

LAS REGLAS DE NEGOCIOS EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS

Ingeniera Norma León Lezcano
Docente del Programa de Ingeniería de Sistemas de la
Universidad Femenina del Sagrado Corazón

Las empresas, organizaciones e instituciones entre otras tienen normas, reglamentos políticas y mejores prácticas que son seguidas en sus diferentes procesos, por tanto las soluciones tecnológicas deben reflejar estas políticas o restricciones, a fin de asegurar que la solución respete estas restricciones. Estas normas políticas son llamadas reglas de negocio o business rules (*Gumar Óvegaard, 2004*)

En la universidad tenemos algunos ejemplos:

- La nota en un curso es de 0 a 20
- No se puede generar un carnet de biblioteca a una persona que no pertenezca a esta casa de estudios.

Entre otras.

Las Reglas del Negocio describe las políticas, normas, operaciones, definiciones y restricciones presentes en una organización y que son de vital importancia para alcanzar los objetivos (*Wikipedia 2008*).

Las organizaciones funcionan siguiendo múltiples reglas de negocio explícitas o tácitas, que están embebidas en procesos, aplicaciones informáticas, documentos, etc. Pueden residir en la cabeza de algunas personas o en el código fuente de programas informáticos.

Por tanto existen muchas formas de clasificarlas, reglas de modelo de datos, regla de relación, "Reglas de Rechazo. Computación, Derivación, Inferencia, Alterna, Procesos Alternos, Datos Alternos, Impresión, Presentación, Procesos Automáticos, Reglas Automáticas",* en este trabajo solo vamos a describir alguna de ellas.

Por tanto cuando estamos haciendo el análisis funcional, se debe considerar las reglas de negocio que pertenecen a cada caso de uso, estas reglas de negocio deben de estar inventariadas en el documento de "Reglas de negocio de la Institución"

1. Regla Modelo de Datos

El primer grupo de reglas de negocios engloba todas aquellas reglas que se encargan de controlar que la información básica almacenada para cada atributo o propiedad de una entidad u objeto sea válida no hay precios de artículos negativos, es necesario ingresar el mail de cada cliente, una fecha siempre debe ser una fecha válida, etc.

Regla: Los códigos son de 8 caracteres numéricos y alfanuméricos.

R001=El código tendrá 8 caracteres alfanuméricos

- Ejemplo: Tabla Cliente

CodCli Char (38)

R002=La descripción del producto tendrá como máximo 38 caracteres.

- Ejemplo: Tabla Cliente

DescProd Varchar (38)

1.1 Reglas de Relación

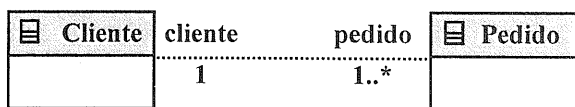
Otro grupo importante de reglas incluye todas aquellas reglas que controlan las relaciones entre los datos.

* By Gumar Óvegaard Karin Palmkvist, *Principles of the Business Rule Approach*, 2003. Cap. 12

Estas reglas especifican, por ejemplo, que todo pedido debe ser realizado por un cliente y que el mismo debe ser atendido. Además, una vez que un cliente haya hecho algún pedido, se deberá garantizar que no es posible eliminarlo, a menos que previamente se eliminen todos sus pedidos.

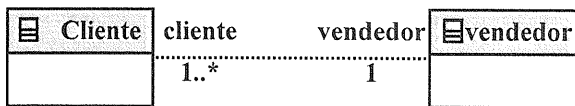
R003=Un cliente realiza uno o muchos pedidos y uno o muchos pedidos es realizado por un cliente.

Ejemplo:



R004=Uno o muchos clientes tienen asignado un único vendedor y un vendedor tiene uno o muchos clientes.

Ejemplo:



1.2 Regla de Computación

Estas reglas se presentan como una sentencia o una fórmula aritmética, que indique cómo calcular un valor numérico (Ross, 2003).

Regla: El total de una venta sin IGV es la suma de totales de cada producto.

R007=Total sin IGV= Σ total de cada producto (unidades * precio)

1.3 Reglas de Rechazo

Esta regla se aplica para prevenir violaciones aplicando limitaciones de consistencia, los resultados adecuados se obtienen con una entrada de sí o no (o nada), indicando si la forma debe aplicarse en las circunstancias del caso.

Regla: Cuando un cliente tipo A hace compras menores a 2000, no se aplica el descuento.

Compra mínima sin descuento=2000

Tipos de Clientes: A, B, C

R003= Si el cliente tipo "A", hace compras menores de 2000 soles, entonces no se le aplica el descuento de 12%

1.4 Regla de Derivación

Una sentencia o una expresión lógica que indica cómo determinar si un resultado es sí/no (verdadero/falso).

Regla: Una mercancía se entrega a domicilio cuando este supera los \$ 200.00

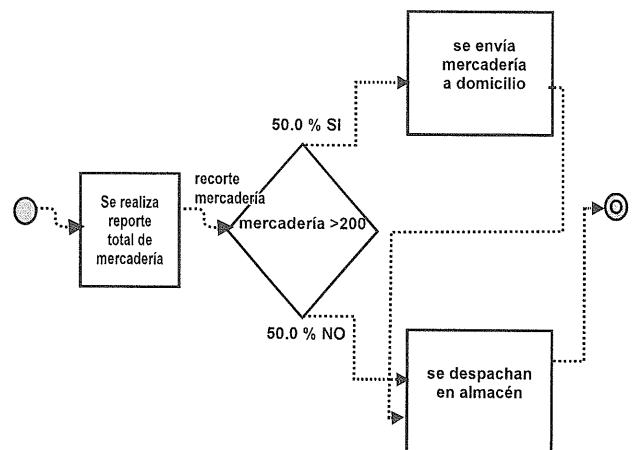
Ejemplo:

Si Precio total de mercadería > \$200

Entonces

Se envía mercadería a domicilio

Sino. Se despacha mercadería en almacén



2. Bibliografía

Gunnar Övergaard (2004). Use Cases Patterns and Blueprints. Crawfordsville: Addison Wesley Professional.

Ross R. G. (2003) Principales of the Business Rule Approach. Boston: Addison Wesley.

Wikipedia (15 de Noviembre de 2008). Reglas de Negocio. Recuperado el 20 de noviembre de 2008 de http://es.wikipedia.org/wiki/Reglas_de_negocio