**Análisis taller 5 - Santiago Quevedo 202312920**

**Modelo de dominio:**

Aerolínea: Maneja toda la información dada (Clientes, Vuelos, Aeropuertos, etc.)

* No puede vender tiquetes de vuelos completados
* No puede vender tiquetes a precios menores al valor total.
* No puede generar códigos de rutas iguales
* No puede agregar un mismo cliente 2 veces

Aeropuerto: Obtiene datos de rutas (Origen, Destino)

* El origen y el destino no pueden ser el mismo

Vuelo: Obtiene datos de Fecha de vuelo, ruta, tipo de avión usado

* No pueden existir 2 aviones a un mismo vuelo
* No se puede sobrevender (vender más tiquetes a su capacidad)

Avión: Aeronave que se usara para un determinado vuelo, cuenta con una capacidad especifica.

* 2 aviones no pueden tener un mismo nombre
* Se debe respetar su capacidad especifica

Clientes: Usuario que genera la copra de tiquetes, puede ser natural o corporativo.

* No puede ser natural o corporativo al mismo tiempo
* Su identificación debe ser única y no puede ser la misma con otro cliente

Tarifa: Precio dado por el costo del tiquete, descuento de temporada y naturaleza del cliente.

* No se pueden vender más tiquetes de lo que permite un vuelo
* No se pueden generar 2 descuentos de temporada a un mismo tiquete.

**Requerimientos funcionales.**

**Caso 1.**

Samuel, un cliente de la aerolínea tiene interés en verificar la información de su viaje Colombia- Panamá, el sistema en su consulta le provee todos los atributos de su vuelo en base del código de su tiquete y le muestra: Fecha, ruta, avión.

**Caso 2.**

María, Una empleada encargada de organizar vuelos de la aerolínea quiere ver el inventario de aviones para una conexión Bogotá- Medellín donde el avión designado sufrió fallas lo que le pide al programa ver la capacidad de estos para elegir el indicado con el vuelo, el sistema muestra: Nombreavion, Capacidad

**Caso 3.**

Camilo, un cliente que hace parte de una empresa mediana quiere comprar un vuelo para una reunión en Cali, al comprobar la naturaleza del cliente, el sistema genera el descuento de cliente corporativo y le enseña su tarifa final.