



Cátedra SISTEMAS DE INFORMACION
T.P. 202506 - UNIDAD VI: METODOLOGÍA ESTRUCTURADA de
DESARROLLO de SISTEMAS

Objetivos de aprendizaje

- ✓ Que los alumnos comprendan y apliquen conceptos básicos relacionados a las herramientas del Análisis Estructurado de Sistemas de Información.

Información Básica

Para la realización del práctico debe basarse en la Bibliografía Obligatoria, lo explicado en clases Teóricas y Prácticas, y la información detallada en el caso de estudio **“DIAGNÓSTICO Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL DE UN MICRO EMPRENDIMIENTO ARGENTINO. CASO: MARÍA CHOCOLATES”**.

Actividades

- 1) En base al caso de estudio debe diseñar:
 - a) El **DFD Nivel 0** (Diagrama de Contexto) para el procedimiento del sistema de información asignado por la cátedra.
 - b) El **DFD Nivel 1** (Diagrama de Flujo de Datos) para el procedimiento del sistema de información asignado por la cátedra.
- 2) Confeccionar el **Diagrama de Entidad – Relación (DER)** correspondiente a las relaciones entre los Tipos de Objeto que representan a las principales Entidades del Sistema. Este diagrama debe presentar todos los almacenes que aparecen en el DFD Nivel 1.
- 3) Definir en el **Diccionario de Datos (DD)** uno de los términos del DFD, desarrollando cada término de la definición hasta su mínima expresión.
- 4) Determinar la **Tabla de Decisión (TD)** correspondiente para el caso que se expone cuando a la PyMEs se le presenta la necesidad de cubrir vacantes:

El micro emprendimiento, frente a la necesidad de cubrir vacantes en el área de distribución de los productos elaborados, publica avisos en los periódicos locales solicitando personal. El proceso de selección vigente responde a la siguiente lógica: para ser seleccionado es necesario cumplir 3 ó más requisitos. Quienes cumplen un único requisito son descartados, los que cumplen sólo 2 requisitos son registrados y su solicitud se archiva para futuras necesidades. Los requisitos contemplados en la búsqueda son:

- a) Experiencia mayor a 3 años en puestos similares al del requerimiento;
- b) Mayor de 25 años de edad;
- c) Carnet de conducir vigente para el caso que se requiera distribución de productos elaborados;
- d) Disponibilidad para trabajar en horario full time;



- 5) Construir una **Tabla de Decisión (TD)** en función de los siguientes lineamientos, considerando el procedimiento del sistema de información asignado por la cátedra:

Compras

Los lineamientos son: Ventas por mes > 40 unidades: V/F (Verdadero o Falso); Stock Disponible > Punto de Reposición: V/F (Verdadero o Falso); Consumo Real Diario > Consumo Esperado Diario: V/F (Verdadero o Falso); Producto Estacional (Verdadero o Falso). La matriz de Acciones está conformada por: Comprar; No comprar. Las pautas para la determinación de los cursos de acción a seguir son: 1) Nunca Comprar si las ventas mensuales no son mayores a 40 Unidades; 2) Comprar si el stock disponible es menor o igual que el punto de reposición; 3) Comprar si el consumo real diario es mayor al consumo esperado diario solo para productos Estacionales; 4) No Comprar en cualquier otra situación que se presente. Considere que la aplicación de las condiciones es jerárquica, donde la anterior tiene prioridad sobre la sucesiva.

Ventas

Los lineamientos son: Cliente VIP: V/F (Verdadero o Falso); Compra anual \geq \$60.000: V/F (Verdadero o Falso); Historial de pago: B/R/M (Bueno / Regular / Malo). La matriz de acciones está conformada por: Descuento 15%; Descuento 10%; Descuento 5%; Sin Descuento. Las pautas para la determinación de los cursos de acción a seguir son: 1) Para cualquier cliente si el historial de pago es Bueno le corresponde un descuento 10%; 2) Si el historial de pago es Bueno, el cliente es VIP y la compra anual es \geq \$60.000 le corresponde un descuento 15%, pero si la compra anual es < \$60.000 un descuento 5%; 3) Si el cliente es VIP, su historial de pago es Regular y la compra anual es \geq \$60.000 le corresponde un descuento 5%; 4) Para el resto de las situaciones no tiene descuento. Considere que un cliente no puede recibir varios descuentos (no es acumulativo), por lo que tiene prioridad el mayor valor de descuento.