

PRACTICAS SQL

Dadas las siguientes tablas de ejemplo se pide realizar las consultas u operaciones abajo indicadas. Deberéis entregar un documento con las sentencias de creación y consulta correspondientes. (Para comprobar las consultas podéis trabajar con ACCESS)

TABLAS DE EJEMPLO

numemp	nombre	edad	oficina	título	contrato	jefe	cuota	ventas
101	Antonio Viguer	45	12	representante	20/10/86	104	300.000 Pts	305.000 Pts
102	Alvaro Jaumes	48	21	representante	10/12/86	108	350.000 Pts	474.000 Pts
103	Juan Rovira	29	12	representante	01/03/87	104	275.000 Pts	286.000 Pts
104	José González	33	12	dir ventas	19/05/87	106	200.000 Pts	143.000 Pts
105	Vicente Pantalla	37	13	representante	12/02/88	104	350.000 Pts	368.000 Pts
106	Luis Antonio	52	11	dir general	14/06/88		275.000 Pts	299.000 Pts
107	Jorge Gutiérrez	49	22	representante	14/11/88	108	300.000 Pts	186.000 Pts
108	Ana Bustamante	62	21	dir ventas	12/10/89	106	350.000 Pts	361.000 Pts
109	María Sunta	31	11	representante	12/10/99	106	300.000 Pts	392.000 Pts
110	Juan Víctor	41		representante	13/01/90	104		76.000 Pts

Tabla **empleados** con los siguientes campos:

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

título: 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

oficina	ciudad	region	dir	objetivo	ventas
11	Valencia	este	106	575.000 Pts	693.000 Pts
12	Alicante	este	104	800.000 Pts	735.000 Pts
13	Castellon	este	105	350.000 Pts	368.000 Pts
21	Babajoz	oeste	108	725.000 Pts	836.000 Pts
22	A Coruña	oeste	108	300.000 Pts	186.000 Pts
23	Madrid	centro	108		
24	Madrid	centro	108	250.000 Pts	150.000 Pts
26	Pamplona	norte			
28	Valencia	este		900.000 Pts	0 Pts

Tabla **oficinas** con los siguientes campos:

oficina: código de la oficina

ciudad: ciudad donde está ubicada

region: región a la que pertenece

dir: director de la oficina (su número de empleo) por ejemplo la oficina 12 tiene como director el empleado 104 José González.

objetivo: objetivo de ventas que debe alcanzar la oficina

ventas: ventas de la oficina

numclie	nombre	repclie	limitecredito
2101	Luis García Antón	106	65.000
2102	Alvaro Rodríguez	101	65.000
2103	Jaime Llorens	105	50.000
2105	Antonio Canales	101	45.000
2106	Juan Suárez	102	65.000
2107	Julian López	110	35.000
2108	Julia Antequera	109	55.000
2109	Alberto Juanes	103	25.000
2111	Cristóbal García	103	50.000
2112	María Silva	108	50.000
2113	Luisa Maron	104	20.000
2114	Cristina Bulini	102	20.000

Tabla **clientes** con los siguientes campos:

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 atiende.

limitecredito : límite de crédito del cliente

idfab	idproducto	descripcion	precio	existencias
aci	41001	arandela	58 Pts	277
aci	41002	bisagra	80 Pts	167
aci	41003	art t3	112 Pts	207
aci	41004	art t4	123 Pts	139
aci	4100x	junta	26 Pts	37
aci	4100y	extractor	2.888 Pts	25
aci	4100z	mont	2.625 Pts	28
bic	41003	manivela	652 Pts	3
bic	41089	rodamiento	225 Pts	78

Tabla **productos** con los siguientes campos:

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

codigo	numpedido	fechapedido	clie	rep	fab	producto	cant	importe
1	110036	02/01/97	2107	110	aci	4100z	9	22.500 Pts
2	110036	02/01/97	2117	106	rei	2a44l	7	31.500 Pts
3	112963	10/05/97	2103	105	aci	41004	28	3.276 Pts
4	112968	11/01/90	2102	101	aci	41004	34	3.978 Pts
5	112975	11/02/97	2111	103	rei	2a44g	6	2.100 Pts
6	112979	12/10/89	2114	108	aci	4100z	6	15.000 Pts
7	112983	10/05/97	2103	105	aci	41004	6	702 Pts
8	112987	01/01/97	2103	105	aci	4100y	11	27.500 Pts
9	112989	10/12/97	2101	106	fea	114	6	1.458 Pts
10	112992	15/04/90	2118	108	aci	41002	10	760 Pts

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

- 1 Listar los pedidos mostrando su número, importe, nombre del cliente, y el límite de crédito del cliente correspondiente (todos los pedidos tienen cliente y representante).
- 2 Listar los datos de cada uno de los empleados, la ciudad y región en donde trabaja.
- 3 Listar los pedidos superiores a 25.000 pts, incluyendo el nombre del empleado que tomó el pedido y el nombre del cliente que lo solicitó.
- 4 Listar las oficinas con objetivo superior a 600.000 pts indicando para cada una de ellas el nombre de su director.
- 5 Hallar los empleados que realizaron su primer pedido el mismo día en que fueron contratados.
- 6 Listar los empleados con una cuota superior a la de su jefe; para cada empleado sacar sus datos y el número, nombre y cuota de su jefe.
- 7 Listar los códigos de los empleados que tienen una línea de pedido superior a 10.000 ptas o que tengan una cuota inferior a 10.000 pts.
- 8 Listar los nombres de los clientes que tienen asignado el representante Alvaro Jaumes (suponiendo que no pueden haber representantes con el mismo nombre).
- 9 Listar los vendedores que no trabajan en oficinas dirigidas por el empleado 108.
- 10 Listar los productos (idfab, idproducto y descripción) para los cuales no se ha recibido ningún pedido de 25000 o más.
- 11 Listar los clientes asignados a Ana Bustamante que no han remitido un pedido superior a 3000 pts.
- 12 Listar las oficinas en donde haya un vendedor cuyas ventas representen más del 55% del objetivo de su oficina.
- 13 Listar las oficinas en donde todos los vendedores tienen ventas que superan al 50% del objetivo de la oficina.
- 14 Listar las oficinas que tengan un objetivo mayor que la suma de las cuotas de sus vendedores.
- 15 Subir un 5% el precio de todos los productos del fabricante ACI.
- 16 Añadir una nueva oficina para la ciudad de *Madrid*, con el número de oficina 30, con un objetivo de 100000 y región *Centro*.
- 17 Cambiar los empleados de la oficina 21 a la oficina 30.
- 18 Eliminar los pedidos del empleado 105.
- 19 Eliminar las oficinas que no tengan empleados.
- 20 A los empleados de la oficina 30 asignarles la oficina 21.