

1. Etapa de Planificación.
2. Técnicas de especificación formal.
3. Grados de cohesión y acoplamiento.
4. Modelizar usando una tabla de decisión:  
Una aerolínea tiene proyectada la siguiente promoción: las personas que viajen a Europa o América y son pasajeros frecuentes, acceden a un descuento de un 17% en el valor de su pasaje. Además, los que van a Europa sean o no frecuentes reciben un descuento adicional. Los pasajeros que viajan a cualquier punto de Argentina y son de tipo frecuente, tienen derecho a la compra de un pasaje al mismo destino por un 50% de su valor. Los pasajeros que viajan fuera de Argentina pero dentro de América, y no son del tipo frecuente, se les concede una cantidad de kilómetros gratuitos en su siguiente viaje. Los que son o no son frecuentes y viajan a Europa, tienen derecho a una noche gratuita en un hotel de la ciudad destino, y tienen el mismo derecho los que van a países de América (no Argentina) y son frecuentes.