

Proceso de Negocio: Nombre del proceso		
Objetivo	Objetivo del proceso.	
Cliente	Persona, organización u otro proceso que recibe el resultado de este proceso.	
Productos del Proceso	Resultado obtenido con el proceso.	
Proveedores del proceso e insumos que brinda cada uno	Proceso Proveedor: Otros procesos cuyo resultado sea entrada a este.	Insumo que brinda: Resultado del proceso proveedor que necesita este proceso para llevar a cabo sus tareas.
Recursos del proceso	Humanos: identificamos roles de trabajadores del proceso.	
Formularios, registros e información del proceso	Formularios establecidos que se utilicen en el proceso. Ej. Nota de pedido, Ficha de inscripción, Historia Clínica. Registros: aquellos datos que se registren en el proceso, enunciados de forma genérica. Ej. datos del cliente (no colocar: nombre, apellido, dirección, etc.) Información: información que se consume o se emite. Ej. Listado de precios y servicios. Ticket de venta.	
Reglas de Negocio	Enumerar cada regla de negocio. Se escriben en forma imperativa. La regla tiene dos partes: una condición que se evalúa y las acciones a seguir en base al resultado de esa condición. Ej: - [No se venden productos] (acción) [a menores de 18 años.](condición). - Para acceder al crédito el cliente no debe poseer deudas en la cuenta corriente.	
Restricciones	Son reglamentaciones u ordenanzas impuestas por el ambiente del sistema. Ej. Para la facturación se debe cumplir con la ley 27.440	