



**INSTITUTO PROFESIONAL  
SAN SEBASTIAN**

# **Diseño de Bases de Datos**

**IF102IINF**

**T1-24-(53)**

**Professor:** Raul Bilbao Barrenechea

**Alumno:** Tomas Arpad Szabo Undurraga

**RUT:** 18.956.430-9

**16 – JUNIO - 2024**

- Obtener todos los clientes solteros, separados y divorciados ordenados alfabéticamente por apellido paterno y nombre.

	ID_CLIENTE	APELLIDO_PATERNO	NOMBRE	ESTADO_CIVIL	RENTA
1	1	Garcia	Juan	Soltero	750000
2	2	Lopez	Ana	Divorciada	850000
3	3	Martinez	Pedro	Separado	900000
4	4	Rodriguez	Luis	Soltero	600000
5	5	Sanchez	Maria	Divorciada	820000

- Obtener todos los clientes separados y divorciados con una renta mayor o igual a \$800,000, ordenados alfabéticamente por apellido paterno y nombre.

	ID_CLIENTE	APELLIDO_PATERNO	NOMBRE	ESTADO_CIVIL	RENTA
1	2	Lopez	Ana	Divorciada	850000
2	3	Martinez	Pedro	Separado	900000
3	5	Sanchez	Maria	Divorciada	820000

- Crear una vista que contenga la información de los clientes que cumplen con los criterios de la nueva estrategia de marketing (separados y divorciados con una renta mayor o igual a \$800,000).

	ID_CLIENTE	APELLIDO_PATERNO	NOMBRE	ESTADO_CIVIL	RENTA
1	2	Lopez	Ana	Divorciada	850000
2	3	Martinez	Pedro	Separado	900000
3	5	Sanchez	Maria	Divorciada	820000

- Obtener la lista de propiedades junto con la información del cliente asociado, ordenadas por tipo de propiedad y dirección.

	ID_PROPIEDAD	DIRECCION	TIPO	PRECIO_ARRIENDO	ID_CLIENTE	APELLIDO_PATERNO	NOMBRE	ESTADO_CIVIL	RENTA
1	3	Av. Las Flores 321	Departamento	700000	3	Martinez	Pedro	Separado	900000
2	1	Av. Siempre Viva 742	Departamento	500000	1	Garcia	Juan	Soltero	750000
3	5	Calle La Paz 678	Departamento	800000	5	Sanchez	Maria	Divorciada	820000
4	2	Calle Falsa 123	Loft	600000	2	Lopez	Ana	Divorciada	850000
5	4	Pasaje Los Cedros 456	Loft	400000	4	Rodriguez	Luis	Soltero	600000

- Obtener la lista de convenios vigentes con sus respectivas inmobiliarias.

ID_CONVENIO	ID_INMOBILIARIA	NOMBRE_INMOBILIARIA	CONTACTO	FECHA_INICIO	FECHA_FIN
1	3	1 UN SUEÑO	contacto@unsueno.com	01/01/24	01/01/25

TRANS.PROPIEDADES	
P *	ID_PROPIEDAD NUMBER (*,0)
	DIRECCION VARCHAR2 (200 BYTE)
	TIPO VARCHAR2 (50 BYTE)
	PRECIO_ARRIENDO NUMBER (10,2)
F	ID_CLIENTE NUMBER (*,0)
PROPIEDADES_PK (ID_PROPIEDAD)	
SYS_C008593 (ID_CLIENTE)	

TRANS.CONVENIOS	
P *	ID_CONVENIO NUMBER (*,0)
F	ID_INMOBILIARIA NUMBER (*,0)
	FECHA_INICIO DATE
	FECHA_FIN DATE
CONVENIOS_PK (ID_CONVENIO)	
SYS_C008596 (ID_INMOBILIARIA)	

TRANS.CLIENTES	
P *	ID_CLIENTE NUMBER (*,0)
	APELLIDO_PATERNO VARCHAR2 (100 BYTE)
	NOMBRE VARCHAR2 (100 BYTE)
	ESTADO_CIVIL VARCHAR2 (20 BYTE)
	RENTA NUMBER (10,2)
CLIENTES_PK (ID_CLIENTE)	

TRANS.INMOBILIARIAS	
P *	ID_INMOBILIARIA NUMBER (*,0)
	NOMBRE VARCHAR2 (100 BYTE)
	CONTACTO VARCHAR2 (200 BYTE)
INMOBILIARIAS_PK (ID_INMOBILIARIA)	

**¿Qué tipo de relación existe entre las tablas clientes y propiedades? ¿Cómo se implementa esta relación en la base de datos?**

La relacion que existe entre las propiedades y las tablas es “uno a mucho”. Basicamente, un cliente puede tener varias propiedades pero para este caso cada propiedad tiene un cliente. Para relacionar esto en la base de datos utilizamos la llave foranea de la tabla de “propiedades” que se relaciona con la llave primaria de la tabla “cliente” siendo la columna “id\_cliente” y de esta manera se vincula la propiedad a su cliente.

**¿Qué impacto tiene la información desactualizada de los clientes (estado civil y renta) en la efectividad de las campañas de marketing? ¿Qué medidas se pueden tomar para minimizar este impacto?**

La informacion desactualizada (estado civil, renta) de los clientes tendra un impacto negativo, por ejemplo:

- Habra segmentacion incorrecta y todo lo que haga marketing estara erroneo y se enfocaran en un cliente que no corresponde y esto hara que no funcione la campana de marketing.
- Habra una mala imagen de la empresa debido a clientes recibiendo publicidad/ofertas que no les interesa que podria perjudicar la empresa.
- Los costos de los esfuerzos se transformaran a un gasto haciendo que sea una perdida de dinero.

Se podria evitar esto si:

- Se permite la actualizacion de los datos online para que los clientes opten o no a los esfuerzos de marketing.
- Conectar la base de datos a otra que le otorgue actualizaciones sobre la informacion necesaria.

### **¿Cómo asegurarías la integridad referencial entre las tablas propiedades y clientes y entre convenios e inmobiliarias?**

Para mantener la integridad se sugiere:

- Llaves foraneas bien establecida con los tipos de datos correctos.
- Llaves primaria bien establecidas con los tipos de datos correctos y que sean unicos.

Gracias por su buena disposicion este trimestre y el aprendizaje entregado.

Respetousamente,

Tomas Szabo