

## Actividad | # 1 | Tablas de Verdad

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Miguel Ángel Rodríguez Vega

ALUMNO: Alexis Zapata Barbis

FECHA: 18/11/24024

Índice

1	Introducción.....	3
2	Descripción .....	3
3	Justificación.....	3
4	Desarrollo.....	4
4.1	Tabla de verdad.....	4
4.2	Análisis de resultados.....	5
4.3	Interpretación.....	7
5	Conclusión .....	7
6	Referencias .....	7

## **1      Introducción**

En esta actividad realizaremos una tabla de la verdad para poder conocer la lealtad de todos nuestros clientes, con los datos proporcionados y esto a su vez nos ayudara a crear un mapa de Karnaugh, el cual nos ayudara a simplificar el resultado obtenido en nuestra tabla de la verdad.

## **2      Descripción**

En este apartado realizaremos una tabla de la verdad, la cual con los datos obtenidos sabremos que clientes son leales y cuales no lo son, ya que estos nos ayudaran a premiar a los clientes leales, también realizaremos un mapa de Karnaugh el cual nos ayudara a simplificar los datos obtenidos en nuestra tabla de la verdad.

## **3      Justificación**

El desarrollo de la tabla de la verdad es muy útil en el trabajo ya que con ella podemos tener resultados reales y precios de los clientes leales al momento de realizar compras o pagos, y así poder premiarlos por la lealtad obtenida. El mapa de Karnaugh nos ayuda a simplificar los resultados obtenidos en nuestra tabla de la verdad.

## 4 Desarrollo

### 4.1 Tabla de verdad

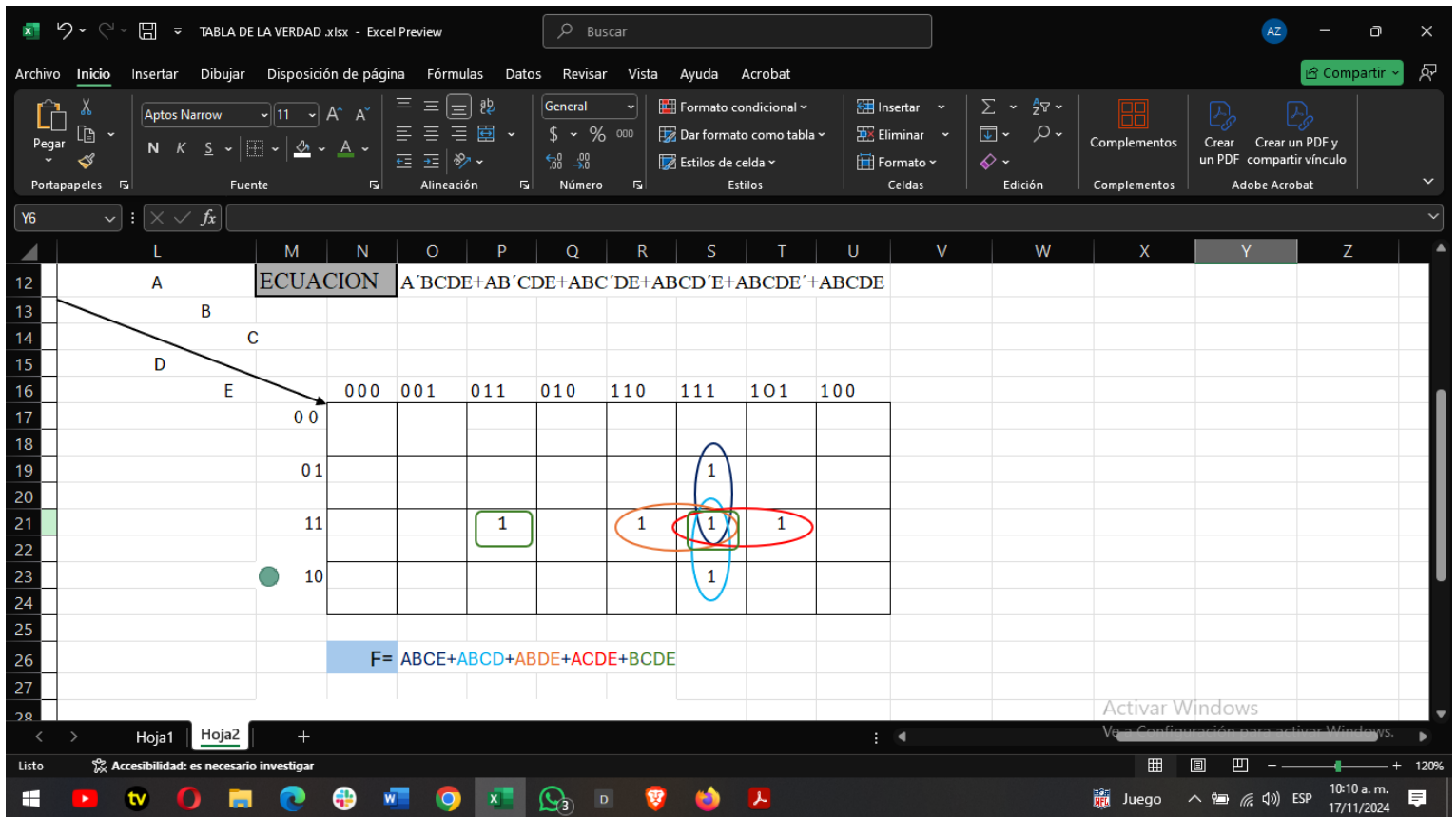
A partir de 75% se considera un cliente con lealtad alta y recibe beneficios adicionales

