OBJETIVO

El alumno afianza los contenidos impartidos relativos a SELECT con cruces de varias tablas. Usa la estructura de datos recomendada.

ENTREGA

El alumno deberá entregar un .sql o script con todos los ejercicios resueltos.

ACTIVIDADES

**1.- Lanza este script de creación.**

Tabla **empleados**

* ***numemp***: número del empleado
* ***nombre*** : nombre y apellidos del empleado
* ***edad*** : edad del empleado
* ***oficina*** : número de la oficina donde trabaja el empleado, p.ej. Antonio Viguer trabaja en la oficina 12 de Alicante
* ***titulo*** : el cargo que desempeña el empleado
* ***contrato*** : fecha en que se contrató al empleado
* ***jefe*** : número de su jefe inmediato, p.ej. El jefe de Antonio Viguer es José González. Observar que Luis Antonio no tiene jefe, es el director general.
* ***cuota*** : cuota del empleado, sería el importe mínimo de ventas que debe alcanzar el empleado en el año
* ***ventas*** : importe de ventas realizadas durante este año

Create table empleados (

numemp number (3),

nombre varchar2(30),

edad number(2),

oficina number(2),

titulo varchar2(30),

contrato date,

jefe number(3),

cuota number (6,2),

ventas number (7,2));

insert into empleados values (101,'Antonio',45,12,'Representante','20/10/86',104,300,50892.75);

insert into empleados values (102,'Juana',48,21,'Representante','10/12/86',108,300,54896.75);

insert into empleados values (103,'Alvaro',29,21,'Representante','10/12/86',104,350,64896.53);

insert into empleados values (104,'Juan',33,12,'Dir Ventas','01/03/87',104,200,50892.5);

insert into empleados values (105,'José',37,13,'Representante','20/10/86',108,380,80892.80);

insert into empleados values (106,'Vicente',52,11,'Dir General','15/05/87',null,400,22821.18);

insert into empleados values (107,'Luis',49,22,'Representante','11/10/99',108,300,10992.24);

insert into empleados values (108,'Jorge',62,21,'Dir Ventas','20/09/00',106,600,25820.36);

insert into empleados values (109,'Ana',45,11,'Representante','18/10/86',106,350,18234.48);

insert into empleados values (110,'Maria',41,null,'Representante','25/04/96',104,300,17820.43);

Tabla **oficinas**

* oficina: código de la oficina
* ciudad: ciudad donde está ubicada
* region : región a la que pertenece
* dir : director de la oficina (su número de empledo) por ejemplo la oficina 12 tiene como director el empleado104 José González.
* objetivo : objetivo de ventas que debe alcanzar la oficina
* ventas: ventas de la oficina

create table oficinas(

oficina number (2),

ciudad varchar2(40),

region varchar2(20),

dir number (3),

objetivo number (7,2),

ventas number (7,2));

insert into oficinas values(11,'Valencia','este',106,3000,4500);

insert into oficinas values(12,'Alicante','este',106,3000,4500);

insert into oficinas values(13,'Valencia','este',104,1000,500);

insert into oficinas values(21,'Castellón','este',105,12000,8500);

insert into oficinas values(22,'Badajoz','este',108,4000,5500);

insert into oficinas values(23,'A Coruña','oeste',108,5000,8500);

insert into oficinas values(24,'Madrid','centro',108,6000,4500);

insert into oficinas values(26,'Madrid','centro',null,3500,6500);

insert into oficinas values(28,'Badajoz','este',null,8000,9500);

Tabla **clientes**

* numclie: número de cliente
* nombre : nombre y apellidos del cliente
* repclie : nº del representante asignado al cliente.
* Cada cliente tiene un representante asignado (el que figura en repclie) que será el que generalmente le atienda.
* limitecredito : límite de crédito del cliente

create table clientes (

numclie number (4),

nombre varchar2(25),

repclie number(3),

limitecredito number (6,2));

insert into clientes values (2101, 'Luis G',106,6000);

insert into clientes values (2102, 'Alvaro R',101,6000);

insert into clientes values (2103, 'Jaime L',105,6000);

insert into clientes values (2104, 'Antonio C',101,6000);

insert into clientes values (2105, 'Juan S',102,4000);

insert into clientes values (2106, 'Julian L',110,4000);

insert into clientes values (2107, 'Julio A',109,4000);

insert into clientes values (2108, 'Alberto J',103,6500);

insert into clientes values (2109, 'Cristobal G',103,7000);

insert into clientes values (2110, 'Maria S',108,8000);

insert into clientes values (2111, 'Luisa M',104,6000);

insert into clientes values (2112, 'Cristina B',102,6000);

insert into clientes values (2113, 'Vicente G',101,4000);

insert into clientes values (2114, 'José T',106,2000);

insert into clientes values (2115, 'Juan G',108,6000);

insert into clientes values (2116, 'Luis B',109,8000);

insert into clientes values (2117, 'Carlos G',102,6000);

insert into clientes values (2118, 'Javier M',103,6000);

insert into clientes values (2119, 'Rubén A',105,6000);

insert into clientes values (2120, 'Daniel E',102,4000);

insert into clientes values (2121, 'Diego S',107,6500);

insert into clientes values (2122, 'Víctor V',105,6000);

insert into clientes values (2123, 'Antonio C',104,5000);

insert into clientes values (2124, 'Aljandro S',103,6000);

Tabla **productos**

* idfab: identificativo del fabricante del producto
* idproducto : código que utiliza el fabricante para codificar el producto. Observar que aparecen varias líneas con el mismo idproducto (41003), por lo que la clave principal de la tabla deberá ser idfab+idproducto
* descripcion: nombre del producto
* precio: precio del producto
* existencias: nº de unidades del producto que tenemos en almacén.

