

### **TIPO A**

A partir del esquema relacional formado por las siguientes tablas, realizar las actividades que se detallan a continuación:

#### **PRODUCTO**

<b>CodProducto</b>	NUMBER
Nombre	VARCHAR2, de 20
Tipo	VARCHAR2, de 15
PrecioUnitario	NUMBER

#### **CLIENTE**

<b>DNICliente</b>	VARCHAR2, de 10
Nombre	VARCHAR2, de 20
FechaAlta	Fecha
País	VARCHAR2, de 20

#### **VENTA**

<b>CodProducto</b>	NUMBER
<b>DNICliente</b>	VARCHAR2, de 10
<b>FechaVenta</b>	Fecha
Cantidad	NUMBER

- 1. (1 punto)** Realizar una consulta que muestre la cantidad total de productos que ha comprado cada cliente.
- 2. (1 punto)** Muestra la nacionalidad que ha comprado mayor número de productos de tipo Menaje durante los días 1 y 5 incluidos.
- 3. (1 punto)** Realizar una vista que muestre el nombre del cliente, el producto que compró, la fecha de compra de cada producto y el subtotal (resultado de multiplicar la cantidad comprada de ese mismo artículo por su precio unitario). Se debe mostrar los datos organizados por nombre de cliente, fecha de venta y nombre de producto.
- 4. (1 punto)** A partir de la vista anterior con los subtotales calculados, obtener el importe total aplicando un IGIC al 6% para los artículos comprados por un cliente en una misma fecha.
- 5. (1 punto)** Realizar una consulta que muestre el importe total de las compras de productos de Tipo 'Menaje' para cada uno de los clientes junto con el nombre de dicho cliente, incluyendo aquellos que no han comprado productos de ese tipo.
- 6. (1 punto)** Mostrar el nombre del cliente o clientes que hayan comprado el producto más caro de todos. Mostrar en otra columna el nombre de ese producto.
- 7. (1 punto)** Realizar una vista llamada 'Totales por Producto' con los siguientes datos: Código del Producto, Nombre del Producto, Importe Total de las Ventas del Producto y fecha de la última venta del producto.

- 8. (0,5 puntos)** Muestra los nombres de los productos que no han sido vendidos a ningún cliente
- 9. (0,5 puntos)** Muestra los nombres de los clientes que no han comprado producto alguno.
- 10. (1 punto)** Muestra los distintos tipos de productos junto al nombre del cliente que ha comprado más unidades de ese tipo de producto.
- 11. (1 punto)** Calcular para cada cliente el tiempo que lleva registrado en el sistema en años y días. La consulta resultante mostrará tres columnas: nombre del cliente, número de años y número de días. Obviamente, el valor obtenido para la columna número de días nunca podrá ser mayor o igual a 365 días.