



CREADO POR:
ALAN-NICOLAS MIKOLAJCZYK

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN.....	3
1.1.	Sector de actividad al que pertenece la empresa.....	3
1.2.	Ámbito territorial donde va a desarrollar la actividad.....	3
1.3.	Descripción del producto/servicio que ofrece.....	9
1.4.	Necesidad que satisface el producto/servicio.....	9
1.5.	Mercado objetivo (tipo de cliente).....	9
1.	FORMA JURÍDICA.....	9
1.1.	Descripción de la forma jurídica de la empresa.....	9
1.2.	Trámites legales para la puesta en marcha de la empresa.....	10
2.	ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	11
2.1.	Análisis PEST:.....	11
2.2.	ANÁLISIS EXTERNO:.....	12
2.2.1.	Análisis del Entorno General:.....	12
2.2.2.	Análisis del sector al que pertenece la empresa (mediante las 5 fuerzas de Porter)	13
2.3.	ANÁLISIS DAFO:.....	13
2.3.1.	Fortalezas y Debilidades internas.....	13
2.3.2.	Oportunidades y Amenazas externas.....	14
3.	PLAN DE MARKETING.....	15
3.1.	Diseño del producto/servicio.....	15
3.2.	Marca (nombre, símbolo o logotipo).....	15
3.3.	Precio del producto/servicio.....	16
3.4.	Canal de distribución/transporte.....	16
3.5.	Comunicación (publicidad, promoción, propaganda, relaciones públicas).....	16
4.	PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS.....	17
4.1.	Objetivos de la empresa.....	17
4.2.	Árbol de decisiones de la empresa:.....	17
4.3.	Organigrama de la empresa (áreas de actividad y funciones).....	18
4.4.	Perfiles y responsabilidades de los puestos principales.....	19
4.5.	Plan de incorporación de personal.....	19
4.6.	Modalidades de contratación y retribución del personal.....	19
4.7.	Motivación y promoción.....	20
5.	PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN.....	20
5.1.	Inversiones iniciales en Activo No corriente y Activo corriente.....	20
5.2.	Plan de Financiación:.....	20

5.2.1.	Fondos propios.....	20
5.2.2.	Fondos ajenos.	20
5.3.	Comentario acerca de la Viabilidad económico-financiera	20
6.	MODELOS ENTIDA REALCION, MODELO RELACIONAL Y SUS CONSULTAS	21
7.	CONSULTAS DE LAS TABLAS	31
8.	PL/SQL	48
9.	RESUMEN DEL PROYECTO EMPRESARIAL	53

1. INTRODUCCIÓN. Explicación de la idea de negocio que debe contener:

En resumen, se puede decir que la empresa consta de 3 partes muy importantes, de esas 3, 2 las voy a decir como 1. Una parte de la empresa consta de venta al por mayor, o sea, distribución y venta desde la sede (y también almacén) a las tiendas (venta del producto y la logística a las tiendas). La segunda parte consta de la venta de cara al público.

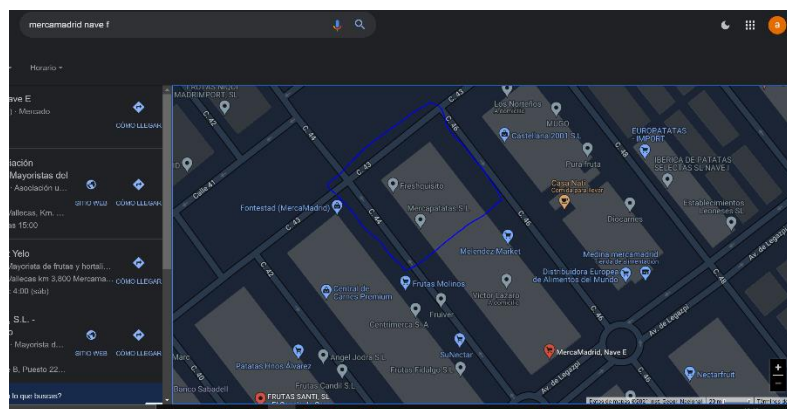
1.1. Sector de actividad al que pertenece la empresa.

La empresa pertenece al sector terciario, ya que ofrecemos un servicio, que es la venta al público. Aparte también estamos con la logística y el comercio al por mayor.

1.2. Ámbito territorial donde va a desarrollar la actividad.

La empresa va a desarrollarse principalmente en la comunidad de Madrid. Ahora profundizamos:

- La primera parte de la empresa se va a desarrollar en Mercamadrid (Av. Madrid, S/N, 28053 Madrid). Aquí en la zona de fruta y verdura vamos a ocupar 3 puestos y lo convertiremos en uno solo. Estaremos situados en la nave E puesto XXXXXX. En el maps estaremos aquí:



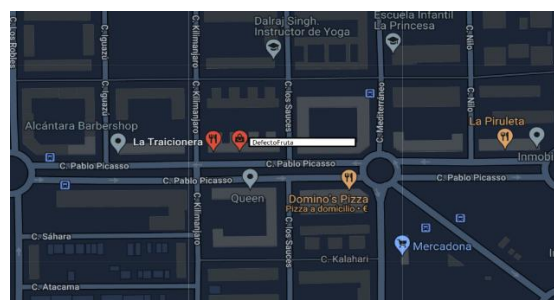
- En la segunda parte de la empresa, la de venta de cara al público lo que haremos será abrir varias tiendas por todo Madrid:

Tienda 1

Calle: Calles pablo Picasso & Calle Kilimanjaro, Alcorcón, Madrid

CP: 28922

Imagen MAPS:

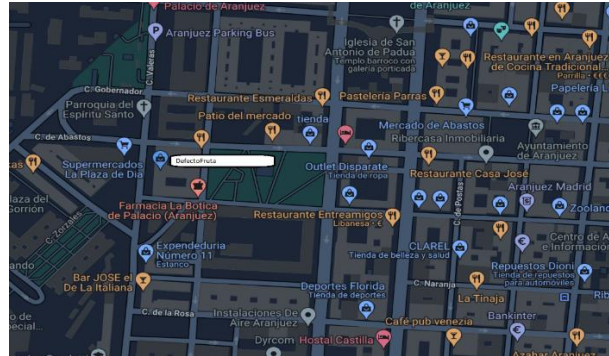


Tienda 2

Calle: Calle Valeras, Aranjuez, Madrid

CP: 28300

Imagen MAPS:

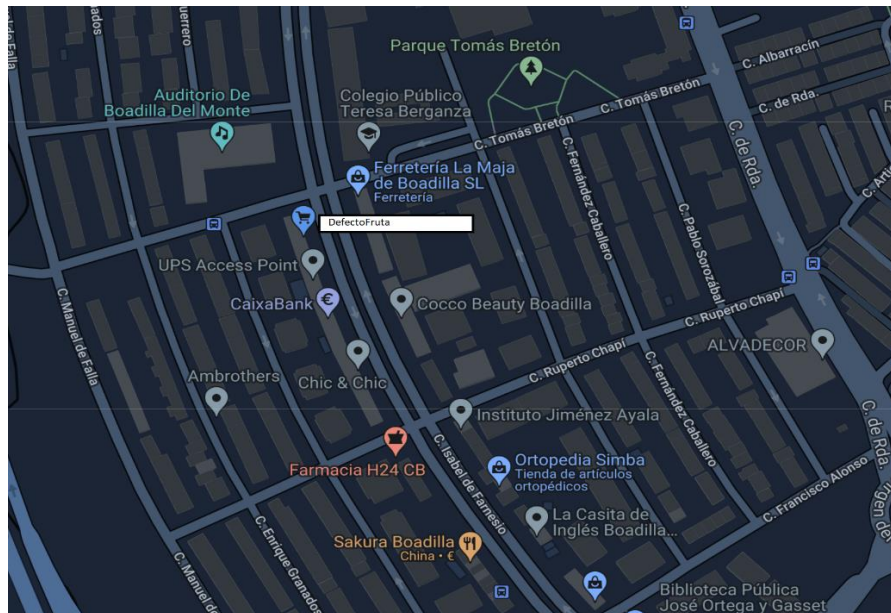


Tienda 3

Calle: Calle Isabel de Farnesio, 18, Boadilla del Monte, Madrid

CP: 28660

Imagen MAPS:

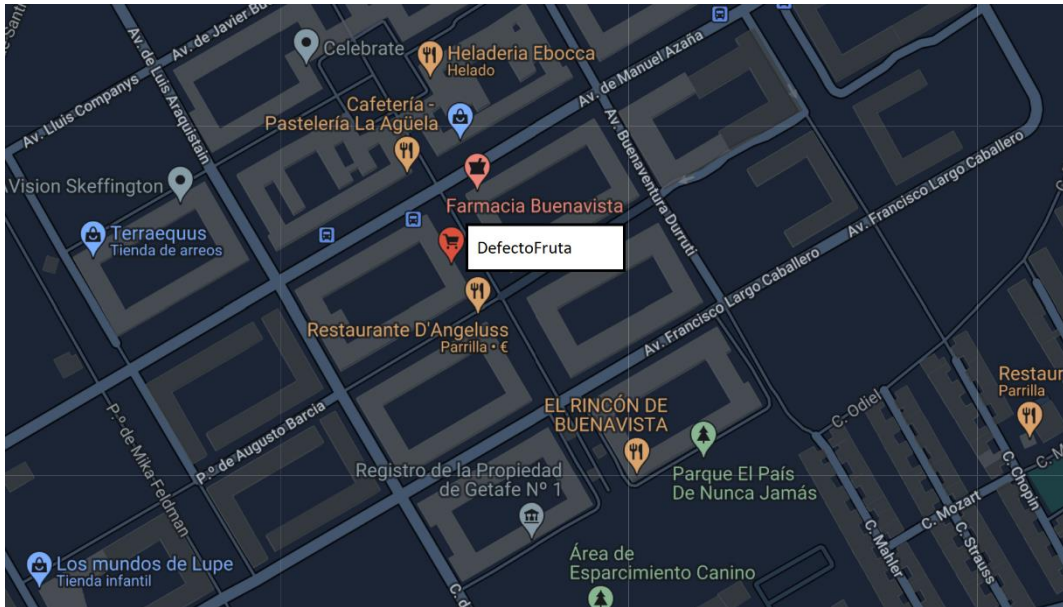


Tienda 4

Calle: Paseo de María Lejárraga,5,28905, Getafe,Madrid

CP: 28905

Imagen MAPS:

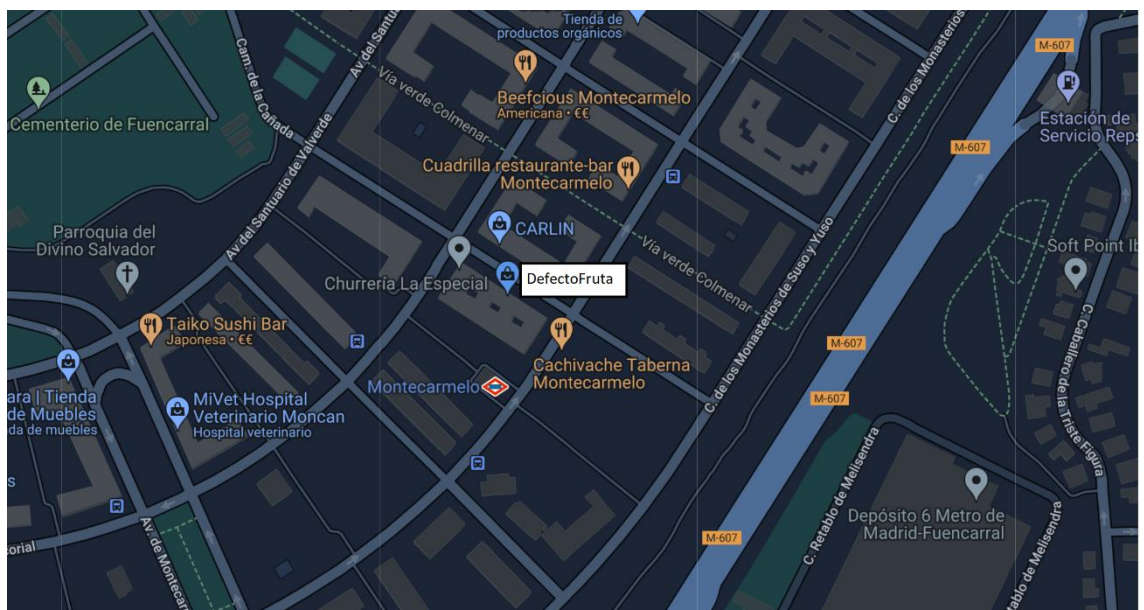


Tienda 5

Calle: Calle Monasterio de Samos,5, Montecarmelo, Madrid

CP: 28049

Imagen MAPS:

