



## Situación 3: El Caos de los Descuentos

### Análisis del problema:

El problema es que el sistema de descuentos mezcla las condiciones de clientes VIP y regulares lo que no permite dar una correcta información sobre lo que se tiene que hacer

1. Los clientes VIP deben recibir siempre 20% de descuento, sin importar la cantidad de productos.
2. Los clientes regulares solo reciben 10% si compran 4 o más productos.
3. El sistema actual no diferencia bien entre estos dos tipos de clientes y aplica descuentos de forma incorrecta lo que no beneficia a las personas como debería ser correctamente.

Esto genera injusticia entre clientes y pérdidas económicas que afectan de una manera injusta a cada persona o cliente ya que algunos reciben descuentos que no les corresponden y otros pierden beneficios. El error central es que faltan ordenes claras y condiciones lógicas en la programación.

### Algoritmo por pasos:

Ingresar tipo de cliente (VIP o regular).

Ingresar cantidad de productos y precio unitario.

Si cliente es VIP → aplicar 20% de descuento total.

Si cliente es regular:

Si compró 4 o más productos → aplicar 10% descuento.

Si compró menos de 4 → no aplicar descuento.

Calcular total con o sin descuento.

Mostrar resultado final.