

Actividad 2 - Tablas de verdad

Matemáticas Computacionales

Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor: Mtro. Felipe Araux

Alumno: Fernando Pedraza Garate

Fecha: 20 de Enero del 2022

Índice

Etapa 2. Tablas de verdad

- Definición del contexto.
- Delimitación del problema.
- Delimitación de los objetivos.
- Desarrollo.
- Análisis de resultados.
- Interpretación de los resultados.

Definición del contexto.

Se pretende realizar un proyecto para premiar la lealtad de los clientes de Grupo Coppel. En este sentido, un cliente puede tener distintas cuentas y/o productos; con base en esto, se evalúa su lealtad. Bajo este contexto, a partir de 75% se considera un cliente con lealtad alta y, por tanto, merecedor de beneficios adicionales.

Delimitación del problema.

Actualmente la evaluación de los clientes es poco presente, o poco notoria, ya que no se le ofrece otro beneficio adicional, a parte de los ya mencionados en la actividad 1

Delimitación de los objetivos.

Al evaluar a los clientes de esta forma podemos enfocarnos en aquellos que realmente son buenos consumidores, ofrecerles mejores beneficios y así invitarlos a seguir comprando de forma continua por su lealtad alta, haciendo que Grupo Coppel sea su primera alternativa de compra antes de considerar alguna otra.

Desarrollo.

Si es cliente del producto, esta toma el valor 1, si no es cliente, se le asigna el valor 0. De acuerdo con este resultado, deberás sumar los porcentajes: **(p)** ropa 15%, **(q)** muebles 20%, **(r)** afore 25%, **(s)** banco 25% y **(t)** digital 15%.

Tabla de verdad

Ropa p	Muebles q	Afore r	Banco S	Digital t	pVqVrVsVt
v	v	v	V	v	V
v	v	v	V	f	V
v	v	v	F	v	V
v	v	v	F	f	V
v	v	f	V	v	V
v	v	f	V	f	V
v	v	f	F	v	V
v	v	f	F	f	V
v	f	v	V	v	V
v	f	v	V	f	V
v	f	v	F	v	V
v	f	v	F	f	V
v	f	f	V	v	V
v	f	f	V	f	V
v	f	f	F	v	V
v	f	f	F	f	V
f	v	v	V	v	V
f	v	v	V	f	V
f	v	v	F	v	V
f	v	v	F	f	V
f	v	f	V	v	V
f	v	f	V	f	V
f	v	f	F	v	V
f	v	f	F	f	V
f	f	v	V	v	V
f	f	v	V	f	V
f	f	v	F	v	V
f	f	v	F	f	V
f	f	f	V	v	V
f	f	f	V	f	V
f	f	f	F	v	V
f	f	f	F	f	V
f	f	f	F	f	F

Sustitución a 1's y 0's

Ropa p	Muebles q	Afore r	Banco s	Digital t	pvqvrsvt
1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	0	1
1	1	1	0	1	1
1	1	1	0	0	1
1	1	0	1	1	1
1	1	0	1	0	1
1	1	0	0	1	1
1	1	0	0	0	1
1	0	1	1	1	1
1	0	1	1	0	1
1	0	1	0	1	1
1	0	1	0	0	1
1	0	0	1	1	1
1	0	0	1	0	1
1	0	0	0	1	1
1	0	0	0	0	1
0	1	1	1	1	1
0	1	1	1	0	1
0	1	1	0	1	1
0	1	1	0	0	1
0	1	0	1	1	1
0	1	0	1	0	1
0	1	0	0	1	1
0	1	0	0	0	1
0	0	1	1	1	1
0	0	1	1	0	1
0	0	1	0	1	1
0	0	1	0	0	1
0	0	0	1	1	1
0	0	0	1	0	1
0	0	0	0	1	1
0	0	0	0	0	0