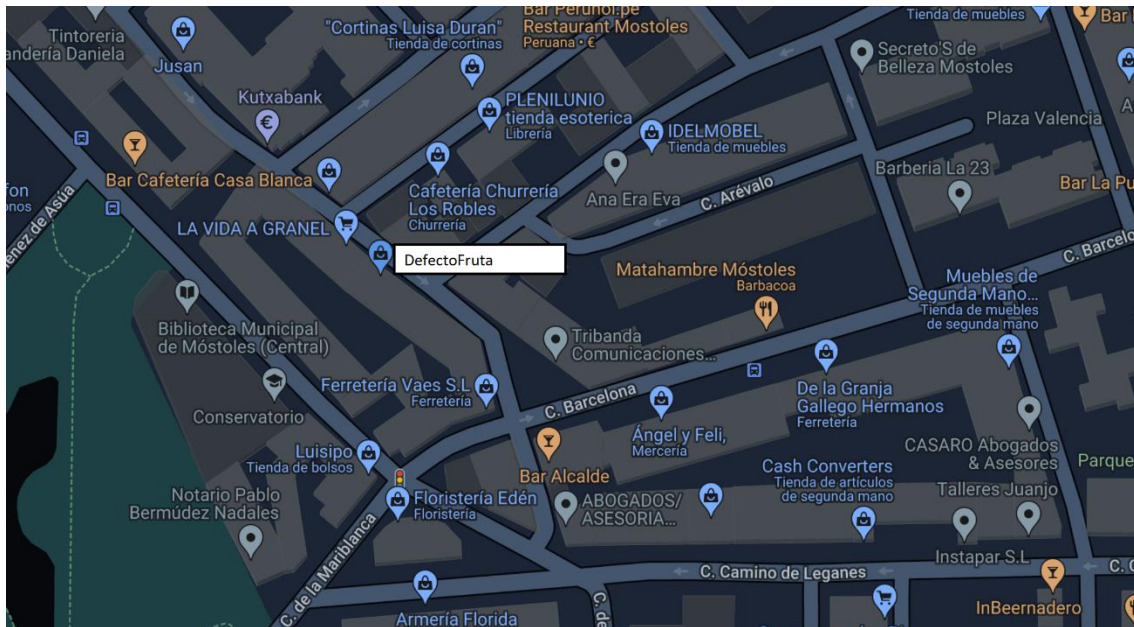


Tienda 6

Calle: Calle de San Marcial,24, Móstoles,Madrid

CP: 28937

Imagen MAPS:

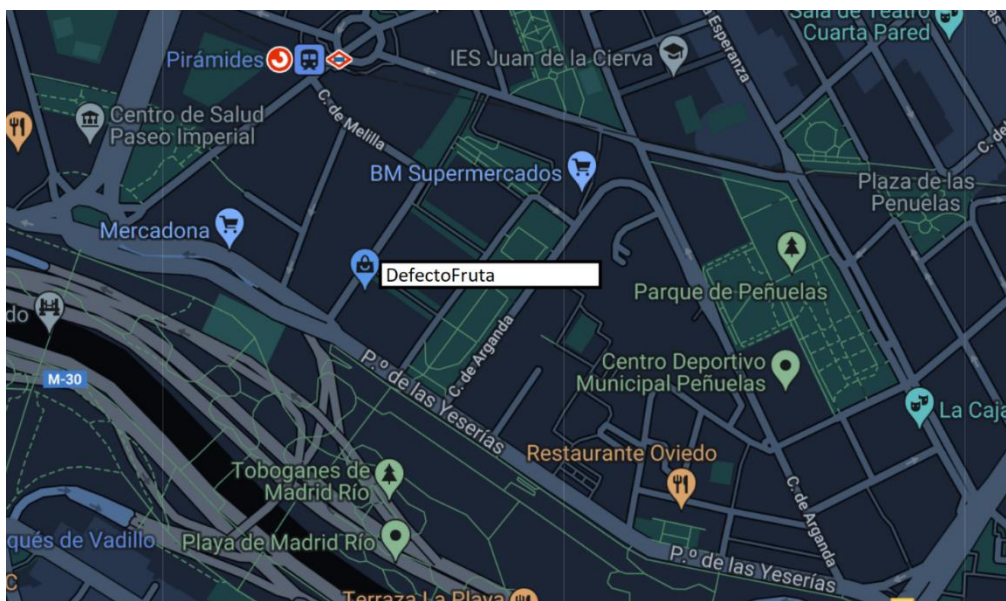


Tienda 7

Calle: Paseo de las Yeserías, 15, Pirámides, Madrid

CP: 28005

Imagen MAPS:

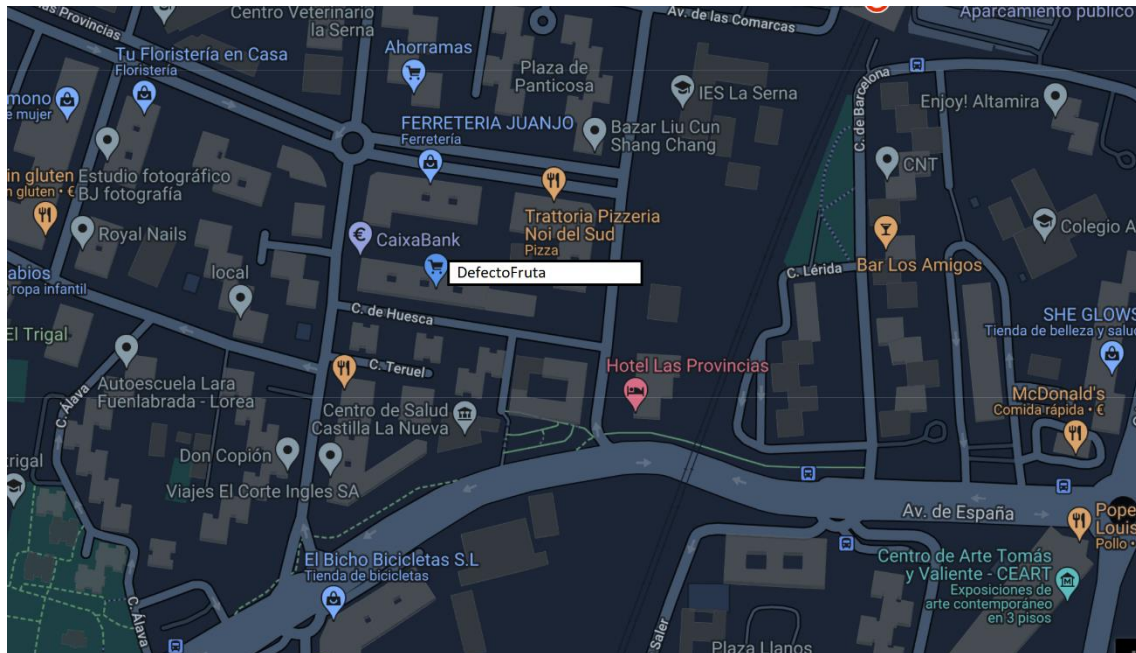


Tienda 8

Calle: Calle de castilla la nueva,34, Fuenlabrada, Madrid

CP: 28941

Imagen MAPS:

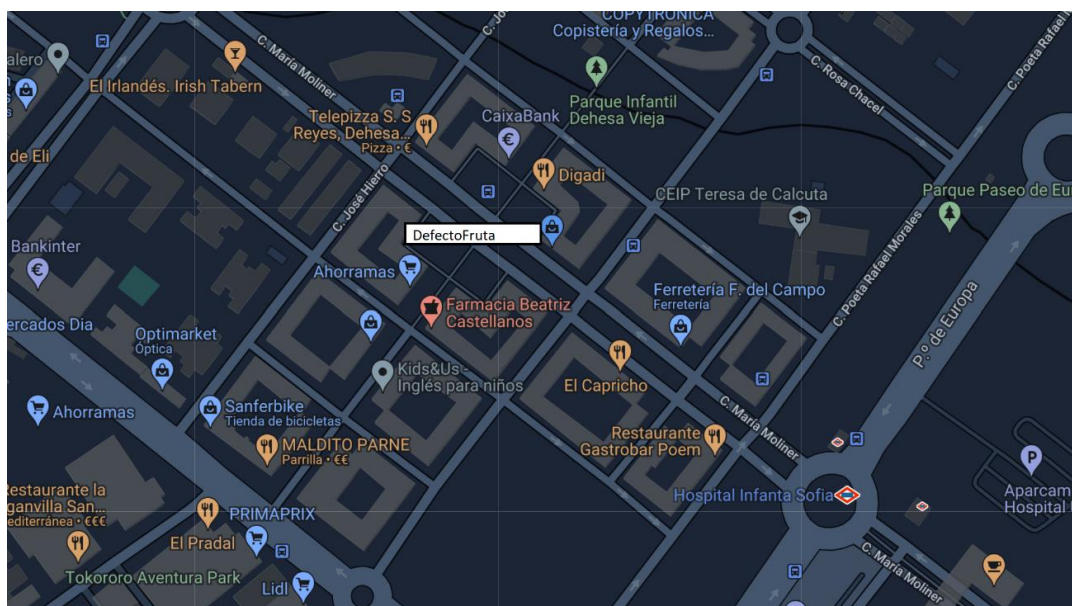


Tienda 9

Calle: Plaza de Concha Espina,3, San Sebastián de los Reyes, Madrid

CP: 28702

Imagen MAPS:

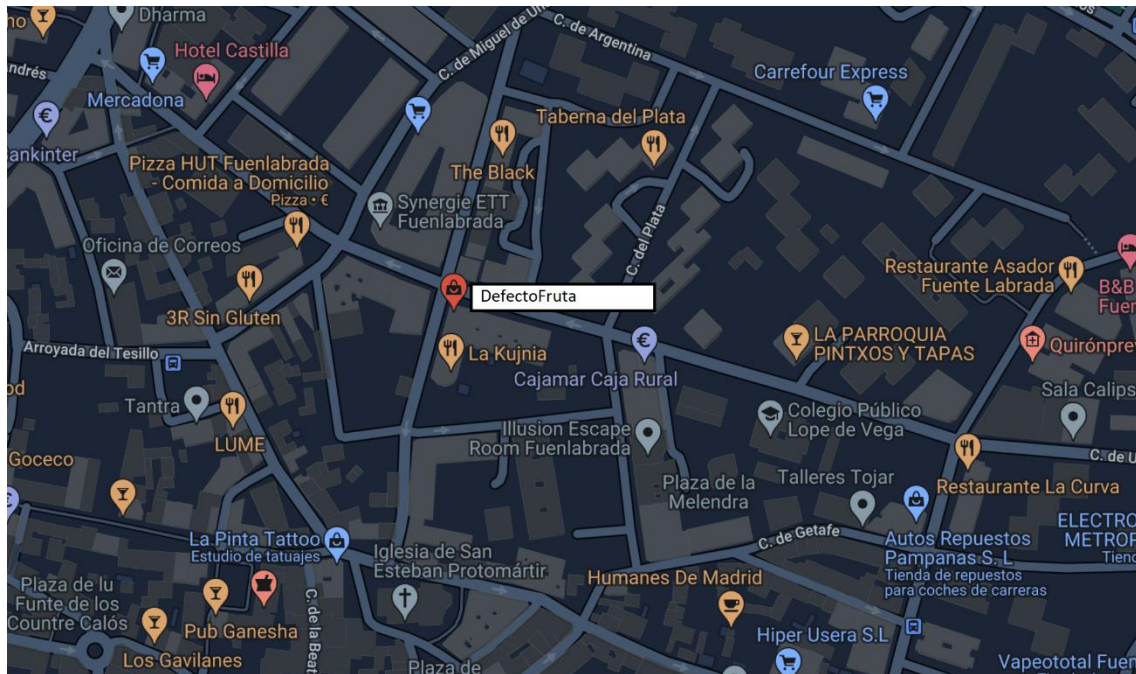


Tienda 10

Calle: Calle Francisco Javier Sauquillo,31,Fuenlabrada,Madrid

CP: 28944

Imagen MAPS:

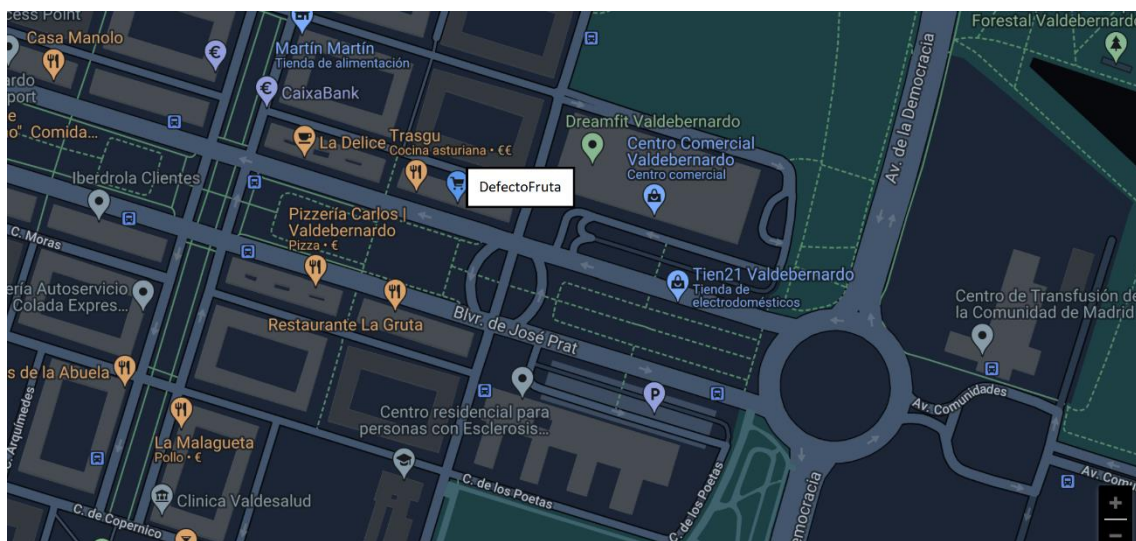


Tienda 11

Calle: Blvr. De José Prat,29,Valdebernardo,Madrid

CP: 28032

Imagen MAPS:

