**Reglas de negocio explicitas**

**General:**

* Las fechas y horas fin no pueden ser menores a las fechas y horas de inicio
* En los históricos solo puede existir una fecha fin nula, y si esta es nula indica un uso particular.

**Control de empleados:**

* Un empleado que falte más de 3 veces en un mes será sancionado con una amonestación por escrito que quedará registrada en su expediente.
* Después de 2 amonestaciones en un periodo menor a 3 meses el empleado puede ser despedido.
* Cada viernes el supervisor se reúne con su grupo de trabajo para que puedan revisar las inasistencias y acordar cualquier actividad referida a su trabajo.
* El Gerente Técnico y el Gerente de Planta pueden consultar tanto los expedientes individuales como las minutas de las reuniones.
* Los supervisores que tengan los grupos de empleados con asistencias mayores al 99% del mes anterior recibirán un bono adicional de 15% de su salario base en su próximo mes de salario.
* Un empleado que no haya faltado a su trabajo en todo el año recibe el 31 de diciembre de ese año un bono equivalente a 5 meses de su salario base.
* Los empleados deben ser mayores de 21 años y bachilleres al menos.
* Para ser gerente deben tener más de 35 años y ser ingenieros químicos, mecánicos, de producción, industriales o geólogos.
* La fábrica trabaja de lunes a sábado – lunes a viernes de 8:00 am a 5:00 pm; sábado de 7:00 am a 12 m, por lo tanto, el horario de los empleados que no sean horneros debe estar comprendido entre las horas de trabaja de la fábrica.
* No trabajan 24, 25, 31 de diciembre, 1 de enero, 1 de mayo.
* Un hornero debe tener un intervalo de un mes antes de hacer turno nocturno nuevamente.
* Un hornero no puede abandonar su puesto de trabajo hasta que no llegue el siguiente, es importante saber para un empleado particular cuántas veces llegó atrasado y qué horneros hicieron más tiempo extra por retrasos de los demás.

**Control de catálogo:**

* El precio actual de una vajilla varia cada 3 meses de acuerdo al índice de inflación, si aumenta la inflación aumenta el precio en bolívares con respecto al dólar si baja el índice de inflación se bajan los precios (Conversión monetaria). Esto aplica para todas las piezas.
* Los precios de una vajilla tienen una rebaja del 25% de lo que sería el total de los precios individuales de las piezas que los componen.

**Control de ventas:**

* Un cliente debe ser una persona jurídica (empresa).
* Las empresas con contrato reciben un descuento definido en el mismo y fechas entregas más próximas, pero no antes de 2 meses.
* El contrato tiene efecto durante 1 año.
* Los pedidos tienen una fecha de entrega de mínimo 2 meses en futuro.
* Se deben sumar los montos de los pedidos por ambas líneas y cada catálogo y desplegarlos como un reporte cada mes, en el caso de la línea, el monto de la institucional es en dólares y el de la familiar en bolívares, se debe calcular la equivalencia.
* Un pedido no puede contener menos de 20 unidades (piezas).
* Un pedido no puede contener piezas de dos líneas diferentes.