.
- ii. Dado el nombre de una región, mostrar la sumatoria de todas las cantidades vendidas en la región. regla2/2.
- iii. Listar los montos de venta totales de las regiones 1 y 2, el monto de venta total se calcula como ((precio unitario del producto * cantidad) – descuento), listar la región y el monto asociado. regla3/2.