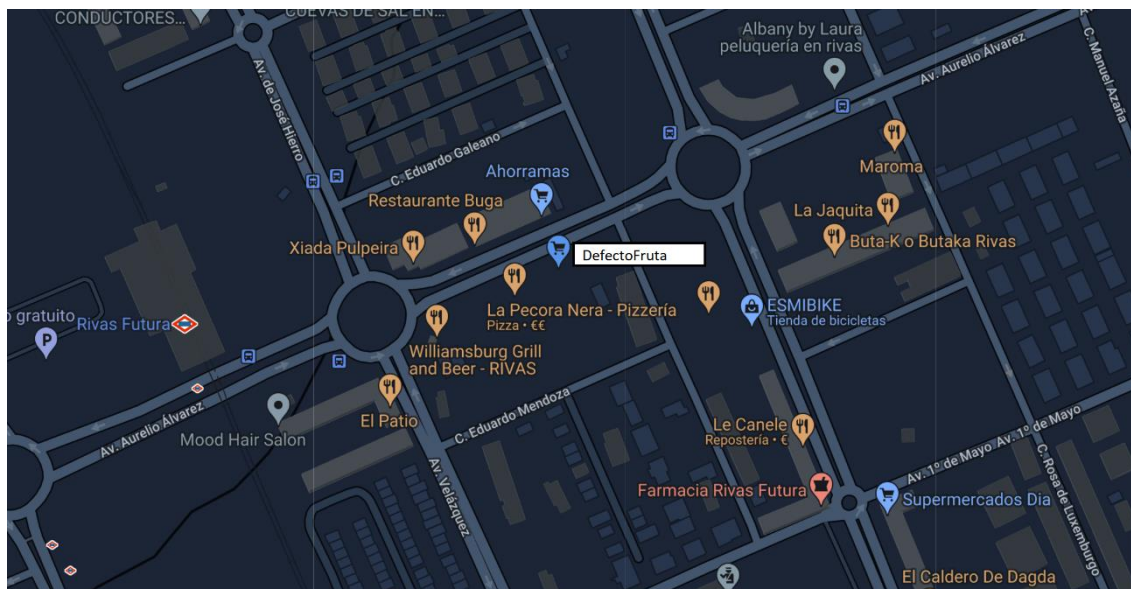


Tienda 12

Calle: Avenida Aurelio Álvarez,4,Rivas Vaciamadrid,Madrid

CP: 28521

Imagen MAPS:



1.3. Descripción del producto/servicio que ofrece.

Venta de todo tipo de fruta, verduras y legumbres del mercado. Eso sí siempre en temporada por ejemplo la granada solo hay en septiembre y diciembre y en algún caso en enero así que solo lo ofreceríamos esos meses. Aparte de fruta exótica que haya que importar apostamos por petición del cliente.

1.4. Necesidad que satisface el producto/servicio.

El producto satisface el consumo diario de una persona, ¿la diferencia? La calidad precio que ofrecemos y atención personalizada al cliente, por el cual saldrá bien informado y bien recomendado de nuestras tiendas.

1.5. Mercado objetivo (tipo de cliente).

En el primer ámbito mayorista nos enfocaríamos en buscar todo tipo de fruterías para ofrecerles nuestra logística y producto para sus tiendas y en el segundo ámbito buscaríamos todo tipo de gente ya que es un producto alimenticio básico de primera necesidad.

1. FORMA JURÍDICA

1.1. Descripción de la forma jurídica de la empresa.

Somos una Sociedad Limitada, ya que ser una sociedad limitada el nº de socios mínimos es 1, porque tiene responsabilidad limitada y porque el capital mínimo es de 3000€ solamente lo cual nos facilitaría la apertura de las tiendas.

1.2. Trámites legales para la puesta en marcha de la empresa.

- 1.2.1.** Después de presentar varios nombres para mi empresa en el Registro Mercantil Central he elegido DefectoFruta (habiendo sido de preferencia este).
- 1.2.2.** El único socio soy yo (ALAN NICOLAS MIKOLAJCZYK) en el cual aportare casi todo el capital por mi propia mano. Posteriormente, ante un notario presentare mi voluntad de apertura de estas tiendas como sociedad limitada, siempre presentando y cumpliendo los estatutos acordados por la sociedad.

2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

2.1. Análisis PEST:

2.1.1.1. Factores económicos.

El desarrollo del país es negativo debido a una inflación elevada. Tipos de interés en subida pero no son de gran relevancia debido a que no son elevados. Está frenado el pago en efectivo cada día mas debido a las nuevas tecnologías y debido al COVID la recomendación de uso de pago con tarjeta a revolucionado este aspecto. Mencionado anteriormente la inflación , los precios están en subida constante y peligrosa.

2.1.1.2. Factores socio-culturales.

Nivel educativo de España a pesar de ser un país desarrollado, dentro de lo que es el ámbito educativo carece de nivel ya que se invierte mal el dinero, por ejemplo han dado 500 millones de euros de presupuesto al ministerio de igualdad (siendo una subida del 15%). Es uno de los muchos casos de subida de presupuestos excluyendo muchas relevantes entre la que más la de educación.

Siendo nuestra sociedad una sociedad altamente consumista ya que después de la vida útil del material solemos tirarlo y comprar uno nuevo a nuestra empresa no nos ocurre eso ya que nosotros vendemos fruta que es una venta diaria de un producto de primera necesidad.

2.1.1.3. Factores político-legales.

Bolsas de plástico: hay que eliminar todo tipo de plásticos a bolsas biodegradables, bandejas de corcho y haciendo sustitutivos. No hay estabilidad gubernamental debido de falta de mayoría absoluta, aparte de discrepancias interinas entre partidos.

2.1.1.4. Factores tecnológicos.

Drones podrían ser el futuro del reparto de mercancía dentro de poco ya que se invierte mucho dinero en la informática hoy en día. Cabe recalcar por ejemplo el plan prever, aproximadamente cada 2 o 3 años sale este plan el cual el gobierno de España saca para mejoras tecnológicas y cambio positivo para el medioambiente de los coches. En otras palabras, dan ayudas para comprar nuevos coches, camiones y etc. para las empresas y así cambiar los coches de diésel a uno eléctrico a cambio de vender el anterior (cuando compras un coche nuevo te hace un descuento serio).

La madurez de las tecnologías convencionales está en desarrollo siempre a algo minimalista y algo simple (de comprensión simple).

2.2. ANÁLISIS EXTERNO:

2.2.1. Análisis del Entorno General:

RIESGOS

+Inestabilidad: Dado al desequilibrio en el que se ve sumergida España al tener el poder un gobierno sin mayoría absoluta.

+Gobierno poco sólido: Al no haber un partido con mayoría absoluta y habiendo coalición política entonces habrá que tomar en cuenta los puntos de vista contradictorios entre muchos de ellos por lo que no es un gobierno sólido y claro.

+Crisis Española: España hoy en día está endeudada en 1.43 billones de euros. El COVID ha llevado la deuda al nivel más alto desde 1881.

+medios hablan de la inflación del 5.9% pero la real está por encima del 8%.

FORTALEZAS

+Ciclo alcista: La recuperación económica cíclica es muy intensa y está por el momento lejos de haber cerrado el "output-gap".

+Ayudas gubernamentales: Habiendo lo mencionado antes hay que tener en cuenta la ayuda del gobierno debido que vamos a tener casi más de 100 empleados y al tener tanta gente el gobierno ofrece ayudas serias para este tipo de empresas.

+Tasa de desempleo alta: Al crear tantos puestos de trabajo la búsqueda de gente cualificada a cambio de un sueldo reducido puede ser una ventaja por la dificultad de conseguir empleo ahora mismo son solo mejores noticias (ya que va de la mano de las ayudas gubernamentales mencionadas anteriormente).

2.2.2. Análisis del sector al que pertenece la empresa (mediante las 5 fuerzas de Porter)

- Grado de rivalidad entre las empresas del sector.

Muy alto debido a que está muy común la apertura de empresas de territorio medio cargándose el pequeño comercio. Así nosotros nos haríamos con el poder del mercado.

- Amenaza de posibles competidores potenciales

Muy alto debido al alto nivel de inmigración y los emprendedores inmigrantes teniendo una tasa de impuestos reducidas son una gran amenaza. Finalmente cabe recalcar el gran manejo del dinero negro, debido a ello se crea evasión de multas.

- Productos sustitutivos.

Bajo ya que nosotros vamos a proveer todo tipo de fruta para nuestras tiendas y franquicias, pero lo mas importante a destacar es que en la fruta es difícil o casi imposible que haya productos sustitutivos.

- Poder de negociación de clientes.

Si, medio-alto, está escrito en la ley. (dentro de las tiendas). Para el ámbito mayorista de nuestra empresa, en mercamadrid trabajando con fresco cuanto mas tarde mas bajan los precios debido a que el comercial quiere vender ya que la conservación del fresco es difícil y para el vendedor sería una gran pérdida si no lo vende por lo que sube a alto.

- Poder de negociación de proveedores.

Muy alto ya que contra nuestros proveedores nos dan prioridad por nuestro volumen de compra, o sea, cuanto más volumen compremos mas podemos negociar el precio.

2.3. ANÁLISIS DAFO:

2.3.1. Fortalezas y Debilidades internas.

Fortalezas de la empresa:

Profesionales, gama alta en la tecnología, competitivos en calidad precio. Imagen siempre limpia de nuestra empresa, rodeándonos siempre con lo ecológico.

Dentro de nuestra estructura empresarial está formada de tal forma que toda relación laboral es exquisitamente buena y comunicación clara debido a nuestros claros objetivos futuros y una buena motivación de los empleados.

Debilidades internas:

Falta de espacio debido al gran volumen de movimiento (ya que no se puede predecir con exactitud cuanto va a comprar el cliente al día y trabajamos con producto fresco). Altas exigencias a los empleados.

2.3.2. Oportunidades y Amenazas externas.

Oportunidades externas:

La moda de lo ecológico y lo natural y la moda a las nuevas dietas(vegetarianismo y veganismo) y cuidado personal.

El producto que servimos es un producto básico de primera necesidad, por lo que es necesario consumirlo.

Facilidad de la promoción debido al desarrollo de las nuevas tecnologías y las redes sociales la imagen puede verse potenciada y distribuida más fácilmente.

Amenazas externas:

Inflación de la economía actual y en constante aumento incesante.

El tiempo imprevisible, como granice o nieve puede paralizar seriamente el negocio y la producción del origen del producto ya que puede ser dañado y puede haber una inflación interina del mercado debido a la baja cantidad de este.

Falta de poder de control gubernamental en el impuesto, ya que pagando sumas insanas de dinero no podemos elegir a donde va dirigido este, por ello la subida de luz, gas, gasolina y sus derivados.

3. PLAN DE MARKETING

3.1. Diseño del producto/servicio.

Sabiendo que el producto es todo bien o servicio que se ofrece en el mercado para satisfacer una necesidad, podemos distinguir 3 ámbitos dentro de un tipo de producto:

3.1.1. Servicio básico: Ofrecemos un servicio de venta de fruta (manzanas, peras, naranjas...), verdura (pimientos, cebollas, espárragos...) y legumbre (lentejas, garbanzos, judiones...). Todo este producto es de venta de cara al público y mayorista (venta a empresas menores, siendo nosotros distribuidores). El horario de Mercamadrid (centro mayorista y almacén principal) es de: 00:00-8:30. Finalmente el horario de las tiendas serán de 9:00-22:00.

3.1.2. Servicio ampliado: En este aspecto ofrecemos un intercambio de cualquier fruta o verdura en mal estado (habiendo sido comprado en un periodo de tiempo de 14 horas) por una en un buen estado. En el caso de que no se acepte se le hará un bono descuento para la siguiente compra por el importe del producto defectuoso. En el caso de mayoristas, en el caso de error de envío (se desvía una caja por problemas de mozos y o papeleo...), la caja irá sin cargos.

3.1.3. Servicio simbólico: Ofreceríamos una imagen de alta calidad para el cliente, un trato educado y unos empleados bien enseñados los cuales harían labores de asesoramientos de fruta y verdura de temporada como sus distintas peculiaridades y la mejor elección para el cliente.

