Grupón - cupones de descuento

La nueva compañía emprendedora Grupón quiere lanzar un sistema de descuentos en productos y servicios de diferentes marcas. Para eso está modelando el siguiente programa en Prolog:

```
usuario(lider,capitalFederal).
usuario(alf,lanus).
usuario(roque,laPlata).
usuario(fede, capitalFederal).
% los functores cupon son de la forma
% cupon(Marca,Producto,PorcentajeDescuento)
cuponVigente(capitalFederal,cupon(elGatoNegro,setDeTe,35)).
cuponVigente(capitalFederal,cupon(lasMedialunasDelAbuelo,panDeQueso,43)).
cuponVigente(capitalFederal,cupon(laMuzzaInspiradora,pizzaYBirraParaDos,80)).
cuponVigente(lanus,cupon(maoriPilates,ochoClasesDePilates,75)).
cuponVigente(lanus,cupon(elTano,parrilladaLibre,65)).
cuponVigente(lanus,cupon(niniaBonita,depilacionDefinitiva,73)).
```

El predicado accionDeUsuario registra las acciones que el usuario realiza en el sitio, que pueden ser:

comprar con un cupón, que se representa con un functor:

compraCupon (PorcentajeDescuento, Fecha, Marca)

recomendar un cupón, representado como:

recomiendaCupon (Marca, Fecha, UsuarioRecomendado)

```
accionDeUsuario(lider,compraCupon(60,"20/12/2010",laGourmet)).
accionDeUsuario(lider,compraCupon(50,"04/05/2011",elGatoNegro)).
accionDeUsuario(alf,compraCupon(74,"03/02/2011",elMundoDelBuceo)).
accionDeUsuario(fede,compraCupon(35,"05/06/2011",elTano)).
accionDeUsuario(fede,recomiendaCupon(elGatoNegro,"04/05/2011",lider)).
accionDeUsuario(lider,recomiendaCupon(cuspide,"13/05/2011",alf)).
accionDeUsuario(alf,recomiendaCupon(cuspide,"13/05/2011",fede)).
accionDeUsuario(fede,recomiendaCupon(cuspide,"13/05/2011",roque)).
accionDeUsuario(lider,recomiendaCupon(cuspide,"13/05/2011",roque)).
```

Completar el programa definiendo los siguientes predicados:

1) **ciudadGenerosa/1**: una ciudad es generosa si todos sus cupones vigentes ofrecen más del 60% de descuento. Este predicado debe ser inversible. Ej:

```
?- ciudadGenerosa(Ciudad).
Ciudad = lanus.
```

- 2) puntosGanados/2: relaciona a una persona y el total de puntos que ganó usando Grupón.
 - Por cada recomendación exitosa, el usuario gana 5 puntos.
 - Por cada cupón que haya comprado, el usuario gana 10 puntos.
 - Por cada recomendación no exitosa, el usuario gana 1 punto.

Nota: Se considera que una recomendación fue exitosa cuando un usuario A le recomendó a B una marca en una fecha y B compró un cupón de esa marca en esa fecha.

- 3) **promedioDePuntosPorMarca/2**: relaciona a una marca y el promedio de puntos que fueron ganados a través de los cupones de esa marca.
- 4) **lePuedeInteresarEICupon/2**: relaciona a una persona y un cupón vigente si la persona vive en la ciudad donde se publica el cupón y además:
 - la persona ya compró algún cupón de la misma empresa del cupón vigente o...
 - a la persona le recomendaron algún cupón de la misma empresa del cupón vigente.
- 5) **nadieLeDioBola**/1: nadie le dio bola a un usuario si para cada recomendación que hizo, ningún otro usuario hizo la compra del cupón para la misma marca y la misma fecha que recomendó.
- 6) **cadenaDeRecomendacionesValida/3**: relaciona a una marca, una fecha y una lista, donde la lista representa la cadena de recomendaciones que se hizo en esa fecha sobre esa marca. Por ejemplo:

```
?- cadenaDeRecomendacionesValida(cuspide,"13/05/2011"[lider,alf,fede]).
Yes
```

[lider, alf, fede] es una cadena de recomendaciones válida porque en la fecha 13/05/2011, lider le recomendó cuspide a alf, alf se lo recomendó a fede y fede se lo recomendó a roque.

En cambio:

```
?- cadenaDeRecomendacionesValida(cuspide,"13/05/2011",[lider,fede]).
```

[lider, fede] no es una cadena de recomendación válida porque **lider** le recomendó **cuspide** a **fede** el **24/07/2011** y **fede** también hizo una recomendación de **cuspide**, pero el 13/05/2011.

Pistas:

- Para que se considere una cadena de recomendaciones, ésta debe tener al menos 2 usuarios.
- En la cadena de recomendaciones sólo entran los usuarios que recomiendan.
- Pensar en términos recursivos la definición de "cadena de recomendaciones de un usuario".