



## Ejercicio Obligatorio Unidad 5 parte 1

Se pretende desarrollar un conjunto de clases que representen, de forma simplificada, a una hipotética empresa dedicada a vender un producto.

A continuación, se describen las características básicas de estas clases:

1. **Empleado.** Clase básica que describe a un empleado. Incluye sus atributos : datos personales (nombre, apellidos, DNI, dirección) y algunos datos tales como los años de antigüedad, teléfono de contacto y su salario.

Incluye también información de quién es el empleado que lo supervisa (**Empleado \***). Tendrá, al menos, las siguientes métodos:

Constructores para definir correctamente un empleado, a partir de sus atributos , nombre, apellidos, DNI, dirección, teléfono y salario.

- Debe mostrar en la ejecución los datos.
- Cambiar supervisor
- Incrementar salario

2. **Secretario.** Tiene despacho, número de fax e incrementa su salario un 5% anual. Tendrá, al menos, las siguientes métodos:

- Constructores (debe rellenar la información personal y los datos principales)
- Debe mostrar en la ejecución sus datos personales y su puesto en la empresa).

3. **Vendedor.** Tiene coche de la empresa (identificado por la matricula, marca y modelo), teléfono móvil, área de venta, y porcentaje que se lleva de las ventas en concepto de comisiones. Incrementa su salario un 10% anual. Tendrá, al menos, las siguientes métodos:



Constructores (debe rellenar la información personal y los datos principales)

- Debe mostrar en la ejecución sus datos personales y su puesto en la empresa).
- Cambiar de coche

**4-Jefe de zona.** Tiene despacho, tiene un secretario a su cargo, una lista de vendedores a su cargo y tiene coche de la empresa (identificado por la matrícula, marca y modelo). Incrementa su salario un 20% anual. Tendrá, al menos, las siguientes métodos:

- Constructores (debe rellenar la información personal y los datos principales)
- Debe mostrar en la ejecución sus datos personales y su puesto en la empresa).
- Cambiar de secretario.
- Cambiar de coche.
- Dar de alta y de baja un nuevo vendedor en su zona.

Todos los empleados son vendedores, jefes de zona o secretarios. Hacer un programa de prueba que muestre como funciona. Probar, especialmente, que el método incrementar salario se comparta bien, según el empleado.