3.2. Marca (nombre, símbolo o logotipo).

Nuestro logo es el nombre de nuestra empresa (DEFECTO FRUTA) y al lado un tomate perfecto para dar a entender que a pesar de un nombre pésimo no somos lo que aparentamos ya que ofrecemos lo mejor del mercado.



3.3. Precio del producto/servicio.

Primero habría que mencionar que al tener una empresa primero mayorista y luego de venta al público. Así que el precio que va a variar según el precio de lo anterior, me explico. Si yo al distribuidor de naranjas le compro un pale de naranjas por 1 € el kilo el % de venta en tiendas sería del 25% pero si las comprara a 2.5 € el kilo entonces el % de venta en las tiendas sería del 18%. Dependerá de la temporada en la que nos situemos (lo desarrollaremos mas adelante) ya que el precio de cada producto varía según la temporada de la fruta y la verdura y el origen de este.

3.4. Canal de distribución/transporte.

Nuestro canal de distribución lo llevaremos nosotros mismos. Teniendo una plantilla de mozos de almacén y camioneros que ayudaran a estos en el reparto del género (mozos de almacén se ocuparán primordialmente de colocar cada pedido de tienda en sus respectivos pales y los camioneros que cada pale esté en orden, la limpieza de su camión y del reparto).

3.5. Comunicación (publicidad, promoción, propaganda, relaciones públicas).

Para ello tendremos a un departamento entero ocupándose de esto. Pero su labor consistirá de ante todo de cuando haya una apertura de una tienda de hacer un presupuesto de todos los costes de publicidad. Seguramente empezáramos con el buzoneo, para llamar la atención de la zona local y posteriormente trabajar el sistema de publicidad mas fuerte de todos que sería el boca a boca, lo defenderíamos usando las redes sociales para ayudar a toda la gente posible y cumplir con sus expectativas y superarlas.

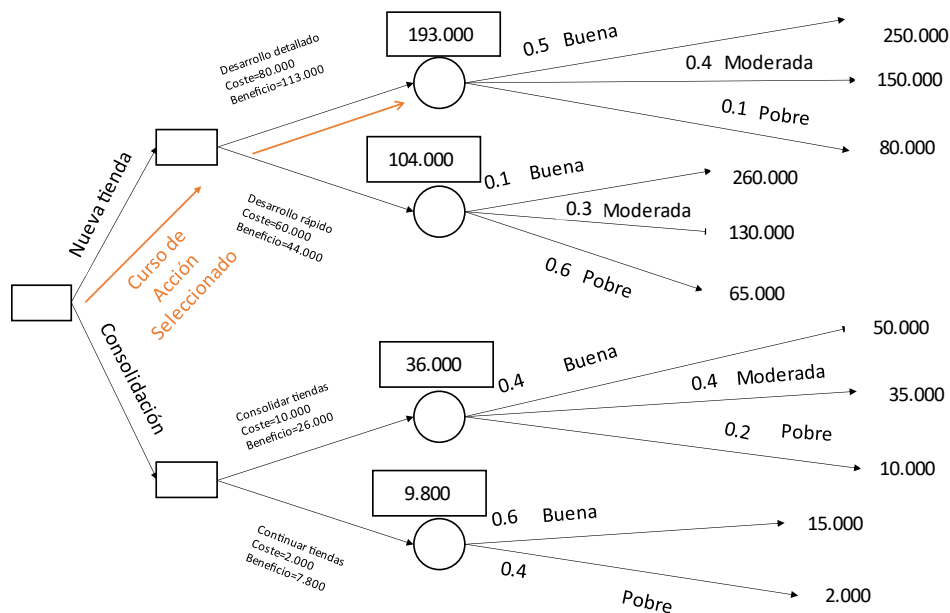
4. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

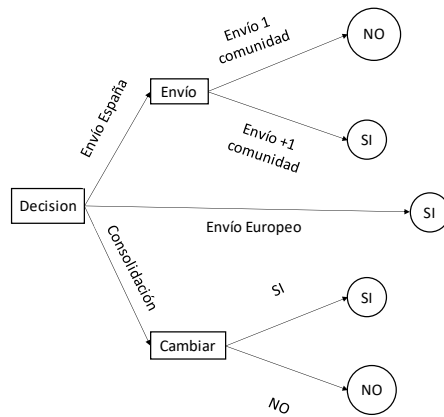
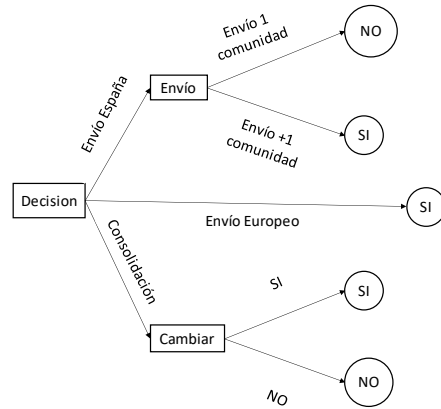
4.1. Objetivos de la empresa

Esta empresa se ha comprometido a cumplir varios objetivos como:

1. Satisfacción continua de los clientes y consideraciones de las opiniones positivas de los clientes para reforzar lo bueno y las opiniones negativas para mejorar nuestras debilidades.
2. Distribución de venta online por toda España, ya que estamos centralizados solo en Madrid, así que nuestro primer plan de desarrollo empresarial será la distribución por venta online para nuestro posterior desarrollo del siguiente objetivo.
3. Desarrollo de la empresa a lo largo de toda la península, ya que solo tenemos tiendas por Madrid.

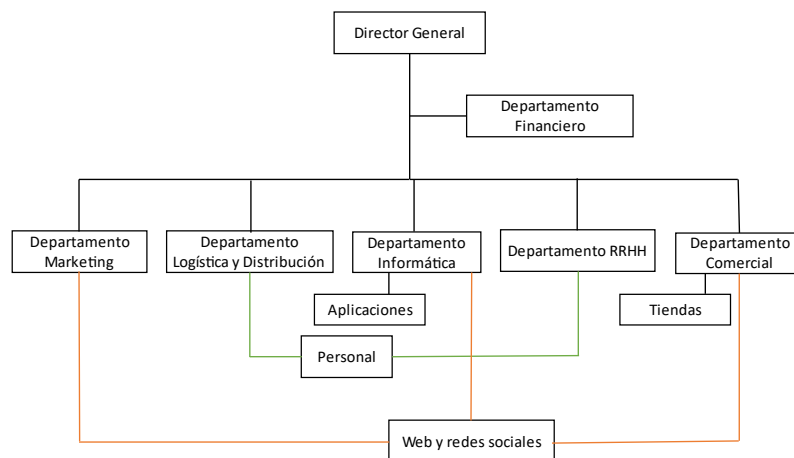
4.2. Árbol de decisiones de la empresa:





4.3. Organigrama de la empresa (áreas de actividad y funciones)

Nuestro organigrama se encuentra en el siguiente link:



4.4. Perfiles y responsabilidades de los puestos principales

Para cada uno de los departamentos buscaremos perfiles similares a los mencionados a continuación:

Departamento financiero: Para empezar y al ser una empresa mediana buscaremos solo un miembro para este departamento. Esta persona tiene que tener una fuerte capacidad de decisión y rapidez mental, rapidez en resolución de errores y bueno en matemáticas y análisis de empresas. Cabe recalcar que es el puesto mas importante de mi empresa ya que sus decisiones van a cambiar el rumbo de la empresa.

Departamento de marketing: Buscaremos miembros que sepan usar redes sociales, que sepan promocionarse, rápida adaptabilidad a las nuevas tecnologías. Variedad a la hora de plantear nuevas estrategias de promoción y marketing (agilidad mental o creatividad).

Departamento Comercial: Buscaremos gente que sea bueno en resolución de problemas de personas, buena labia, buena comunicación, líderes para gestionar las tiendas y transmitir bien los objetivos de la empresa a todos los empleados y conexión con clientes.

Departamento informático: Aquí buscaremos a gente que sea buena en mantenimiento de aplicaciones, páginas web y bases de datos. Resolución rápida de errores y problemas.

Departamento de RRHH: Buscaremos a gente que sepa analizar a la gente y excluir a gente que no rinde, proactiva y finalmente que tenga una buena labia para poder transmitir bien lo que quiere decir.

Departamento Marketing: Buscaremos a gente que sepa analizar costes de transporte y analizar la mejor ruta para la logística. Aparte buscaremos que sea proactivo y rápida resolución de problemas.

4.5. Plan de incorporación de personal

Voy a dividir esta sección según puesto de trabajo y departamento perteneciente:

- Internet
- Empleados
- Bolsas de trabajo comunidad Madrid
- Bolsas de trabajo mercamadrid

4.6. Modalidades de contratación y retribución del personal

A ser posible casi todos nuestros contratos serán a jornada completa, en el caso de que los números no cuadren, se haría un análisis y un reajuste de contratos y sueldo y los movimientos de la empresa y seguramente los objetivos de este.

Para ello haremos un aproximado de sueldos ya que estos variarían según las horas extra, impacto en la empresa entre muchos otros. Si desea más información sobre ello pídamelo para la siguiente evaluación.

4.7. Motivación y promoción

Nuestros empleados tendrán un descuento en todas las fruterías con un código empleado en el cual tendrán un descuento entre 25% y el 15% de la compra (el porcentaje dependerá del puesto de trabajo). En Mercamadrid los mozos, secretaria y etc. tendrán una cafetera (pagada por la empresa) a parte de un desayuno (croissants, tostadas, etc.) para un ambiente de trabajo cómodo.

Seguro médico privada para que los empleados se sientan seguros y que mis empleados no tengan largas esperas en la sanidad pública para que rindan mejor.

En las tiendas los empleados tendrán la posibilidad de desayunar en un bar y si traen el ticket la empresa se lo paga siempre y cuando haya sido antes de su jornada laboral y haya sido un alimento y acompañamiento (si no la empresa no se lo paga).

5. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

5.1. Inversiones iniciales en Activo No corriente y Activo corriente

5.2. Plan de Financiación:

5.2.1. Fondos propios.

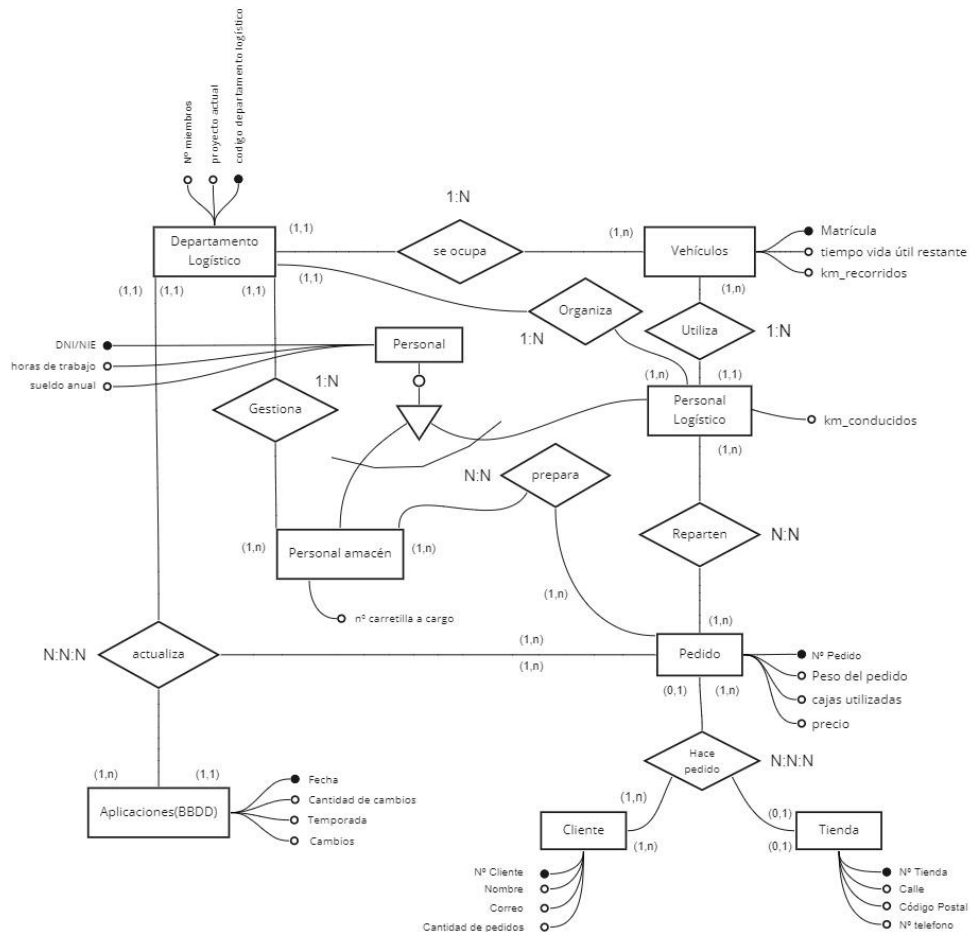
5.2.2. Fondos ajenos.

