**Actividad: Del dato a la decisión**

**Objetivo**

Pasar de datos sueltos a información organizada y lista para análisis.  
Aplicar conceptos de **dato**, **información** y **calidad del dato**.**Consigna**

1. En grupos de 3 o 4 estudiantes, reciban los siguientes 5 datos sin contexto:
   * 15:30
   * 89%
   * Mendoza
   * Producto B
   * $1200
2. Inventen una situación real que una estos datos.  
   "El martes a las 15:30 en Mendoza se vendió el Producto B con un descuento del 11%, generando $1200 de ganancia neta."  
   Los 5 datos aislados (hora, porcentaje, lugar, producto, monto) ya están organizados. Ahora transmiten un significado claro: una transacción específica que puede ser analizada, comparada o incorporada a un dashboard.
3. Organicen esa situación en formato de registro de datos en la tabla.
4. Comparen sus registros con otros grupos y construyan una **tabla global** en el pizarrón o pantalla.
5. Analizar en clase posibles patrones, datos faltantes o inconsistencias.

**Datos sueltos:**  
15:30, 11%, Mendoza, Producto B, $1200

**Tabla para completar**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hora** | **% Descuento** | **Localidad** | **Producto** | **Monto** |
| 15:30 | 11% | Mendoza | Producto B | $1500 |
| 10:15 | 15% | Córdoba | Producto A | $1000 |
| 17:00 | 15% | Salta | Producto C | $1500 |

Si hay campos que no aplican, poner “N/A”.

**Preguntas de reflexión**

¿Qué patrones identificaron en los datos?  
Todos los datos están vinculados a una misma transacción de venta.  
Hay un porcentaje que probablemente sea un descuento (89% del precio original implica 11% de rebaja).  
Incluyen un lugar (Mendoza), un producto (Producto B) y un monto ($1200) → relación típica de una operación comercial.  
¿Faltó algún dato importante para entender mejor la situación? (Completitud).  
Fecha exacta (día, mes y año).  
Moneda del monto ($ → ¿pesos argentinos, dólares?).  
Cantidad de unidades vendidas.  
Forma de pago (contado, tarjeta, etc.).  
¿Están todos los datos en el mismo formato? (Conformidad).  
Hora → formato hh:mm correcto.  
Porcentaje → claro, pero no se especifica si es descuento o porcentaje pagado.  
Localidad → nombre correcto.  
Monto → no se especifica moneda.  
Faltaría normalizar formatos y clarificar el significado de cada campo.  
¿Podrían usar esta información para tomar una decisión? (Información útil).  
Con estos datos, sí se puede tomar alguna decisión parcial, como evaluar precios o descuentos.  
Pero no sería suficiente para una decisión estratégica porque falta contexto:  
Comparar con ventas de otros horarios o lugares.  
Ver la frecuencia de ventas del Producto B.  
Saber si el descuento fue parte de una promoción especial.