**Consultas con Subconsultas Repaso**

1.- Obtener los nombres de los representantes de ventas que tienen al menos un cliente asignado.

SELECT repventas.NOMBRE from repventas, clientes where clientes.NUM\_CLIE = repventas.NUM\_EMPL AND clientes.NUM\_CLIE is not null

2.- Encontrar los clientes cuyo límite de crédito es superior al promedio de todos los clientes.

SELECT clientes.\* from clientes where clientes.LIMITE\_CREDITO = (SELECT avg(CLIENTES.LIMITE\_CREDITO) from clientes)

3.- Mostrar los productos que no han sido pedidos.

SELECT productos.ID\_PRODUCTO

from productos left join pedidos on productos.ID\_PRODUCTO = pedidos.PRODUCTO

where pedidos.NUM\_PEDIDO is null

4.- Listar los clientes que han realizado pedidos por un importe total superior a 1000.

SELECT clientes.\*

from clientes LEFT JOIN pedidos ON pedidos.CLIE = clientes.NUM\_CLIE

where pedidos.IMPORTE > 1000

5.- Nombres de los clientes que han hecho el mismo número de pedidos que el cliente ‘TechCorp’.

6.- Regiones de las oficinas que tienen como ventas máximas, las mismas ventas máximas que la región ‘oeste’.

7.-productos que tienen un precio mayor que la media de precios de los productos.

8.- Productos que no han sido fabricados en fábricas que han hecho productos cuyo importe es menor que la media.

9.- Obtener los representantes de ventas cuyas ventas sean mayores que las de alguno de los representantes de la oficina 4.

10.- Listar los clientes cuyo límite de crédito sea mayor que el límite de crédito de todos los clientes atendidos en la ciudad de Nueva York.