- Préstamos o líneas de crédito
- Créditos proveedores
- *Crowdfunding*
- *Leasing o renting*
- Posibilidad de Ayudas y Subvenciones

5.3. Comentario acerca de la Viabilidad económico-financiera

6. MODELOS ENTIDA REALCION, MODELO RELACIONAL Y SUS CONSULTAS

MER 1



miro

El departamento Logístico se ocupa de los vehículos que son utilizados por el personal logístico, y este es organizado por el departamento. El departamento también gestiona el personal de almacén y reparto, este, junto con el personal logístico trabajan juntos para preparar el pedido que luego será repartido por el personal logístico.

El pedido puede ser a un cliente o a tienda. El pedido hecho modifica la base de datos y el contenido de las aplicaciones, para ello el departamento logístico se ocupa de actualizar los cambios.

MR 1

APLICACIONES (FECHA, Cantidad_Cambios, Temporada, Cambios)

DEPARTAMENTO LOGISTICO (COD DEPART LOGISTICA, num_miembros, num_proyecto)

PEDIDO (NUM PEDIDO, peso_pedido, cajas_utilizadas, precio)

CLIENTE (NUM CLIENTE, nombre_cliente, correo_cliente, cant_pedidos)

TIENDA (NUM TIENDA, calle, cod_postal, num_tel_tienda)

PERSONAL (DNI NIE, horas_trabajo, sueldo_anual)

PERSONAL LOGISTICO (DNI NIE, km_conducidos, *COD_DEPART_LOGISTICA*)

PERSONAL ALMACEN (DNI NIE, num_carretilla, *COD_DEPART_LOGISTICA*)

VEHICULOS (MATRICULA, vida_util, km_recorridos, *COD_DEPART_LOGISTICA*, *DNI_NIE*)

PREPARA (DNI NIE, NUM PEDIDO)

REPARTEN (DNI NIE, NUM PEDIDO)

HACE PEDIDO (NUM CLIENTE, NUM PEDIDO, NUM_TIENDA)

ACTUALIZA (FECHA, COD DEPART LOGISTICA, NUM PEDIDO)

CREATE TABLE 1

```
CREATE TABLE APLICACIONES
(FECHA varchar2(14) PRIMARY KEY,
cantidad_cambios number(3),
temporada varchar2(14),
cambios varchar2(30));
```

```
INSERT INTO APLICACIONES VALUES('22-02-2021',15,'verano','base de
datos y tienda 8');
INSERT INTO APLICACIONES VALUES('22-06-2021',87,'verano','nueva tienda
y nuevo sistema');
INSERT INTO APLICACIONES VALUES('22-10-2021',2,'invierno','nuevos
proveedores de manzana');
INSERT INTO APLICACIONES VALUES('22-02-2022',30,'otoño','nuevos
empleados');
INSERT INTO APLICACIONES VALUES('22-04-2022', 43, 'primavera',
'eliminacion naranjas y granada');
```

```
CREATE TABLE DEPARTAMENTO_LOGISTICO (
COD_DEPART_LOGISTICA          varchar2 (14) PRIMARY KEY,
num_miembros                  number (2),
num_proyecto                   number (4)
);
```

```
INSERT INTO DEPARTAMENTO_LOGISTICO VALUES('0001', 5, 1101);
INSERT INTO DEPARTAMENTO_LOGISTICO VALUES('0002', 5, 1001);
```

```
INSERT INTO DEPARTAMENTO_LOGISTICO VALUES('0003', 1, 1001);
INSERT INTO DEPARTAMENTO_LOGISTICO VALUES('0004', 1, 1001);
```

```
CREATE TABLE PEDIDO (
  NUM_PEDIDO          number (5) PRIMARY KEY,
  peso_pedido         varchar2(10),
  cajas_utilizadas    number(2),
  precio              varchar2(10)
);
```

```
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02501,'25,45',3,'45,21');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02502,'5,34 ',0,'7');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02503,'43,20',5,'146,78');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02504,'23,05',3,'38,99');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02505,'30',4,'60,25');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02506,'12,5',1,'34,64');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02507,'19,42',2,'32,54');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02508,'4,1',0,'14,43');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02509,'31,13',3,'57,03');
INSERT INTO PEDIDO VALUES(02510,'17,8',2,'30');
```

```
CREATE TABLE CLIENTE (
  NUM_CLIENTE          number (5) PRIMARY KEY,
  nombre_cliente       varchar2(14),
  correo_cliente       varchar2(35),
  cant_pedidos         number(4)
);
```

```
INSERT INTO CLIENTE VALUES(00001, 'Jose Miguel',
'joseperron999@gmail.com', 1);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00002, 'Ana Rosa', 'anaRosa01@gmail.com',
2);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00003, 'Pedro', 'pedroNueces@gmail.com',
1);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00004, 'Joanna', 'joamiko111@gmail.com',
1);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00005, 'Pablosky', 'pabloskyCR7@gmail.com',
1);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00006, 'Priscila', 'reinaPris12@gmail.com',
1);

INSERT INTO CLIENTE VALUES(00007, 'Alanosky', 'alanosky007@gmail.com',
3);
```

```
CREATE TABLE TIENDA (
  NUM_TIENDA          number (2) primary key,
```



```

    calle varchar2(35),
    cod_postal          number(5),
    num_tel_tienda      number(9)
) ;

INSERT INTO TIENDA VALUES(01,'Pablo Picasso y kilimanjaro', 28922,
606434545);

INSERT INTO TIENDA VALUES(02,'Valeras',28300,655012321);

INSERT INTO TIENDA VALUES(03,'Isabel de farnesio', 28660,712099871);

INSERT INTO TIENDA VALUES(04,'Paseo de Maria Lejarraga', 28905,
614567889);

INSERT INTO TIENDA VALUES(05,'Monasterio de Samos', 28049, 633432145);

INSERT INTO TIENDA VALUES(06,'san marcial', 28937, 701123488);

INSERT INTO TIENDA VALUES(07,'paseo de las yeserias', 28005,
601032432);

INSERT INTO TIENDA VALUES(08,'castilla la nueva', 28941, 698734976);

INSERT INTO TIENDA VALUES(09,'plaza concha espina', 28702, 663549021);

INSERT INTO TIENDA VALUES(10,'francisco Javier sauquillo', 28944,
603098703);

INSERT INTO TIENDA VALUES(11, 'bulevar de jose prat', 28032,
696542012);

INSERT INTO TIENDA VALUES(12, 'aurelio alvarez', 28521, 644432123);

CREATE TABLE PERSONAL (
    DNI_NIE varchar2 (10) primary key,
    horas_trabajo number (3),
    sueldo_anual number (9)
);

INSERT INTO PERSONAL VALUES('X3427928P',160, 14000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X2020219G', 80, 6500);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X8782839Z', 160, 15000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X6589278J', 140, 12000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X9824829S', 100, 10000);

INSERT INTO PERSONAL VALUES('X8294536G', 180, 16000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X2948459Z', 135, 13000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X2837923X', 170, 17000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X9587238T', 80, 7000);
INSERT INTO PERSONAL VALUES('X5778594W', 150, 14500);

CREATE TABLE PERSONAL_LOGISTICO (
    DNI_NIE          varchar2 (10) primary key,
    km_conducidos    number (7),
    COD_DEPART_LOGISTICA varchar2 (14),
    foreign key (COD_DEPART_LOGISTICA) references DEPARTAMENTO_LOGISTICO,
    foreign key (DNI_NIE) references PERSONAL
);

INSERT INTO PERSONAL_LOGISTICO VALUES('X3427928P', 300000, '0001');

```

```

INSERT INTO PERSONAL_LOGISTICO VALUES('X2020219G', 690000, '0001' );
INSERT INTO PERSONAL_LOGISTICO VALUES('X8782839Z', 976050, '0001');
INSERT INTO PERSONAL_LOGISTICO VALUES('X6589278J', 1200450, '0001');
INSERT INTO PERSONAL_LOGISTICO VALUES('X9824829S', 705000, '0001');

CREATE TABLE PERSONAL_ALMACEN (
  DNI_NIE                                varchar2 (10) primary key,
  num_carretilla                        number (3),
  COD_DEPART_LOGISTICO                  varchar2 (14),
  Foreign key (COD_DEPART_LOGISTICO) references DEPARTAMENTO_LOGISTICO
);

INSERT INTO PERSONAL_ALMACEN VALUES('X8294536G', 012, '0002');
INSERT INTO PERSONAL_ALMACEN VALUES('X2948459Z', 001, '0002');
INSERT INTO PERSONAL_ALMACEN VALUES('X2837923X', 030, '0002');
INSERT INTO PERSONAL_ALMACEN VALUES('X9587238T', 101, '0002');
INSERT INTO PERSONAL_ALMACEN VALUES('X5778594W', 111, '0002');

CREATE TABLE VEHICULOS (
  MATRICULA                            varchar2 (10) primary key,
  vida_util                            number (5),
  km_recorridos                        number (7),
  COD_DEPART_LOGISTICA                  varchar2 (14),
  DNI_NIE                              varchar2 (10),
  foreign key (COD_DEPART_LOGISTICA) references DEPARTAMENTO_LOGISTICO,
  foreign key (DNI_NIE) references PERSONAL_LOGISTICO
);

INSERT INTO VEHICULOS VALUES('FND1155',80000,15000, '0001',
'X3427928P');
INSERT INTO VEHICULOS VALUES('WCK6871',10000,90000, '0001',
'X2020219G');
INSERT INTO VEHICULOS VALUES('RTV1312',65000,40000, '0001',
'X8782839Z');
INSERT INTO VEHICULOS VALUES('SXY5481',35000,50000, '0001',
'X6589278J');
INSERT INTO VEHICULOS VALUES('RSX0110',50000,17000, '0001',
'X9824829S');

CREATE TABLE PREPARA (
  DNI_NIE                                varchar2 (10),
  NUM_PEDIDO                            number(5),
  primary key (DNI_NIE, NUM_PEDIDO),
  FOREIGN KEY (DNI_NIE) REFERENCES PERSONAL_ALMACEN,
  FOREIGN KEY (NUM_PEDIDO) REFERENCES PEDIDO
);

INSERT INTO PREPARA VALUES('X5778594W', 02501);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X2837923X', 02502);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X2948459Z', 02503);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X8294536G', 02504);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X9587238T', 02505);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X8294536G', 02506);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X2837923X', 02507);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X9587238T', 02508);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X5778594W', 02509);
INSERT INTO PREPARA VALUES('X2948459Z', 02510);

