

Universidad Galileo

Técnico en Desarrollo de Software

Sección “A”



Puntos Extras Proyecto Final del Curso Introducción a la Programación de
Computadoras

Nombre: José Alejandro Quezada Afre

Carné: 26000205

Planteamiento del Problema

Los empleados de la empresa de seguros TK-U realizan cientos de operaciones al día para registrar clientes o asegurados a su programa de seguros. Sin embargo, este proceso actualmente se lleva a cabo manualmente, lo que conlleva mayor tiempo al registro de nuevos clientes al plan de la aseguradora, que a su vez es ineficiente debido a que se realizan cuanto mucho cincuenta cotizaciones al día de, lo que genera una brecha de tiempo que ocasiona la pérdida de nuevos posibles clientes sin registrar. La cotización de seguros para los clientes se realiza en clientes con edades mayores o iguales a dieciocho años, lo que significa que menores de edad según la ley no pueden recibir cotizaciones de seguros.

Adicionalmente se cuenta con un plan base de costo, el cual puede variar dependiendo en base a los siguientes lineamientos. Si el cliente y su conyugue (si tuviera), cuentan entre dieciocho y veinticuatro años, se les aplicara un recargo del 10% sobre el plan base, si ambos tienen entre veinticinco y cuarenta y nueve años tendrán que pagar un recargo adicional del 20% sobre el precio base, si ambos cuentan con cincuenta años o más deberán de pagar un recargo del 30%. Por último, si el cliente tuviese hijos se le aplicará un recargo del 20% sobre el precio base por cada hijo. Además si el cliente tuviera propiedades o bienes inmuebles se le aplicara un recargo del 35% sobre el precio base, por último, se le aplicará un recargo del 5% al cliente por la cantidad total de sus ingresos asalariados.

Por lo tanto, los casos en los que cambiará el valor de la cotización son, la edad del cliente, la edad del conyugue si tuviera, la cantidad de hijos del cliente si tuviera, la cantidad de propiedades si tuviera y el cinco por ciento de los ingresos del cliente.