

## Lab 4 – Reglas del negocio

**Objetivo:** Implementar en el modelo de HR reglas del negocio.

**Paso 1:** Implementar las siguientes reglas de negocio:

- a. La fecha de reclutamiento siempre debe ser superior a la fecha actual.
- b. El nombre de la persona debe ser una cadena de texto de más de 4 caracteres.
- c. El porcentaje de comisión solo puede tomar los siguientes valores: 5% (0.05), 10% (0.1), 20% (0.2) y 25% (0.25).
- d. El salario debe ser un valor superior a cero
- e. El número telefónico debe tener el siguiente formato: “9.999.999”.
- f. El email debe poseer el carácter @, iniciar con una letra y tener por lo menos 3 caracteres después del @.

**Paso 2:** Implementar las siguientes reglas de negocio:

- g. Como número telefónico se aceptan líneas fijas y de celulares ( “9.999.999” y “999.9.999.999”).
- h. Para empleados nuevos, la comisión máxima es del 10% (0.1).
- i. Todo empleado cuyo empleo sea “Sales xxxx...” debe tener definidas comisiones.
- j. Validar que el salario esté en los rangos permitidos (1-100000).
- k. Un empleado no puede ser administrador (manager) de más de un departamento.
- l. No se permiten cambios de cargo descendentes en la jerarquía de la organización. Un empleado SIEMPRE que cambie de cargo, para a una posición con mayor remuneración (jobs.max\_salary).
- m. No pueden existir más de 20 empleados por departamento.
- n. El salario por omisión es el mínimo posible (jobs.min\_salary)
- o. Para empleados nuevos, su salario corresponde al límite inferior según su cargo.
- p. En el instante en el cual un empleado es trasladado a un departamento, su jefe inmediato debe ser el Gerente de dicho departamento.
- q. Una persona puede ascender a Gerente (manager) si y solo si ha tenido uno o más cargos anteriormente.