Sustitución en porcentajes

Ropa	Muebles	Afore	Banco	Digital		Estado
15%	20%	25%	25%	15%		
p	q	r	s	t	pvqrvsvt	
15%	20%	25%	25%	15%	100%	Leal
15%	20%	25%	25%	0%	85%	Leal
15%	20%	25%	0%	15%	75%	Leal
15%	20%	25%	0%	0%	60%	No es leal
15%	20%	0%	25%	15%	75%	Leal
15%	20%	0%	25%	0%	60%	No es leal
15%	20%	0%	0%	15%	50%	No es leal
15%	20%	0%	0%	0%	35%	No es leal
15%	0%	25%	25%	15%	80%	Leal
15%	0%	25%	25%	0%	65%	No es leal
15%	0%	25%	0%	15%	55%	No es leal
15%	0%	25%	0%	0%	40%	No es leal
15%	0%	0%	25%	15%	55%	No es leal
15%	0%	0%	25%	0%	40%	No es leal
15%	0%	0%	0%	15%	30%	No es leal
15%	0%	0%	0%	0%	15%	No es leal
0%	20%	25%	25%	15%	85%	Leal
0%	20%	25%	25%	0%	70%	No es leal
0%	20%	25%	0%	15%	60%	No es leal
0%	20%	25%	0%	0%	45%	No es leal
0%	20%	0%	25%	15%	60%	No es leal
0%	20%	0%	25%	0%	45%	No es leal
0%	20%	0%	0%	15%	35%	No es leal
0%	20%	0%	0%	0%	20%	No es leal
0%	0%	25%	25%	15%	65%	No es leal
0%	0%	25%	25%	0%	50%	No es leal
0%	0%	25%	0%	15%	40%	No es leal
0%	0%	25%	0%	0%	25%	No es leal
0%	0%	0%	25%	15%	40%	No es leal
0%	0%	0%	25%	0%	25%	No es leal
0%	0%	0%	0%	15%	15%	No es leal
0%	0%	0%	0%	0%	0%	No es leal

Análisis de resultados.

En base a la tabla anterior podemos ver que el primero cumple al 100% con lo requerido para ser cliente con lealtad alta, al cubrir lo requerido en (p, q, r, s, t).

El siguiente cubre el 85% de lo requerido al cubrir (p, q, r, s), y puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener más del 75%.

El siguiente cubre el 75% de lo requerido al cubrir (p, q, r, t), y puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener el mínimo requerido que es del 75%.

El siguiente cubre el 60% de lo requerido al cubrir (p, q, r), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 75% de lo requerido al cubrir (p, q, s, t), y puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener el mínimo requerido que es del 75%.

El siguiente cubre el 60% de lo requerido al cubrir (p, q, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 50% de lo requerido al cubrir (p, q, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 35% de lo requerido al cubrir (p, q), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 80% de lo requerido al cubrir (p, r, s, t), y puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener más del 75%.

El siguiente cubre el 65% de lo requerido al cubrir (p, r, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 55% de lo requerido al cubrir (p, r, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 40% de lo requerido al cubrir (p, r), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 55% de lo requerido al cubrir (p, s, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 40% de lo requerido al cubrir (p, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 30% de lo requerido al cubrir (p, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 15% de lo requerido al cubrir (p), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 85% de lo requerido al cubrir (q, r, s, t), y puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener más del 75%.

El siguiente cubre el 70% de lo requerido al cubrir (q, r, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 60% de lo requerido al cubrir (q, r, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 45% de lo requerido al cubrir (q, r), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 60% de lo requerido al cubrir (q, s, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 45% de lo requerido al cubrir (q, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 35% de lo requerido al cubrir (q, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 20% de lo requerido al cubrir (q), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 65% de lo requerido al cubrir (r, s, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 50% de lo requerido al cubrir (r, s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 40% de lo requerido al cubrir (r, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 25% de lo requerido al cubrir (r), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 40% de lo requerido al cubrir (s, t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 25% de lo requerido al cubrir (s), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente cubre el 15% de lo requerido al cubrir (t), y no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta por tener menos del 75%.

El siguiente no cubre ninguno de los puntos requeridos por lo que no puede ser considerado para ser cliente con lealtad alta.

Interpretación de los resultados.

En resumen, lo que se muestra en la tabla, es que solo 6 clientes cumplen con las condiciones para ser considerados con lealtad alta al tener el 75% o más de lo requerido para tener esa condición, los 26 restantes por consecuencia al cubrir menos del 75% no pueden ser considerados para ser clientes con lealtad alta.