**Universidad de Managua**

**Maestría de Informática Empresarial**

**Asignatura: Lenguaje SQL**

**Actividad Práctica 6:**

Tomando en cuenta la Base de Datos de ejemplo de la Clase 2:

Ejercicios de Consultas Simples:

1. Halla los vendedores contratados antes de 1988.
2. Listar las oficinas cuyas ventas están por debajo del 80% del objetivo.
3. ¿Cuál es el nombre y el límite de crédito del cliente número 2107?
4. Listar los pedidos cuyos importes están entre 30000 y 40000.
5. Listar los pedidos obtenidos por los vendedores 107, 109, 101 y 103.
6. Listar todos los vendedores cuyos nombres comience con B.
7. Listar todos los productos del fabricante QSA cuyo identificador comience por XK.
8. Listar los vendedores a los que se ha asignado oficina.
9. Hallar todos los vendedores que están por debajo de la cuota, pero cuyas ventas no son inferiores a 150000.
10. ¿Cuántos pedidos de más de 25000 hay en los registros?
11. ¿Cuántas oficinas de ventas tienen vendedores que superan sus cuotas?
12. ¿Cuál es el promedio de los objetivos de las oficinas del Este?
13. ¿Cuál es el límite de crédito más pequeño entre los clientes?
14. ¿Cuál es el total de ventas de los vendedores que son Dir Ventas?
15. ¿Cuántos vendedores han tomado algún pedido?

Ejercicios de Consultas Agrupadas:

1. ¿Cuántas oficinas hay en cada una de las ciudades?
2. Determinar la cantidad de productos pedidos por cada cliente con importe de pedidos mayor que 50000.

Ejercicios de Consultas Multitablas:

1. Para cada oficina obtenga la suma total de la cuota y las ventas de sus vendedores.
2. Liste los pedidos de los productos del fabricante REI, indicando el número del pedido, la fecha en que se realizó, el cliente que lo solicitó y el vendedor que tomó el pedido.

Ejercicios de Consultas con Composiciones Externas:

1. ¿De cuántos productos no se han producido pedidos? ¿Cuáles son?
2. Listar los clientes que no hayan solicitado ningún pedido.

Ejercicios de SubConsultas:

1. Listar todas las oficinas cuyos objetivos exceden a la suma de las cuotas de los vendedores que trabajan en ellas.
2. Listar los directores mayores de 40 años y que dirigen a un vendedor cuyas ventas superan a la cuota y que no trabajan en la misma oficina que el director.