Universidade Técnica de Lisboa INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO CURSOS DE GESTÃO E FINANCAS

		CURSOS DE GESTÃO E FINANÇAS
		Curso de Gestão – Tecnologias da Informação Prova Escrita Individual Época Normal
17	de Janeiro de 2007	Duração do Exame : 1h 30m (Grupo I - 30m, Grupo II - 1 hora)
NC	OME:	
Nº	PROCESSO:	TURMA: CURSO:
		Grupo I (10 valores)
que	estões 1 a 7, todas as resp	nder <u>mais adequada</u> desenhando uma circunferência na letra correspondente. Nostas certas valem 1 valor e cada resposta errada tem um desconto de 25%) valem 1.5 valores cada e não serão alvo de desconto se errar. Bom trabalho!
1.	O ERP SAP Business	One contempla os seguintes módulos:
a)	Logística (compras e	rendas)
b)	Contabilidade	
c)	Tesouraria	
d)	Todos os anteriores	
2. cor	O conjunto de progr n o computador receb	amas que cria um interface com o utilizador, permitindo-lhe trabalha e o nome genérico de:
a)	Aplicação	
b)	Sistema Operativo	
c)	Windows	
d)	Gestor de Base de Dao	los
3.	Num Sistema de Gest	ão de Base de Dados a integridade referencial
a)	Garante a eliminação	la redundância
b)	Garante a eliminação	
c)	Impede chaves repetic	
d)	Nenhuma delas	
4. def	"Redes de comunicaç linição possível para:	ão privadas que utilizam a Internet como meio de transmissão" é un
a)	LAN	
b)	WAN	
c)	VPN	
d)	Nenhuma das anterior	es
Co		o, designação_produto, num_categoria, designação_categoria, preço) o desta tabela, cada produto pertence apenas a uma categoria. Qual
	ma normai (a mais ait 1FN	1) desta tabela:
a) b)	2FN	
c)	3FN	
d)	Não normalizada	

Universidade Técnica de Lisboa INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO CURSOS DE GESTÃO E FINANÇAS

Curso de Gestão – Tecnologias da Informação Prova Escrita Individual Época Normal

6.	O EDI (Electronic Data Interchange) utiliza-se fundamentalmente	em sistemas:		
a)	B2B				
b)	B2C				
c)	C2C				
d)	Nenhum dos anteriores				
7.	Qual dos seguintes factores influenci	am a velocidade de processamo	ento do CPU?		
a)	Largura do BUS				
o)	Número de periféricos				
c)	Capacidade do disco rígido				
d)	Nenhuma das anteriores				
8.	Um Clube de Vídeo implementou em	n Microsoft Access as seguintes	tabelas:		
Sócio (Nº Sócio, Nome, NºBI, Morada, Data_Admissão, Data_ Nascimento, Telefone)					
Filme (<u>Código_filme</u> , Título, Ano, Duração, Idade_Recomendada)					
	DVD (N° DVD, código_filme, Preç	o_compra)			
	Aluguer (N°_Aluguer, N°_Sócio, Da	ta_Aluguer)			
	Linha de Aluguer (N° Aluguer, N° 1	DVD, Numero_dias_aluguer)			
seu) Listar, por ordem crescente, o nome d título. (1,5 valores) belas:	los sócios que alugaram um film	ne especificado através do		
<u>Fie</u>					
	ble:				
<u>Sor</u>		П	П		
Sho Cori		_	_		
Or:	teria:				
	Listar o número médio de dias de alug	guer de cada filme durante o and	o de 2007. (1,5 valores)		
Ta	belas:				
Fie	ld:				
Tal	ble:				
Tot	al:				
Sor					
Sho					

Criteria:

Universidade Técnica de Lisboa INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO CURSOS DE GESTÃO E FINANÇAS

Curso de Gestão – Tecnologias da Informação Prova Escrita Individual Época Normal

Grupo II (10 valores)

Uma sua amiga, num salutar espírito de empreendedorismo, resolveu montar um negócio, que passa por vender produtos antigos ou usados, alguns daqueles que muitos moradores da vizinha Junta de Freguesia da Lapa tinham em casa e dos quais se pretendem libertar.

Assim sendo, abriu uma loja com o nome de **Quelhas Antiques**, que funciona de uma maneira simples: qualquer pessoa que queira pôr um ou mais produtos à venda na loja da sua amiga especifica contratualmente (num contrato de venda à consignação) por que valor pretende vender o(s) produto(s) e durante quanto tempo o(s) mesmo(s) ficará(ão) exposto(s), recebendo os donos dos produtos uma cópia do contrato. A sua amiga classifica os produtos de acordo com o seu tipo (p. ex. bengaleiros, aparadores, camas,...), atribuindo um novo código a cada um dos mesmos, fixando o preço de venda (que inclui a respectiva comissão, ou seja, mais 25% que o valor estipulado pelos proprietários) e registando a data em que termina a consignação do produto.

A sua amiga pretende criar uma base de dados de clientes (considera-se cliente quem já comprou pelo menos um produto na loja) para poder realizar publicidade de ofertas mensais de produtos pelo correio ou por email, as quais ficam registadas na base de dados associadas aos clientes a quem são efectuadas. Nesta loja não se concede crédito. Assim sendo, cada venda (de um ou mais produtos) é consubstanciada numa venda a dinheiro em nome do cliente (que é então criado, caso não exista ainda na base de dados).

Pode acontecer uma de duas coisas:

- A. Ou o produto é vendido na loja (e o valor estipulado pelos seus antigos donos é enviado em cheque para a respectiva residência) uma vez concretizada a venda;
- B. Ou é atingida a data estipulada (verificada diariamente) sem que o produto tenha sido vendido. Neste caso o dono é notificado para o recolher ou assinar novo contrato de venda (com nova data limite de exibição e novo preço). Nesta situação é atribuído ao produto um novo código).

Mensalmente, a sua amiga pretende mapas que a informem da evolução das vendas. Pediulhe a si a elaboração do estudo, ou seja, de uma análise que a venha a ajudar na implementação de um sistema de informação para gestão da loja.

Questões

Pretende-se a elaboração dos diagramas da Análise do Sistema "Quelhas Antiques" de que conste:

- 1. Modelização de Processos (Diagrama de Fluxos de Dados Físico) (2,5 valores)
- 2. Modelização de Dados (Diagrama de Entidade Associação) (5 valores)
- 3. Transformação num esquema de tabelas devidamente normalizadas (modelo relacional) (2,5 valores)