```

```

CREATE TABLE REPARTEN (
    DNI_NIE                varchar2 (10),
    NUM_PEDIDO              number (5),
    primary key (DNI_NIE, NUM_PEDIDO),
    foreign key (DNI_NIE) references PERSONAL_LOGISTICO,
    foreign key (NUM_PEDIDO) references PEDIDO
);

INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X2020219G', 02501);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X8782839Z', 02502);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X3427928P', 02503);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X9824829S', 02504);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X6589278J', 02505);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X3427928P', 02506);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X2020219G', 02507);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X9824829S', 02508);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X8782839Z', 02509);
INSERT INTO REPARTEN VALUES ('X3427928P', 02510);

CREATE TABLE HACE_PEDIDO (
    NUM_CLIENTE              number (5),
    NUM_PEDIDO                number (5),
    NUM_TIENDA                number (2),
    primary key (NUM_CLIENTE, NUM_PEDIDO, NUM_TIENDA),
    foreign key (NUM_CLIENTE) references CLIENTE,
    foreign key (NUM_PEDIDO) references PEDIDO,
    foreign key (NUM_TIENDA) references TIENDA
);

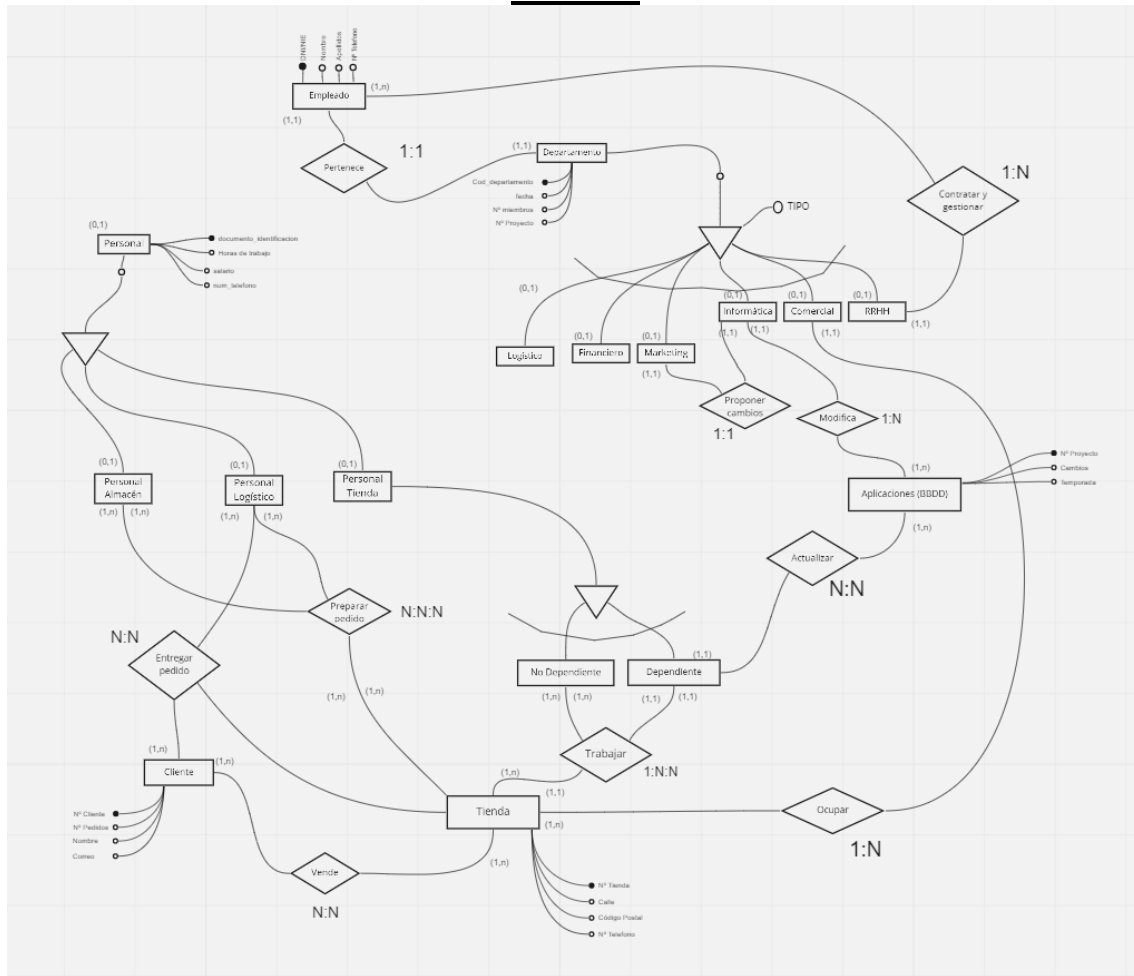
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00001, 02501, 12);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00007, 02502, 07);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00004, 02503, 02);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00002, 02504, 05);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00003, 02505, 04);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00007, 02506, 01);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00002, 02507, 12);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00006, 02508, 01);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00007, 02509, 09);
INSERT INTO HACE_PEDIDO VALUES (00005, 02510, 10);

CREATE TABLE ACTUALIZA (
    FECHA                    varchar2 (14),
    COD_DEPART_LOGISTICA      varchar2 (14),
    NUM_PEDIDO                number (5),
    primary key (FECHA, COD_DEPART_LOGISTICA, NUM_PEDIDO),
    foreign key (FECHA) references APLICACIONES,
    foreign key (COD_DEPART_LOGISTICA) references DEPARTAMENTO_LOGISTICO,
    foreign key (NUM_PEDIDO) references PEDIDO
);

INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02501);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02502);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02503);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0004', 02504);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02505);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02506);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02507);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0004', 02508);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02509);
INSERT INTO ACTUALIZA VALUES ('22-04-2022', '0003', 02510);

```

MER 2



Sabemos que el empleado puede trabajar como personal o en un departamento. Si es personal puede ser personal de almacén, personal logístico o personal de tienda. Si es personal de tienda puede ser dependiente o no. El personal de tienda trabaja en una única tienda.

A la tienda se le preparan pedidos a través del personal logístico y el personal de almacén que trabajan mano a mano. La tienda y el personal logístico entrega pedidos al cliente y a parte la tienda vende a clientes. Los dependientes de tienda actualizan las aplicaciones (BBDD).

Los empleados pueden trabajar solo en un departamento de los cuales son los siguientes: financiero, marketing, recursos humanos, comerciales e informático. El departamento de marketing propone cambios al departamento de informática. El departamento informático se ocupa de modificar las aplicaciones. El departamento comercial se ocupa de las tiendas. El departamento de recursos humanos contrata y gestiona a los empleados.

MR 2

EMPLEADO(DNI/NIE, Nombre, Apellido, N° Telefono, cod_departamento)

DEPARTAMENTO(cod_departamento, fecha, num_miembros, num_proyecto, tipo, DNI/NIE_empleado, cod_departamento_proponecambios)

APLICACIONES(num_proyecto, cambios, temporada, cod_departamento)

ACTUALIZAR(num_proyecto, documento_identificacion)

TIENDA(num_tienda, calle, cod_postal, num_telefono, documento_identificacion, cod_departamento)

VENDE(num_tienda, num_cliente)

CLIENTE(num_cliente, num_pedidos, nombre, correo)

PERSONAL(documento_identifiacion, horas_de_trabajo, salario, num_telefono)

ENTREGAR_PEDIDO(documento_identifiacion, num_cliente)

PREPARAR_PEDIDO(documento_identifiacion, num_tienda, documento_identificacion_prepararpedido) Empleado(DNI/NIE, Nombre, Apellido, N° Telefono, cod_departamento)

```
CREATE TABLE CLIENTES (  
    num_cliente number (3) primary key,  
    num_pedidos number(3),  
    nombre          varchar2 (14),  
    correo           varchar2 (30)  
) ;  
  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('001', 3, 'Jose', 'josendo@gmail.com');  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('002', 1, 'Manuel', 'manute@gmail.com');  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('003', 1, 'Marina', 'marivn.alde@gmail.com');  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('004', 2, 'Maria', 'mariaiaia@gmail.com');  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('005', 2, 'Perez', 'perezoso@gmail.com');  
INSERT INTO CLIENTES VALUES ('006', 1, 'Pepe', 'pepito@gmail.com');
```

```
CREATE TABLE PERSONAL (  
    documento_identificacion varchar2 (11) primary key,  
    horas_de_trabajo number (3),  
    salario             varchar2 (8),  
    num_telefono         number (9)  
) ;  
  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X02564758Z', 40, 24000, 667982887);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X19213912P', 25, 18000, 632403001);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X39835642L', 30, 20000, 611522395);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X86732182N', 40, 26000, 622976758);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X06856066P', 45, 24000, 643769812);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X87632182W', 20, 12000, 667842342);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X87305505L', 35, 21000, 601524213);  
INSERT INTO PERSONAL VALUES ('X56857321V', 40, 24000, 665538983);
```

```

CREATE TABLE DEPARTAMENTO (
    cod_departamento    number(4) primary key,
    num_miembros         number(2),
    num_proyectos        number(4),
    tipo                 varchar2(15),
    cod_departamento_extra    number(4)
);

INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0001',1,1011,'logistico',null);
INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0002',1,2103,'financiero',null);
INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0003',1,4111,'marketing',null);
INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0004',1,0023,'informatica','0003');
INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0005',1,0113,'comercial',null);
INSERT INTO DEPARTAMENTO VALUES ('0006',1,2552,'rrhh', null);

```

```

CREATE TABLE EMPLEADO (
    DNI_NIE              varchar2(10) primary key,
    nombre               varchar2(15),
    apellido             varchar2(20),
    num_telefono         number(9),
    cod_departamento     number(4),
    foreign key(cod_departamento) references DEPARTAMENTO
);

INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X34279232Z', 'Pichita', 'Mangrio',
712434335, '0001');
INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X88556158L', 'Manuel', 'Alvarez',
688978523, '0002');
INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X68486125P', 'Jorge', 'Pedrosa',
735456565, '0003');
INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X88651355X', 'Soraya', 'Guzman',
603550500, '0004');
INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X56846555N', 'Rosa', 'Vizcaya',
722226465, '0005');
INSERT INTO EMPLEADO VALUES ('X55554242P', 'Ruben', 'Huebon',
733455788, '0006');

```

```

CREATE TABLE APLICACIONES (
    num_proyecto         number(4) primary key,
    cambios              number(3),
    temporada            varchar2(15),
    cod_departamento     number(4),
    foreign key (cod_departamento) references DEPARTAMENTO
);

INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0123',122,'Verano',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0124',4,'Verano',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0125',69,'Otono',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0126',750,'Invierno',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0127',256,'Primavera',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0128',550,'Primavera',0004);
INSERT INTO APLICACIONES VALUES ('0129',750,'Verano',0004);

```

```

CREATE TABLE ACTUALIZAR (

```



```

        num_proyecto          number(4),
        documento_identificacion  varchar2 (11),
        primary key (num_proyecto, documento_identificacion),
        foreign key (num_proyecto) references APLICACIONES,
        foreign key (documento_identificacion ) references PERSONAL
    );

```

```

INSERT INTO ACTUALIZAR VALUES ('0129','X02564758Z');
INSERT INTO ACTUALIZAR VALUES ('0129','X86732182N');
INSERT INTO ACTUALIZAR VALUES ('0129','X87632182W');
INSERT INTO ACTUALIZAR VALUES ('0129','X56857321V');
INSERT INTO ACTUALIZAR VALUES ('0129','X19213912P');

```

```

CREATE TABLE TIENDA(
    num_tienda          number(2) primary key,
    calle               varchar2(25),
    cod_postal          number(5),
    num_telefono        number(9),
    documento_identificacion  varchar2(11),
    cod_departamento    number(4),
    foreign key (documento_identificacion) references PERSONAL,
    foreign key (cod_departamento) references DEPARTAMENTO
);

```

```

INSERT INTO TIENDA VALUES(01,'san marcial', 28905, 912589588,
'X02564758Z',0005);
INSERT INTO TIENDA VALUES(02,'javier bueno',28055, 921597543,
'X86732182N',0005);
INSERT INTO TIENDA VALUES(03,'manuel azana',25679, 901547958,
'X87632182W',0005);
INSERT INTO TIENDA VALUES(04,'bermudas', 28655, 922588977,
'X56857321V',0005);

```

```

CREATE TABLE ENTREGAR_PEDIDO (
    documento_identificacion  varchar2 (),
    num_cliente               number (3),
    primary key (documento_identificacion, num_cliente),
    foreign key (documento_identificacion) references PERSONAL,
    foreign key (num_cliente) references CLIENTES
);

```

```

INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X02564758Z','03');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X06856066P','01');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X19213912P','04');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X39835642L','04');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X86732182N','01');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X06856066P','02');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X87632182W','03');
INSERT INTO ENTREGAR_PEDIDO VALUES ('X02564758Z','02');

```

```

CREATE TABLE VENDE (
    num_tienda          number(2),
    num_cliente         number(3),
    primary key(num_tienda, num_cliente),
    foreign key(num_tienda) references TIENDA,
    foreign key (num_cliente) references CLIENTES
);

```

```

INSERT INTO VENDE VALUES('03' , '001');
INSERT INTO VENDE VALUES('01' , '005');
INSERT INTO VENDE VALUES('03' , '002');

```

```

INSERT INTO VENDE VALUES('04' , '002');
INSERT INTO VENDE VALUES('04' , '003');
INSERT INTO VENDE VALUES('01' , '004');
INSERT INTO VENDE VALUES('02' , '005');
INSERT INTO VENDE VALUES('03' , '006');
INSERT INTO VENDE VALUES('02' , '001');

CREATE TABLE PREPARAR_PEDIDO (
    documento_identificacion varchar2(11),
    num_tienda            number(2),
    primary key(documento_identificacion,num_tienda),
    foreign key (documento_identificacion) references PERSONAL,
    foreign key (num_tienda) references TIENDA
);

INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X02564758Z','02');
INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X87632182W', '01');
INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X19213912P', '03');
INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X56857321V', '02');
INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X02564758Z', '04');
INSERT INTO PREPARAR_PEDIDO VALUES('X56857321V', '01');

```

7. CONSULTAS DE LAS TABLAS

1) Muestra el dni y el salario de los trabajadores que trabajen mas de 100 horas.

```
SQL> select DNI_NIE, sueldo_anual from personal
2  where horas_trabajo > 100;
```

DNI_NIE	SUELDO_ANUAL
X3427928P	14000
X8782839Z	15000
X6589278J	12000
X8294536G	16000
X2948459Z	13000
X2837923X	17000
X5778594W	14500

2) Muestra el dni, el salario y que sean personal logístico.

```
SQL> select DNI_NIE, SUELDO_ANUAL from personal
2  where DNI_NIE in (select DNI_NIE from personal_logistico);
```

DNI_NIE	SUELDO_ANUAL
X3427928P	14000
X2020219G	6500
X8782839Z	15000
X6589278J	12000
X9824829S	10000

3) Muestrame a todo el personal que su dni acabe en 'G' y que su salario sea mayor que 10000.

```
SQL> select * from personal
2  where sueldo_anual > 10000
3  AND DNI_NIE LIKE '%G';
```

DNI_NIE	HORAS_TRABAJO	SUELDO_ANUAL
X8294536G	180	16000

4) Muestrame todos los vehículos que tengan una 'R' en su matricula

```
SQL> select * from vehiculos
  2 where matricula LIKE '%R%';
```

MATRICULA	VIDA_UTIL	KM_RECORRIDOS	COD_DEPART_LOG	DNI_NIE
RTV1312	65000	40000	0001	X8782839Z
RSX0110	50000	17000	0001	X9824829S