ROPA A= 0.15  
 MUEBLES B= 0.2  
 AFORE C= 0.25  
 BANCO D= 0.25  
 DIGITAL E= 0.15

$2^5=32$

	A	D	C	D	E	F	F
0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	0	0	0	1	0.15	0
2	0	0	0	1	0	0.25	0
3	0	0	0	1	1	0.4	0
4	0	0	1	0	0	0.25	0
5	0	0	1	0	1	0.4	0
6	0	0	1	1	0	0.5	0
7	0	0	1	1	1	0.65	0
8	0	1	0	0	0	0.2	0
9	0	1	0	0	1	0.35	0
10	0	1	0	1	0	0.45	0
11	0	1	0	1	1	0.6	0
12	0	1	1	0	0	0.45	0
13	0	1	1	0	1	0.6	0
14	0	1	1	1	0	0.7	0
15	0	1	1	1	1	0.85	1
16	1	0	0	0	0	0.15	0
17	1	0	0	0	1	0.3	0
18	1	0	0	1	0	0.4	0
19	1	0	0	1	1	0.55	0
20	1	0	1	0	0	0.4	0
21	1	0	1	0	1	0.55	0
22	1	0	1	1	0	0.65	0
23	1	0	1	1	1	0.8	1
24	1	1	0	0	0	0.35	0
25	1	1	0	0	1	0.5	0
26	1	1	0	1	0	0.6	0
27	1	1	0	1	1	0.75	1
28	1	1	1	0	0	0.6	0
29	1	1	1	0	1	0.75	1
30	1	1	1	1	0	0.85	1
31	1	1	1	1	1	1	1

## Mapa de Karnaugh



### 4.2 Análisis de resultados

En este apartado, estaremos explicando paso a paso el resultado de cada uno de los puntos de nuestra tabla de la verdad.

- 0.- El cliente no cumple con A, B, C, D, E = no es leal.
- 1.- El cliente no cumple con A, B, C, D, pero cumple con E = no es leal.
- 2.- El cliente no cumple con A, B, C, E, pero cumple con D = no es leal.
- 3.- El cliente no cumple con A, B, C, pero cumple con D, E = no es leal.
- 4.- El cliente no cumple con A, B, D, E, pero cumple con C = no es leal.
- 5.- El cliente no cumple con A, B, D, pero cumple con C, E = no es leal.
- 6.- El cliente no cumple con A, B, E, pero cumple con C, D = no es leal.
- 7.- El cliente no cumple con A, B, pero cumple con C, D, E = no es leal.

- 8.- El cliente no cumple con A, C, D, E, pero cumple con B = no es leal.
- 9.- El cliente no cumple con A, C, D, pero cumple con B, E = no es leal.
- 10.- El cliente no cumple con A, C, E, pero cumple con B, D = no es leal.
- 11.- El cliente no cumple con A, C, pero cumple con B, D, E = no es leal.
- 12.- El cliente no cumple con A, D, E, pero cumple con B, C = no es leal.
- 13.- El cliente no cumple con A, D, pero cumple con B, C, E = no es leal.
- 14.- El cliente no cumple con A, E, pero cumple con B, C, D = no es leal.
- 15.- El cliente no cumple con A, pero cumple con B, C, D, E = es leal.
- 16.- El cliente cumple con A, pero no con B, C, D, E = no es leal.
- 17.- El cliente cumple con A, E, pero no cumple con B, C, D = no es leal.
- 18.- El cliente cumple con A, D, pero no cumple con B, C, E = no es leal.
- 19.- El cliente cumple con A, D, E, pero no cumple con B, C = no es leal.
- 20.- El cliente cumple con A, C, pero no cumple con B, D, E = no es leal.
- 21.- El cliente cumple con A, C, E, pero no cumple con B, D = no es leal.
- 22.- El cliente cumple con A, C, D, pero no cumple con B, E = no es leal.
- 23.- El cliente cumple con A, C, D, E, pero no cumple con B = es leal.
- 24.- El cliente cumple con A, B, pero no cumple C, D, E = no es leal
- 25.- El cliente cumple con A, B, E, pero no cumple C, D = no es leal.
- 26.- El cliente cumple con A, B, D, pero no cumple con C, E = no es leal.
- 27.- El cliente cumple con A, B, D, E, pero no cumple con C = es leal.
- 28.- El cliente cumple con A, B, C, pero no cumple con D, E = no es leal.
- 29.- El cliente cumple con A, B, C, E, pero no cumple con D = es leal.
- 30.- El cliente cumple con A, B, C, D, pero no cumple con E = es leal.
- 31.- El cliente cumple con A, B, C, D, E = es leal.

### 4.3 Interpretación

En esta tabla de la verdad podemos ver en los resultados, que 6 clientes tienen un índice de lealtad del 75% y superior ya que cumplen con los valores  $A+B+C+D+E$ , conforme al resultado obtenido paso a paso en nuestra tabla de la verdad podemos observar la importancia en el desarrollo y así perder con más certeza si el cliente es leal toma valor de uno y si no es leal toma valor 0.

El primer cliente cumple =  $A'BCDE$

El segundo cliente cumple =  $AB'CDE$

El tercer cliente cumple =  $ABC'DE$

El cuarto cliente cumple =  $ABCD'E$

El quinto cliente cumple =  $ABCDE'$

El sexto cliente cumple =  $ABCDE$

## 5 Conclusión

Como pudimos observar en esta actividad, creamos una tabla de la verdad de 5 columnas y 32 filas los cuales nos ayudó a saber que clientes son leales y que no para así poder premiar la lealtad de todos nuestros clientes que estén al 75% o superior, esto nos ayudarán a tener los datos correctos y poder brindar mejores servicios.

## 6 Referencias

*Video conferencing, web conferencing, online meetings, screen sharing - Zoom.* (s. f.-d). <https://academiaglobal-mx.zoom.us/>