Create table productos(

idfab char(5),

idproducto char(5),

descripcion varchar(30),

precio number(6,2),

existencias number(4));

insert into productos values('aci','41001','arandela',15.8,0);

insert into productos values('aci','41002','bisagra',8.3,7);

insert into productos values('aci','41003','rodamiento',25.28,27);

insert into productos values('rei','41004','enchufe',18,72);

insert into productos values('aci','41005','manivela',0,null);

insert into productos values('aci','41672','extractor',null,25);

insert into productos values('aci','41009','plato',350.8,18);

insert into productos values('aci','41001','tornillo',0.8,40);

insert into productos values('aci','41001','clavo',0.98,28);

insert into productos values('bic','112','perno',51.8,33);

insert into productos values('bic','113','red',22.45,15);

insert into productos values('bic','114','red',50.63,18);

insert into productos values('aci','41010','bomba b1',0,0);

insert into productos values('bic','115','bomba b2',null,24);

insert into productos values('aci','41012','junta',null,2);

insert into productos values('aci','41001','culata',66.36,1);

insert into productos values('fea','xk47','destornillador',6.24,100);

insert into productos values('fea','xk48','tijeras',18,41);

insert into productos values('qsa','2a44','cable c1',0,33);

insert into productos values('rei','r001','cable c2',null,25);

insert into productos values('rei','r002','cable c3',33.14,22);

insert into productos values('inmm','in001','latiguillo',18.7,27);

insert into productos values('inmm','in002','martillo',63.7,7);

insert into productos values('inmm','in003','cortador',1.35,16);

insert into productos values('qsa','2a45','lija fina',2,44);

insert into productos values('qsa','2a46','lija gruesa',4,17);

Tabla **pedidos**

* codigo : nº secuencial que sirve de clave principal
* numpedido: nº de pedido. Observar que un pedido puede tener varias líneas.
* fechapedido : fecha del pedido
* clie : cliente que efectua el pedido
* rep : representante que tramita el pedido
* fab: fabricante del producto que se pide
* producto : idproducto del producto que se pide.
* cant : cantidad que se pide del producto
* importe : importe de la línea de pedido

create table pedidos(

codigo number(4),

numpedido number(6),

fechapedido date,

clie number(4),

rep number(3),

fab char(5),

producto char(5),

cant number(4),

importe number(8,2));

insert into pedidos values (1,110036,'02/01/97',2107,110,'aci','41001',9,358.36);

insert into pedidos values (2,110036,'02/01/97',2109,110,'aci','41001',5,200.38);

insert into pedidos values (3,110036,'02/01/97',2110,106,'aci','41002',2,150.36);

insert into pedidos values (4,112963,'02/02/97',2111,107,'aci','41003',1,218.39);

insert into pedidos values (5,112968,'03/01/97',2111,108,'rei','41004',3,15.36);

insert into pedidos values (6,112975,'04/01/97',2112,102,'rei','41005',40,18.24);

insert into pedidos values (7,112987,'05/08/97',2113,103,'rei','41009',25,298.89);

insert into pedidos values (8,113303,'22/11/00',2114,109,'rei','41672',1,398.74);

insert into pedidos values (9,113007,'24/10/97',2115,110,'fea','112',2,147.58);

insert into pedidos values (10,113002,'01/10/97',2116,110,'fea','113',3,421.39);

insert into pedidos values (11,113013,'02/01/97',2117,103,'fea','114',4,132.36);

insert into pedidos values (12,113013,'02/01/97',2120,105,'fea','xk47',5,214.39);

insert into pedidos values (13,113013,'02/01/97',2122,107,'bic','xk48',6,741.24);

insert into pedidos values (14,110040,'24/01/97',2123,108,'bic','41001',7,1247.96);

insert into pedidos values (15,110040,'24/01/97',2124,109,'qsa','r002',8,24.39);

insert into pedidos values (16,110041,'02/01/98',2109,103,'qsa','41001',9,170.18);

insert into pedidos values (17,110042,'02/01/99',2109,110,'qsa','xk47',19,247.36);

insert into pedidos values (18,110043,'02/01/98',2110,109,'qsa','2a45',39,369.48);

insert into pedidos values (19,110044,'02/01/97',2111,108,'qsa','41001',3,250.96);

insert into pedidos values (20,110045,'26/07/98',2121,107,'qsa','r001',4,288.74);

insert into pedidos values (21,110045,'26/07/98',2122,106,'inmm','in003',5,3689.4);

insert into pedidos values (22,110045,'26/07/98',2124,105,'inmm','in002',7,358.36);

**2.- Listar los vendedores (numemp, nombre, y nº de oficina) que trabajan en oficinas que tienen ventas superiores a su objetivo.**

**3.- Listar los vendedores que no trabajan en oficinas dirigidas por el empleado 108.**

**4.- Listar los productos (idfab, idproducto y descripción) para los cuales no se ha recibido ningún pedido de 200 o más.**

**5.- Listar las oficinas en donde haya un vendedor cuyas ventas representan más del 55% del objetivo de su oficina.**

**6.- Listar las oficinas en donde todos los vendedores tienen ventas que superan al 50% del objetivo de la oficina.**

**7.- Listar las ofivcinas que tengan un objetivo mayor que la suma de las cuotas de sus vendedores.**