

**ESPECIFICAÇÃO DE REGRAS DE NEGÓCIO**

Sistema: [nome do sistema]

Sumário

[**1.** **INTRODUÇÃO** 3](#_Toc53995936)

[**2.** **REGRAS DE NEGÓCIO** 4](#_Toc53995937)

[**2.1.** **<Primeiro Grupo de Regras de Negócio>** 4](#_Toc53995938)

[**2.1.1.** **<Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio>** 4](#_Toc53995939)

[**2.1.2.** **< Segunda Regra do Grupo de Regras de Negócio>** 4](#_Toc53995940)

[**2.2.** **<Segundo Grupo de Regras de Negócio>** 4](#_Toc53995941)

[**2.2.1.** **< Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio>** 4](#_Toc53995942)

[**2.2.2.** **< Primeira Regra do Grupo de Regras de Negócio >** 4](#_Toc53995943)

**ESPECIFICAÇÃO DE REGRAS DE NEGÓCIO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Controle de Versões | | | | |
| Versão | **SS. Nº** | **Data** | **Autor** | **Descrição** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

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**