

# Estructuras de Control

## Ejercicio



### Situación problema 2: Comisión Vendedores

Se tiene una lista de vendedores de una empresa , sobre las ventas realizadas en el mes. La información que se conoce de cada vendedor es la siguiente:

- Cédula de ciudadanía
- Nombre
- Tipo de vendedor, que puede ser
  - 1: Puerta a Puerta
  - 2: Telemarketing
  - 3: Ejecutivo de ventas
- Valor ventas realizadas en el mes

NOTA: La lista termina cuando la cédula de ciudadanía es -1

También nos suministran el porcentaje de comisión que se le aplica a las ventas realizadas en el mes, para el cálculo de la comisión, de acuerdo al tipo de vendedor así:

- Si el vendedor es puerta a puerta, el porcentaje de comisión es del 20% sobre el valor de las ventas realizadas en el mes.
- Si el vendedor es telemarketing, el porcentaje de comisión es del 15% sobre el valor de las ventas realizadas en el mes.
- Si el vendedor es ejecutivo de ventas, el porcentaje de comisión es del 25% sobre el valor de las ventas realizadas en el mes.

Se pide calcular el valor a pagar por comisión de cada vendedor, el valor total de las ventas del mes, el valor total a pagar por comisiones