

ATIVIDADE AVALIATIVA 1:**CÁLCULO DO SALÁRIO DE VENDEDORES EM UMA REVENDEDORA DE CARROS****1. Criando a Tabela Verdade para os Casos de Pagamento**

A tabela verdade que será construída considerará três principais variáveis:

- 1) n : Número de carros vendidos
- 2) t : Total das vendas
- 3) Condição aplicada (Salário fixo, comissão e bônus)

Regras a seguir:

- Regra 1: Se $n = 0$, o vendedor recebe apenas o salário fixo.
- Regra 2: Se $1 \leq n \leq 10$, o vendedor recebe o salário fixo, comissão por carro, e 5% sobre o total das vendas.
- Regra 3: Se $n > 10$, o vendedor recebe o salário fixo, comissão por carro, 5% sobre o total das vendas, e um bônus de 10% sobre o total das vendas.

n (Carros Vendidos)	Total das Vendas (t)	Salário Fixo (R\$)	Comissão (por carro) (R\$)	Bônus (10%)	Condição Aplicada
0	0	Salário Fixo	0	0	Apenas salário fixo
1 - 10	t	Salário Fixo	Comissão por carro	0	Salário fixo + comissão + 5% sobre t
> 10	t	Salário Fixo	Comissão por carro	10% de t	Salário fixo + comissão + 5% sobre t + bônus de 10%

2. Explicação do Código

1) Variáveis de Entrada:

- `salario_fixo`: O valor fixo que o vendedor recebe por mês.
- `comissao_por_carro`: O valor da comissão recebida por cada carro vendido.
- `numero_de_carros`: A quantidade de carros vendidos pelo vendedor.
- `total_vendas`: O valor total das vendas em reais.

2) Lógica Condicional:

- Se `numero_de_carros` for maior que 0, calcula a comissão e 5% sobre o total das vendas.
- Se `numero_de_carros` for maior que 10, adiciona um bônus de 10% sobre o total das vendas.
- Se `numero_de_carros` for 0, o vendedor recebe apenas o salário fixo.

3) O código calcula o salário final com base nas condições estabelecidas e retorna o valor.