5) Muestrame el dni del personal y la matricula del vehículo que conduce.

```
SQL> select DNI_NIE, matricula from vehiculos;
```

DNI_NIE	MATRICULA
X3427928P	FND1155
X2020219G	WCK6871
X8782839Z	RTV1312
X6589278J	SXY5481
X9824829S	RSX0110

6) Muestrame a los clientes que tengan mas de 1 pedido hecho.

```
SQL> select * from cliente where cant_pedidos > 1;
```

NUM_CLIENTE	NOMBRE_CLIENTE	CORREO_CLIENTE	CANT_PEDIDOS
2	Ana Rosa	anaRosa01@gmail.com	2
7	Alanosky	alanosky007@gmail.com	3

7) Muestrame los cambios que se han hecho en 'verano'

```
SQL> select cambios from aplicaciones where temporada = 'verano';
```

CAMBIOS
base de datos y tienda 8
nueva tienda y nuevo sistema

8) Muestrame todos los pedidos que pesen mas de 15 kg

```
SQL> select * from pedido where peso_pedido > 15;
```

NUM_PEDIDO	PESO_PEDID	CAJAS_UTILIZADAS	PRECIO
2501	25,45	3	45,21
2503	43,20	5	146,78
2504	23,05	3	38,99
2505	30	4	60,25
2507	19,42	2	32,54
2509	31,13	3	57,03
2510	17,8	2	30

9) Muestrame todos los pedidos que pesen mas de 15 kg y el dni de quien ha preparado cada pedido.

```
SQL> select * from prepara
  2 where num_pedido in
  3 (select num_pedido from pedido where peso_pedido > 15);
```

DNI_NIE	NUM_PEDIDO
X2837923X	2507
X2948459Z	2503
X2948459Z	2510
X5778594W	2501
X5778594W	2509
X8294536G	2504
X9587238T	2505

10) Muestrame la matricula del vehículo y la cantidad de pedidos que reparte.

```
SQL> select matricula, count(*) from vehiculos
  2 group by matricula
  3 having count(*) in
  4 (select count(*) from reparten group by DNI_NIE);
```

MATRICULA	COUNT(*)
FND1155	1
RSX0110	1
RTV1312	1
SXY5481	1
WCK6871	1

11) Muestrame los datos de la tienda que ha preparado el pedido '02507'.

```
SQL> select * from tienda
  2  where num_tienda =
  3  (select num_tienda from hace_pedido where num_pedido = '02507');

NUM_TIENDA CALLE                                COD_POSTAL NUM_TEL_TIENDA
-----
          12 aurelio alvarez                    28521      644432123
```

12) Muestrame los datos de los pedidos que ha preparado la tienda '12'.

```
SQL> select * from pedido
  2  where num_pedido in
  3  (select num_pedido from hace_pedido where num_tienda = '12');

NUM_PEDIDO PESO_PEDID CAJAS_UTILIZADAS PRECIO
-----
        2501  25,45                3  45,21
        2507  19,42                2  32,54
```

13) Muestrame la fecha de los pedidos '02507' y '02509', también muéstrame el precio del pedido.

```
SQL> select a.fecha, p.precio
  2  from actualiza a, pedido p
  3  where a.num_pedido = p.num_pedido
  4  AND (a.num_pedido = '02507' OR a.num_pedido='02509');

FECHA          PRECIO
-----
22-04-2022     32,54
22-04-2022     57,03
```

14) Muestrame el dni y el salario del empleado que mas cobra y también el que menos.


```
SQL> select DNI_NIE from personal
  2  where sueldo_anual =
  3  (select max(sueldo_anual) from personal)
  4  OR sueldo_anual =
  5  (select min(sueldo_anual) from personal);
```

```
DNI_NIE
-----
X2020219G
X2837923X
```

15) Muestrame el dni de los empleados que no cobran ni el máximo ni el mínimo

```
SQL> select DNI_NIE from personal
  2  where not sueldo_anual =
  3  (select max(sueldo_anual) from personal)
  4  AND not sueldo_anual =
  5  (select min(sueldo_anual) from personal);
```

```
DNI_NIE
-----
X3427928P
X8782839Z
X6589278J
X9824829S
X8294536G
X2948459Z
X9587238T
X5778594W
```

16) Muestrame la media de lo que cobra el personal que trabaja mas de 100 horas.

```
SQL> select avg(sueldo_anual) from personal
  2  where horas_trabajo > 100;
```

```
AVG(SUELDO_ANUAL)
-----
                14500
```

17) Muestrame la calle y el cod_postal de las tiendas que rapartan mas de 1 pedido.

```
SQL> select calle, cod_postal from tienda
  2  where num_tienda in
  3  (select num_tienda from hace_pedido where num_cliente in
  4  (select num_cliente from cliente where cant_pedidos > 1));
```

CALLE	COD_POSTAL
Pablo Picasso y kilimanjaro	28922
Monasterio de Samos	28049
paseo de las yeserias	28005
plaza concha espina	28702
aurelio alvarez	28521

18) Muestrame la media de lo que cobra el personal logístico

```
SQL> select avg(sueldo_anual) from personal
  2  where DNI_NIE in (select DNI_NIE from personal_logistico);
```

AVG(SUELDO_ANUAL)
11500

19) Muestrame la media de horas de trabajo del personal logístico y el gasto total del personal (sueldo).

```
SQL> select avg(horas_trabajo), sum(sueldo_anual) from personal
  2  where DNI_NIE in (select DNI_NIE from personal);
```

AVG(HORAS_TRABAJO)	SUM(SUELDO_ANUAL)
135,5	125000

20) Muestrame el dni de quien prepara el pedido, el peso y el precio del pedido.

```
SQL> select a.DNI_NIE, p.peso_pedido, p.precio
2 from prepara a, pedido p
3 where a.num_pedido = p.num_pedido;
```

DNI_NIE	PESO_PEDID	PRECIO
X5778594W	25,45	45,21
X2837923X	5,34	7
X2948459Z	43,20	146,78
X8294536G	23,05	38,99
X9587238T	30	60,25
X8294536G	12,5	34,64
X2837923X	19,42	32,54
X9587238T	4,1	14,43
X5778594W	31,13	57,03
X2948459Z	17,8	30

21) Muestrame la fecha ,el precio del pedido y las cajas utilizadas (no mostrar si no utilizan cajas)

```
SQL> select a.fecha, p.precio, p.cajas_utilizadas
2 from actualiza a, pedido p
3 where a.num_pedido = p.num_pedido
4 AND p.cajas_utilizadas > 0;
```

FECHA	PRECIO	CAJAS_UTILIZADAS
22-04-2022	45,21	3
22-04-2022	146,78	5
22-04-2022	60,25	4
22-04-2022	34,64	1
22-04-2022	32,54	2
22-04-2022	57,03	3
22-04-2022	30	2
22-04-2022	38,99	3

22) Muestrame la cantidad de actualizaciones que ha hecho cada departamento logístico

```
SQL> select cod_depart_logistica, count(*)
2 from actualiza
3 group by cod_depart_logistica;
```

COD_DEPART_LOG	COUNT(*)
0004	2
0003	8

23) Muestre la media, el máximo, el mínimo y la suma de todos los sueldos.

```
SQL> select max(sueldo_anual) maximo, min(sueldo_anual) minimo, avg(sueldo_anual) media, sum(sueldo_anual) suma_sueldos from personal;
```

MAXIMO	MINIMO	MEDIA	SUMA_SUELDOS
17000	6500	12500	125000

24) Muestre a los empleados que cobren menos de 13500 y que trabajen mas de 80 horas, y a esos sumales 2000 a su sueldo.

```
SQL> select DNI_NIE, horas_trabajo, sueldo_anual+2000 from personal
2  where horas_trabajo > 80
3  AND sueldo_anual < 13500;
```

DNI_NIE	HORAS_TRABAJO	SUELDO_ANUAL+2000
X6589278J	140	14000
X9824829S	100	12000
X2948459Z	135	15000

25) Muestre la media de lo que cobra el personal almacen

```
SQL> select avg(sueldo_anual) from personal
2  where DNI_NIE in (select DNI_NIE from personal_almacen);
```

AVG(SUELDO_ANUAL)
13500

26) muéstrame los datos del personal en el cual el salario este por encima de la media

```
SQL> select * from personal
2  where sueldo_anual >
3  (select avg(sueldo_anual) from personal);
```

DNI_NIE	HORAS_TRABAJO	SUELDO_ANUAL
X3427928P	160	14000
X8782839Z	160	15000
X8294536G	180	16000
X2948459Z	135	13000
X2837923X	170	17000
X5778594W	150	14500

27) Muestrame los vehiculos que tenga menos de 200000 km_recorridos y quien conduce el vehiculo

```
SQL> select matricula, DNI_NIE from vehiculos where km_recorridos < 20000;
```

MATRICULA	DNI_NIE
FND1155	X3427928P
RSX0110	X9824829S

28) muéstrame el cod departamento que mas se ocupa de los vehículos

```
SQL> select cod_depart_logistica, count(*) from vehiculos  
2 group by cod_depart_logistica;
```

COD_DEPART_LOG	COUNT(*)
0001	5

29) Muestrame el dni del repartidor y el correo del cliente al que se le va a enviar el pedido.

```
SQL> select reparten.dni_nie , cliente.correo_cliente from reparten  
2 join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = reparten.num_pedido  
3 join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente;
```

DNI_NIE	CORREO_CLIENTE
X2020219G	joseperron999@gmail.com
X2020219G	anaRosa01@gmail.com
X3427928P	joamiko111@gmail.com
X3427928P	alanosky007@gmail.com
X3427928P	pabloskyCR7@gmail.com
X6589278J	pedroNueces@gmail.com
X8782839Z	alanosky007@gmail.com
X8782839Z	alanosky007@gmail.com
X9824829S	anaRosa01@gmail.com
X9824829S	reinaPris12@gmail.com

30) Muestrame el DNI el numero de carretilla y el numero de tienda que ha preparado el pedido;

```
SQL> select dni_nie, num_carretilla, num_tienda from personal_almacen, tienda
2 where num_tienda in
3 (select num_tienda from hace_pedido where num_pedido in
4 (select num_pedido from prepara));
```

DNI_NIE	NUM_CARRETILLA	NUM_TIENDA
X8294536G	12	1
X2948459Z	1	1
X2837923X	30	1
X9587238T	101	1
X5778594W	111	1
X8294536G	12	2
X2948459Z	1	2
X2837923X	30	2
X9587238T	101	2

32) Muestrame una lista de clientes y el dinero gastado en la tienda

```
SQL> select num_cliente, sum(precio) from hace_pedido
2 left join pedido on pedido.num_pedido= hace_pedido.num_pedido
3 group by hace_pedido.num_cliente;
```

NUM_CLIENTE	SUM(PRECIO)
1	45,21
6	14,43
2	71,53
4	146,78
5	30
7	98,67
3	60,25

33) Mostrarme los pedidos que hayan superado el coste del pedido de 35 y hacerle un descuento del 10%.


```
SQL> select num_pedido, peso_pedido, precio precio_Original, precio*0.9 precioConDescuento from pedido
2 where precio > 35;
```

NUM_PEDIDO	PESO_PEDID	PRECIO_ORI	PRECIOCONDESCUNTO
2501	25,45	45,21	40,689
2503	43,20	146,78	132,102
2504	23,05	38,99	35,091
2505	30	60,25	54,225
2509	31,13	57,03	51,327

34) Muestrame el dni del empleado y a que numero de proyecto pertenece

```
SQL> select DNI_NIE, cod_depart_logistica from personal_logistico
2 union
3 select DNI_NIE, cod_depart_logistico from personal_almacen;
```

DNI_NIE	COD_DEPART_LOG
X2020219G	0001
X2837923X	0002
X2948459Z	0002
X3427928P	0001
X5778594W	0002
X6589278J	0001
X8294536G	0002
X8782839Z	0001
X9587238T	0002
X9824829S	0001

35) Muestrame a que código de departamento pertenece el num_pedido '02505';

```
SQL> select cod_depart_logistica from departamento_logistico
2 where cod_depart_logistica in
3 (select cod_depart_logistica from personal_logistico where DNI_NIE in
4 (select DNI_NIE from pedido where num_pedido='02505'));
```

COD_DEPART_LOG
0001

36) Muestrame el nombre, correo de los clientes que les hayan repartido con un vehículo que tenga mas de 45000km.

```
SQL> select nombre_cliente, correo_cliente from cliente
2  where num_cliente in
3  (select num_cliente from hace_pedido where num_pedido in
4  (select num_pedido from reparten where DNI_NIE in
5  (select DNI_NIE from vehiculos where km_recorridos >45000)));
```

NOMBRE_CLIENTE	CORREO_CLIENTE
-----	-----
Jose Miguel	joseperron999@gmail.com
Ana Rosa	anaRosa01@gmail.com
Pedro	pedroNueces@gmail.com

37) Muestrame el dni del repartidor y el correo del cliente al que se le va a enviar el pedido y que el pedido valga mas de 45.

```
SQL> select reparten.dni_nie, cliente.correo_cliente from reparten
2  join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = reparten.num_pedido
3  join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente
4  where hace_pedido.num_pedido in
5  (select num_pedido from pedido where precio > 45);
```

