

Definición del problema

La empresa necesita una manera más rápida y eficiente de cotizar los servicios que se le darán a la persona. Debido a que son muchos los parámetros que hay que tomar en cuenta con los debidos porcentajes, la forma más sencilla resulta cotizándolo con un agente.

Largas colas, así como excesivos minutos en espera, hacen que la cotización sea tediosa e inclusive perderíamos la atención de la clientela. Es por esto mismo que al crear el programa le ofrecemos una forma rápida y confiable de calcular el pago correspondiente.

Algoritmo

- Definir el precio base
- Dar un saludo de bienvenida
- Preguntar por el nombre del cliente
- Preguntar la edad del cliente
- Evaluar a qué recargo entraría según su edad.
- Si es mayor de edad, pero menor de 24 años, se le recargará 10%
- Si es mayor de 24 años, pero menor de 49 años, se le recargará 20%
- Si es mayor de 49 años, se le recargará 30%
- Si es menor de edad, no puede optar a los servicios.
- Preguntar al asegurado si tiene un cónyuge
- Si sí tiene un cónyuge, preguntarle la edad del mismo
- Si es mayor de edad, pero menor de 24 años, se le recargará 10%
- Si es mayor de 24 años, pero menor de 49 años, se le recargará 20%
- Si es mayor de 49 años, se le recargará 30%
- Si es menor de edad, no puede optar a los servicios.
- Se le pregunta si tiene hijos
- Si sí los tiene, se le pregunta cuántos
- Se multiplica la cantidad de hijos por el recargo de 20%
- Si no los tiene, se continúa con el programa
- Se suman los recargos que teníamos
- Se imprime en pantalla el pago total