

Exercício

Defina:

- a) Modelo. Exemplifique. Resposta: Modelo é uma representação de algo real ou irreal que tem como objetivo transmitir uma ideia para outra pessoa, onde pode trazer a perfeita transmissão da ideia ou uma ideia modificada solicitada pelo usuário. Exemplo: uma animal que você inventou, um quadro de uma paisagem, um design de um óculo, uma maquete de um prédio e muitos outros
- b) Geralmente, um processo de modelagem inclui: observação dos objetivos, entendimento dos conceitos, representação dos objetos, verificação dos modelos, validação do modelo
- c) Que pessoas validam um modelo?

Resposta: Quem valida o modelo é o DBA, AD e o usuário final(cliente)

2) Complete

O esquema _____ é uma descrição concisa dos requisitos de dados dos usuários e inclui descrições detalhadas de tipos entidade, relacionamentos e restrições — são expressos usando os conceitos fornecidos pelo modelo de dados de alto nível.

Uma etapa no projeto do banco de dados é o projeto _____ que elabora um Modelo de dados de representação (ou implementação - lógico) que fornecem conceitos que são compreensíveis por parte dos usuários mas que não estão longe da maneira como os dados são armazenados no meio da persistência.

Na fase do projeto _____ são definidas as estruturas de armazenamento interno, índices, caminhos de acesso e organizações de arquivo para os arquivos do banco de dados, fornecem conceitos que descrevem em detalhes como os dados são armazenados no meio da persistência. Ex: formato dos registros, ordenação e formas de acesso a esses registros.

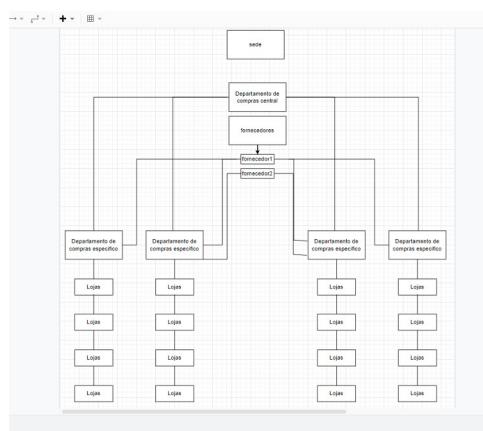
Técnica 1

A empresa Hipotética SA atua no ramo de lojas de departamentos através de uma cadeia de lojas espalhadas por todo o território nacional e também com lojas nas principais capitais internacionais. Cada uma das lojas está organizada em uma estrutura hierárquica que é gerenciada por um departamento de compras central responsável por negociar e contratar.

Subordinados a essa sede o departamento central está os demais departamentos devi-

endas que atuam somente um ramo de comercialização definido por umas seriedade de produtos. Seus fornecedores são classificados em função dos produtos que representam medos de departamentos de vendas e afeta os seus portfólios. Muitos fornecedores são exclusivos de um departamento, e outros atendem vários departamentos, apresentando produtos específicos para cada um deles.

Técnica 2



Técnica 3

