

Punto3_sistema_descuentos

Situación 3: El Caos De Los Descuentos

Identificación del problema:

Lo que nos dice el problema es que tenemos que identificar si el tipo de cliente es VIP o regular y, basado en eso, dar más o menos descuento. También hay que tener en consideración que, si es un cliente regular, tenemos que evaluar si lleva 4 o más productos para también aplicar un descuento, a pesar de que sea cliente regular.

Diseño lógico:

1. Reconocer qué tipo de cliente es
2. Reconocer cuánto es el valor total a pagar por el cliente
3. Reconocer cuántos productos lleva
4. Si es VIP, aplicar 20% de descuento al valor total a pagar
5. Si es REGULAR y lleva 4 o más productos, aplicar 10% de descuento
6. Si es REGULAR y lleva menos de 4 productos, no aplicar ningún descuento