DNI_NIE	CORREO_CLIENTE
-----	-----
X2020219G	joseperron999@gmail.com
X3427928P	joamiko111@gmail.com
X6589278J	pedroNueces@gmail.com
X8782839Z	alanosky007@gmail.com

38) Muestrame la lista de clientes con el dinero gastado y ordenalos del que mas haya gastado al que menos

```
SQL> select num_cliente, sum(precio) from hace_pedido
2  left join pedido on pedido.num_pedido= hace_pedido.num_pedido
3  group by hace_pedido.num_cliente
4  order by sum(precio) desc;
```

NUM_CLIENTE	SUM(PRECIO)
-----	-----
4	146,78
7	98,67
2	71,53
3	60,25
1	45,21
5	30
6	14,43

39) Muestrame los pedidos que se han preparado con el carrito numero '12'.

```
SQL> select * from pedido
  2  where num_pedido in
  3  (select num_pedido from prepara where DNI_NIE in
  4  (select DNI_NIE from personal_almacen where num_carretilla ='12'));
```

NUM_PEDIDO	PESO_PEDID	CAJAS_UTILIZADAS	PRECIO
2504	23,05	3	38,99
2506	12,5	1	34,64

40) muéstrame el código postal y la calle del que se enviaron los pedidos '02505', '02508', '02510'.

```
SQL> select calle, cod_postal from tienda
  2  where num_tienda in
  3  (select num_tienda from hace_pedido where
  4  num_pedido = '02505'
  5  OR num_pedido = '02508'
  6  OR num_pedido = '02510');
```

CALLE	COD_POSTAL
Pablo Picasso y kilimanjaro	28922
Paseo de Maria Lejarraga	28905
francisco Javier sauquillo	28944

41) Muestrame todos los pedidos que pesen mas de 15 kg, utilizen mas de 3 cajas y que el precio supere 100.

```
SQL> select * from pedido
  2  where peso_pedido > 15
  3  AND cajas_utilizadas >3
  4  AND precio > 100;
```

NUM_PEDIDO	PESO_PEDID	CAJAS_UTILIZADAS	PRECIO
2503	43,20	5	146,78

42) Muestrame la fecha, el precio del pedido y las cajas utilizadas, ordenadas por precio, descartando asl que el precio sea menor que 50 y ordenada por precio.

```
SQL> select a.fecha, p.precio, p.cajas_utilizadas
2   from actualiza a, pedido p
3   where a.num_pedido = p.num_pedido
4   AND p.cajas_utilizadas > 0
5   AND p.precio >50
6   order by p.precio;
```

FECHA	PRECIO	CAJAS_UTILIZADAS
22-04-2022	146,78	5
22-04-2022	57,03	3
22-04-2022	60,25	4

43) Muestrame el dni del repartidor y el correo del cliente al que se le va a enviar el pedido (muéstrame solo el máximo comprador).

```
SQL> desc cliente;
```

Nombre	¿Nulo?	Tipo
NUM_CLIENTE	NOT NULL	NUMBER(5)
NOMBRE_CLIENTE		VARCHAR2(14)
CORREO_CLIENTE		VARCHAR2(35)
CANT_PEDIDOS		NUMBER(4)

```
SQL> select reparten.dni_nie, cliente.correo_cliente from reparten
2   join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = reparten.num_pedido
3   join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente
4   where cliente.cant_pedidos =
5   (select max(cant_pedidos) from cliente);
```

DNI_NIE	CORREO_CLIENTE
X3427928P	alanosky007@gmail.com

44) Muestrame el dni de los empleados que no cobran ni el máximo ni el mínimo

```
SQL> select DNI_NIE, sueldo_anual from personal
2   where sueldo_anual =
3   (select max(sueldo_anual)from personal)
4   or sueldo_anual =
5   (select min(sueldo_anual) from personal);
```

DNI_NIE	SUELDO_ANUAL
X2020219G	6500
X2837923X	17000

45) muéstrame los datos del personal en el cual el salario este por debajo de la media

```
SQL> SELECT * FROM PERSONAL
  2  where sueldo_anual <
  3  (select avg(sueldo_anual) from personal);
```

DNI_NIE	HORAS_TRABAJO	SUELDO_ANUAL
X2020219G	80	6500
X6589278J	140	12000
X9824829S	100	10000
X9587238T	80	7000

46) Muestrame el dni de quien prepara el pedido, el peso y el precio del pedido quitando el precio mas alto y mas bajo.

```
SQL> select a.DNI_NIE, p.peso_pedido, p.precio
  2  from prepara a, pedido p
  3  where a.num_pedido = p.num_pedido
  4  AND not p.precio =
  5  (select max(precio) from pedido)
  6  AND not p.precio =
  7  (select min(precio) from pedido);
```

DNI_NIE	PESO_PEDID	PRECIO
X2837923X	19,42	32,54
X2948459Z	43,20	146,78
X2948459Z	17,8	30
X5778594W	25,45	45,21
X5778594W	31,13	57,03
X8294536G	23,05	38,99
X8294536G	12,5	34,64
X9587238T	30	60,25

47) Muestrame la fecha, el dni del que ha preparado el pedido, el numero de pedido y el nombre del cliente.

```
SQL> select actualiza.fecha, actualiza.num_pedido, prepara.DNI_NIE, cliente.nombre_cliente
2 from actualiza
3 join prepara on prepara.num_pedido = actualiza.num_pedido
4 join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = prepara.num_pedido
5 join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente;
```

FECHA	NUM_PEDIDO	DNI_NIE	NOMBRE_CLIENTE
22-04-2022	2501	X5778594W	Jose Miguel
22-04-2022	2502	X2837923X	Alanosky
22-04-2022	2503	X2948459Z	Joanna
22-04-2022	2505	X9587238T	Pedro
22-04-2022	2506	X8294536G	Alanosky
22-04-2022	2507	X2837923X	Ana Rosa
22-04-2022	2509	X5778594W	Alanosky
22-04-2022	2510	X2948459Z	Pablosky
22-04-2022	2504	X8294536G	Ana Rosa
22-04-2022	2508	X9587238T	Priscila

48) Muestrame la fecha, el dni del que ha preparado el pedido, el numero de pedido y el nombre del cliente y que el nombre empiece por 'A'

```
SQL> select actualiza.fecha, actualiza.num_pedido, prepara.DNI_NIE, cliente.nombre_cliente
2 from actualiza
3 join prepara on prepara.num_pedido = actualiza.num_pedido
4 join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = prepara.num_pedido
5 join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente
6 where cliente.nombre_cliente like 'A%';
```

FECHA	NUM_PEDIDO	DNI_NIE	NOMBRE_CLIENTE
22-04-2022	2502	X2837923X	Alanosky
22-04-2022	2506	X8294536G	Alanosky
22-04-2022	2507	X2837923X	Ana Rosa
22-04-2022	2509	X5778594W	Alanosky
22-04-2022	2504	X8294536G	Ana Rosa

49) Muestrame la fecha, el dni del que ha preparado el pedido, el numero de pedido, el precio y el nombre del cliente y que el nombre empiece por 'A'

```
SQL> select actualiza.fecha, actualiza.num_pedido, pedido.precio, prepara.DNI_NIE, cliente.no
mbre_cliente
2 from actualiza
3 join prepara on prepara.num_pedido = actualiza.num_pedido
4 join hace_pedido on hace_pedido.num_pedido = prepara.num_pedido
5 join cliente on cliente.num_cliente = hace_pedido.num_cliente
6 join pedido on pedido.num_pedido = prepara.num_pedido
7 where cliente.nombre_cliente like 'A%';
```

FECHA	NUM_PEDIDO	PRECIO	DNI_NIE	NOMBRE_CLIENTE
22-04-2022	2502	7	X2837923X	Alanosky
22-04-2022	2506	34,64	X8294536G	Alanosky
22-04-2022	2507	32,54	X2837923X	Ana Rosa
22-04-2022	2509	57,03	X5778594W	Alanosky
22-04-2022	2504	38,99	X8294536G	Ana Rosa

50) Muestrame el dni de quien prepara el pedido, el peso y el precio del pedido quitando el precio mas alto y mas bajo y aparte por encima de la media.


```
SQL> select a.DNI_NIE, p.peso_pedido, p.precio
  2   from prepara a, pedido p
  3   where a.num_pedido = p.num_pedido
  4   AND not p.precio =
  5   (select max(precio) from pedido)
  6   AND not p.precio =
  7   (select min(precio) from pedido)
  8   AND p.precio >
  9   (select avg(precio) from pedido);
```

DNI_NIE	PESO_PEDID	PRECIO
-----	-----	-----
X2948459Z	43,20	146,78
X5778594W	31,13	57,03
X9587238T	30	60,25

8. PL/SQL

1. Una funcion que reciba una fecha y devuelva el año en número.

```
CREATE OR REPLACE FUNCTION anio(fecha DATE)
RETURN NUMBER AS
v_anio NUMBER(4);
BEGIN
v_anio:=TO_NUMBER(TO_CHAR(fecha,'YYYY'));
RETURN v_anio;
END anio;
/
```

Ejemplo que funciona

```
DECLARE
n NUMBER(4);
BEGIN
n:=anio(sysdate);
DBMS_OUTPUT.PUT_LINE('AÑO: '||n);
END;
/
```

2. Procedimiento que te encuentra el nombre de los departamentos y la cantidad de empleados que hay

```
CREATE OR REPLACE PROCEDURE ver_emple_depart
AS
CURSOR c_emple IS
SELECT dnombre, COUNT(emp_no)
FROM emple e, depart d
WHERE d.dept_no = e.dept_no(+)
GROUP BY dnombre;
v_dnombre depart.dnombre%TYPE;
v_num_emple BINARY_INTEGER;
BEGIN
OPEN c_emple;
FETCH c_emple into v_dnombre, v_num_emple;
WHILE c_emple%FOUND LOOP
DBMS_OUTPUT.PUT_LINE(v_dnombre||'='||v_num_emple);
FETCH c_emple into v_dnombre,v_num_emple;
END LOOP;
CLOSE c_emple;
END ver_emple_depart;
/
Execute ver_emple_depart;
```

3. Visualiza a los 5 empleados que mas ganan

```
CREATE OR REPLACE PROCEDURE emp_5maxsal
AS
CURSOR c_emp IS
SELECT apellido, salario FROM emple
ORDER BY salario DESC;
vr_emp c_emp%ROWTYPE;
i NUMBER;
BEGIN
i:=1;
OPEN c_emp;
FETCH c_emp INTO vr_emp;
WHILE c_emp%FOUND AND i<=5 LOOP
DBMS_OUTPUT.PUT_LINE(vr_emp.apellido || ' = ' || vr_emp.salario);
FETCH c_emp INTO vr_emp;
i:=i+1;
END LOOP;
CLOSE c_emp;
END emp_5maxsal;
/
execute emp_5maxsal;
```

4. Visualiza a los 3 empleados que menos ganan

```
CREATE OR REPLACE PROCEDURE emp_3minsal
AS
CURSOR c_emp IS
SELECT apellido, salario FROM emple
ORDER BY salario ASC;
vr_emp c_emp%ROWTYPE;
i NUMBER;
BEGIN
i:=1;
OPEN c_emp;
FETCH c_emp INTO vr_emp;
WHILE c_emp%FOUND AND i<=3 LOOP
DBMS_OUTPUT.PUT_LINE(vr_emp.apellido || ' = ' || vr_emp.salario);
FETCH c_emp INTO vr_emp;
i:=i+1;
END LOOP;
CLOSE c_emp;
END emp_3minsal;
/

execute emp_3minsal;
```

5. Descuenta un x porciento a un numero que le pongas

```
CREATE OR REPLACE FUNCTION descuento10(numero NUMBER, descuento NUMBER) RETURN  
NUMBER AS
```

```
number_descuento NUMBER;
```

```
BEGIN
```

```
number_descuento:=numero-(numero*descuento/100);
```

```
RETURN number_descuento;
```

```
END descuento10;
```

```
/
```

ejemplo: select descuento10(100,30) from dual;

6. Funcion que suba un x porciento un numero

```
CREATE OR REPLACE FUNCTION subida_sueldo(sueldo NUMBER, aumento NUMBER) RETURN  
NUMBER AS
```

```
sueldo_aumentado NUMBER;
```

```
BEGIN
```

```
sueldo_aumentado:=sueldo+(sueldo*aumento/100);
```

```
RETURN sueldo_aumentado;
```

```
END subida_sueldo;
```

```
/
```

ejemplo: selecto subida_sueldo(4000,10) from dual;

9. RESUMEN DEL PROYECTO EMPRESARIAL

Efecto fruta, empresa de fruta y verduras tanto venta al por mayor como al por menor, la cual ya tiene una base de datos generada, con todos sus MER, MR y sus tablas e inserts. Este proyecto empresarial tiene una capacidad de evolución y mejora muy grande pero como siempre se empieza desde abajo.