

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. <i>Listado de venta</i>
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