

**ESPECIFICAÇÃO DE REGRAS DE NEGÓCIO**

Solução: [nome da solução]

[ Digite o resumo do documento aqui. O resumo normalmente é uma breve apresentação do conteúdo do documento. ]

[Nota: O gabarito a seguir é fornecido para utilização elaboração do documento. O texto em azul exibido entre colchetes e em itálico (style=InfoBlue) foi incluído para orientar o autor e deve ser excluído antes da publicação do documento. Um parágrafo digitado após esse estilo será automaticamente definido como normal (style=Body Text).]

[Para personalizar campos automáticos no Microsoft Word (que exibem um segundo plano cinza quando selecionados), selecione File>Properties e substitua os campos Title, Subject e Company pelas informações apropriadas para este documento. Depois de fechar o diálogo, os campos automáticos podem ser atualizados no documento inteiro, selecionando Edit>Select All (ou Ctrl-A) e pressionando F9 ou simplesmente clique no campo e pressione F9. Esse procedimento deverá ser executado separadamente para os Cabeçalhos e Rodapés. Alt-F9 alterna entre a exibição de nomes de campos e do conteúdo dos campos. Consulte a Ajuda do Word para obter informações adicionais sobre como trabalhar com campos.]

**CONTROLE DE REVISÃO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Versão | Data | Autor | Descrição |
| *[0.1 Informe a versão do documento.*  *Obs: A versão final para entrega será 1.0]* | *[dd/mm/aaaa]* | *[Informe o(s) autor(es) das alterações no documento]* | *[Descreva as alterações feitas no documento de forma resumida]* |
| *[0.2] Representando a revisão de número 2 do documento* | *[dd/mm/aaaa]* | *[Informe o(s) autor(es) das alterações no documento]* | *[Descreva as alterações feitas no documento de forma resumida]* |
| *[1.0] Representando a Primeira versão oficial do documento* | *[dd/mm/aaaa]* | *[Informe o(s) autor(es) das alterações no documento]* | *[Descreva as alterações feitas no documento de forma resumida]* |

**SUMÁRIO**

[1. INTRODUÇÃO 4](#_Toc25940023)

[2. REGRAS DE NEGÓCIO 4](#_Toc25940024)

[2.1. <Primeiro Grupo de Regras de Negócio> 4](#_Toc25940025)

[RN[2.1.1]. <Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio> 4](#_Toc25940026)

[RN[2.1.2]. < Segunda Regra do Grupo de Regras de Negócio> 4](#_Toc25940027)

[2.2. <Segundo Grupo de Regras de Negócio> 4](#_Toc25940028)

[RN[2.2.1]. < Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio> 4](#_Toc25940029)

[RN[2.2.2]. < Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio > 4](#_Toc25940030)

**ESPECIFICAÇÃO DE REGRAS DE NEGÓCIO**

1. **INTRODUÇÃO**

*<Nesta seção devem ser incluídas informações que facilitam a compreensão do documento, tais como a sua finalidade, seu conteúdo, os padrões utilizados na escrita do documento, etc. A* ***Especificação de Regras de Negócio*** *tem como objetivo documentar as regras que são aplicáveis ao negócio. As regras de negócio são declarações sobre políticas ou condições que devem ser satisfeitas pelo sistema.>*

* 1. **CONVENÇÕES, TERMOS E ABREVIAÇÕES**

|  |  |
| --- | --- |
| Termo | Significado |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* 1. **REFERÊNCIAS**

Documentos relacionados ao sistema *[nome do sistema]* e/ou mencionados nas seções a seguir:

*<Esta subseção fornece uma lista completa de todos os documentos mencionados neste documento. Identifique cada documento por título, número do relatório (se aplicável), data e organização de publicação. Especifique as fontes a partir das quais as referências podem ser obtidas.>*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Documento | Data | Versão | Local |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **REGRAS DE NEGÓCIO**
   1. **<Primeiro Grupo de Regras de Negócio>**

*[Organizar as regras em grupos por nome do caso de uso para ajudar o entendimento do que representa.]*

* + 1. **<Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio>**

*[A definição da regra é apresentada aqui, com informações necessárias para entendimento do conceito.]*

* + 1. **< Segunda Regra do Grupo de Regras de Negócio>**

*[A definição da regra é apresentada aqui, com informações necessárias para entendimento do conceito.]*

* 1. **<Segundo Grupo de Regras de Negócio>**
     1. **< Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio>**

*[A definição da regra é apresentada aqui, com informações necessárias para entendimento do conceito.]*

* + 1. **< Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio >**

*[A definição da regra é apresentada aqui, com informações necessárias para entendimento do conceito.]*

|  |
| --- |
| ORIENTAÇÕES |

[Os termos definidos aqui são a essência do documento. Eles poderão ser definidos na ordem desejada, mas geralmente a ordem alfabética propicia maior acessibilidade. No entanto, será feito uso da referência RN[XXX].

Lembre-se, regras de negócio expressa o que deve ser feito, e não como deve ser feito.

Muitos autores (ROSS, 2000b) (VON HALLE, 2002) (MORIARTY,2002) argumentam que uma boa maneira de lidar com as regras de negócio é aliar a simplicidade das linguagens naturais à precisão das linguagens formais. Nesse sentido, uma boa solução interessante é o uso de modelos para regras de negócio. Exemplos:

**Modelo de Regras de Rejeição**:

“Tem que”

Um pagamento **tem que** ter um status

Um pedido **tem que** indicar seu cliente.

“Não pode”

Um novato **não pode** participar do clube honorário.

O número de assentos de um curso **não pode** exceder 30.

Um funcionário aposentado **não pode** participar do conselho de funcionários.

“Se .. então ... tem que”

**Se** um funcionário trabalha 12 meses**, então** ele **tem que** tirar férias.

**Modelo de Regras de Produção:**

“´...é igual a ....” “ou”..=..”

O custo de um produto **é igual à** soma dos custos de seus componentes.

O salário de um vendedor **é igual** ao salário fixo E o que ele vender multiplicado pelo percentual de comissão.

Salário **=** salário fixo + vendas \*comissão.

“.. É considerado ... se...”

Um cliente **é considerado** de “alto risco” **se** seu saldo médio é negativo nos últimos 2 anos.

Um produto **é considerado** “caro” **se** seu preço é maior que R$1.000,00.

**Modelo de Regras de Projeção**

“Se ... então ...”

**Se** um cliente apresentar um cupom válido, **então** ele ganha 20% de desconto. ] **ESPECIFICAÇÃO DE REGRAS DE NEGÓCIO**