

Proceso de Negocio: Nombre del Proceso			
Objetivo	Objetivo del Proceso		
Cliente del Proceso	Persona, organización y otro proceso que recibe el resultado de este proceso.		
Producto del Proceso	Resultado obtenido con el proceso		
Proveedores del Proceso e insumos que brinda cada uno	Proveedor	Insumo	
	Otros procesos cuyo resultado sea entrada a este.	Resultado del proceso proveedor que necesita este proceso para llevar a cabo sus tareas	
Recursos del Proceso	Humanos	Materiales	
	Roles de trabajadores del proceso	Elementos y herramientas físicas utilizados durante el transcurso del proceso de negocio.	
Formulario, registro e información del proceso	Formularios	Registros	Información
	Documentos con una estructura preestablecida que se utilizan en el proceso. <i>Nota de pedido, recibo, factura.</i>	Aquello que se registre en el proceso de forma genérica. <i>Datos cliente.</i>	Toda información que se utilice o produzca en el proceso. Listado de venta
Reglas de Negocio	Políticas internas de la organización, que permiten cumplir sus objetivos. Se escriben en forma imperativa. Evitar usar "si...". La regla tiene dos partes: [acción][condición] <ul style="list-style-type: none"> • [No se venden productos] [a menores de 18 años] • [Para obtener un crédito] [no debe haber deudas previas] 		
Restricciones	Políticas externas a la organización, impuestas por el ambiente del sistema; que deben cumplirse. <i>Ley de facturación (27.440 en Argentina).</i>		
Listado de actividades	Ver flujo de actividades con notación BPMN 2.0		
Observaciones	Notas adicionales del autor		
Historia de Cambios			
Versión	Fecha	Descripción del cambio	Autor/res
1.0		Primera versión.	Ignacio Mosconi