

Manifiesto de Reglas de Negocio

Los Principios de la Independencia de las Reglas

The Business Rules Group¹

Artículo 1. Los requisitos como elementos principales, nunca como secundarios

1.1. Las reglas son un ciudadano de primera clase en el mundo de los Requisitos.

1.2. Las reglas son esenciales para los modelos de negocio y para los modelos de tecnología, y una parte separada y específica de los mismos.

Artículo 2. Independientes de los procesos y no contenidas en ellos

2.1. Las reglas son restricciones explícitas de comportamiento y/o proporcionan soporte para la dirección de las actividades de negocio.

2.2. Las reglas no son procesos ni procedimientos. Y por tanto no deben estar contenidas en ninguno de ellos.

2.3. Las reglas se aplican a lo largo de los procesos y procedimientos. Debe existir un corpus coherente de reglas que se aplique sistemáticamente en todas las áreas de actividad del negocio.

Artículo 3. Proporcionar conocimiento meditado, no un sub-producto

3.1. Las reglas se construyen sobre hechos, y los hechos sobre conceptos tal y como son expresados mediante términos.

3.2. Los términos expresan conceptos de negocio; los hechos realizan afirmaciones sobre estos conceptos; las reglas restringen y apoyan estos hechos.

3.3. Las reglas deben ser explícitas. No se debe asumir ninguna regla sobre ningún concepto o hecho.

3.4. Las reglas son los fundamentos que definen lo que el negocio sabe de si mismo- es decir son conocimiento básico de negocio.

3.5. Las reglas necesitan ser alimentadas, protegidas y gestionadas.

Artículo 4. Declarativas, no de procedimiento

4.1. Las reglas deben expresarse de forma declarativa en sentencias de lenguaje natural, por la audiencia concedora del negocio.

4.2. Si algo no puede ser expresado claramente, entonces no es una Regla.

4.3. Una serie de enunciados solo es declarativa si no contiene una secuencia implícita.

4.4. Cualquier enunciado de reglas que necesite de otros elementos que no sean términos o hechos, revelan hipótesis sobre la implementación de un sistema.

4.5. Una regla es distinta del nivel de cumplimiento definido para ella. La regla y su nivel de cumplimiento son dos asuntos diferentes.

4.6. Las reglas deben definirse independientemente de la quien tiene la responsabilidad de su cumplimiento, y de donde, cuando o como se refuerzan.

4.7. Las excepciones a las reglas se definen mediante otras reglas.

Artículo 5. Expresiones bien formadas, no expresiones creadas con fines específicas para un caso

5.1. Las reglas de negocio se deben expresar de manera que pueda ser validada su exactitud por el personal concedor del negocio.

5.2. Las reglas de negocio se deben expresar de manera que se pueda verificar recíprocamente su coherencia.

5.3. Las lógicas formales, como la lógica de predicados, son fundamentales para la expresión

¹ Copyright, 2003. Business Rules Group.

Version 2.0, November 1, 2003. Edited by Ronald G. Ross.

www.BusinessRulesGroup.org

La reproducción y la distribución de este documento se concede bajo las siguientes condiciones: (a) Se debe incluir mención clara y visible del copyright y del permiso. (b) Se debe mencionar al Business Rules Group como la fuente del documento. (c) Se debe respetar la integridad del documento reproducido, incluido el título, el contenido, el copyright, el permiso, sin ninguna modificación, abreviación, resumen, ni extensión.

Traducción a español versión 1.0, noviembre 2005, iniciada y coordinada por Antonio Catala. (antonio.catala@theanonymousarchitect.com)

formal de reglas en términos de negocio, así como para las tecnologías que implementan dichas reglas.

Artículo 6. Arquitectura basada en las reglas, no una implementación indirecta

6.1. Un sistema basado en reglas de negocio se construye intencionadamente para permitir el cambio continuo de las reglas de negocio. La plataforma sobre la que el sistema se ejecuta debe soportar esta evolución.

6.2. Es mejor ejecutar las reglas directamente – por ejemplo utilizando un motor de reglas – antes que transcribirlas en alguna forma embebida dentro de un procedimiento.

6.3. Un sistema de reglas de negocio siempre debe ser capaz de explicar el razonamiento por el cual llega a una conclusión o emprende una acción.

6.4. Las reglas se basan en los valores ciertos. La forma en la que certeza de una regla se determina, se mantiene oculta a quienes la utilizan.

6.5. La relación entre eventos y reglas es generalmente de muchos-a-muchos.

Artículo 7. Procesos guiados por reglas, no programación basada en excepciones

7.1. Las reglas definen el límite entre actividad de negocio aceptable y no aceptable.

7.2. Las Reglas requieren a menudo de una gestión especial o específica de las violaciones detectadas. Cualquier actividad derivada de la violación de una regla es una actividad como cualquier otra.

7.3. Para asegurar la máxima consistencia y reutilización, el tratamiento de las actividades de negocio no aceptables, debe separarse de la gestión de actividades de negocio aceptables.

Artículo 8. Al servicio del negocio, no al de la tecnología

8.1. Las Reglas tratan sobre las prácticas de la gestión y gobierno del negocio, por lo tanto son motivadas por las metas y los objetivos de negocio y se les da forma a través de varios factores internos y externos a la empresa.

8.2. Las reglas suponen siempre un coste a la empresa.

8.3. Este coste de la aplicación de las reglas debe valorarse y balancearse, teniendo en cuenta los riesgos asumidos por el negocio, y las oportunidades perdidas en caso de no aplicarlas.

8.4. “Más reglas” no es mejor, la abundancia de reglas no beneficia a su aplicación. Normalmente es mejor un número limitado de reglas bien reflexionadas.

8.5. Un sistema eficaz puede estar basado en un pequeño número de reglas. Adicionalmente, se pueden añadir reglas más discriminatorias, por las que ha medida que pasa el tiempo el sistema mejore y se hace más inteligente.

Artículo 9. “De, por y para” el personal de negocio. No “de, por y para” el personal de IT.

9.1. Las reglas deben provenir del personal con conocimiento de negocio.

9.2. Los expertos de negocio debe tener disponibles herramientas que les ayuden a formular, validar y gestionar reglas.

9.3. Los expertos de negocio deben tener disponibles herramientas que les ayuden a verificar la coherencia reciproca entre las reglas de negocio.

Artículo 10. Gestionando la lógica de negocio, no las plataformas de Hardware/Software

10.1. Las reglas de negocio son un patrimonio vital del negocio.

10.2. A largo plazo, las reglas son más importantes para el negocio que las plataformas Hardware/Software.

10.3. Las reglas de negocio deben organizarse y salvaguardarse de forma que puedan ser re-desplegadas a nuevas plataformas de Hardware/Software.

10.4. Las reglas, y la habilidad para cambiarlas de forma eficaz, son factores clave para mejorar la adaptabilidad de las empresas.

