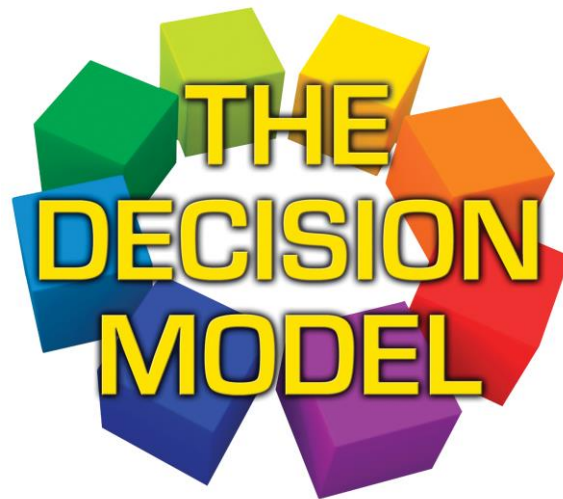


Evoluindo o Modelo de Decisão com Visões



Publicado em www.modernanalyst.com em 02 de Janeiro de 2010

por Barbara von Halle e Larry Goldberg



Larry Goldberg é Diretor Associado da Knowledge Partners International, LLC (KPI), possui mais de trinta anos de experiência no desenvolvimento de empresas baseadas em tecnologia nos três continentes, com foco principal em aplicações e tecnologias baseadas em regras. As aplicações comerciais em que exerceu um papel primordial no desenvolvimento da arquitetura incluem diversos domínios tais como saúde, cadeia de suprimentos, e seguro de propriedade e contra acidentes.



Barbara von Halle é Diretora Associada da Knowledge Partners International, LLC (KPI). Ela é co-inventora do The Decision Model (O Modelo de Decisão) e co-autora do livro The Decision Model: A Business Logic Framework Linking Business and Technology (O Modelo de Decisão: Uma Estrutura Lógica Ligando Negócios e Tecnologia), publicado pela Auerbach Publications/Taylor and Francis LLC 2009.

Larry and Barb podem ser encontrados em www.TheDecisionModel.com.

Traduzido e publicado com a permissão dos autores. Tradução: [Centus Consultoria](#)

Evoluindo o Modelo de Decisão com Visões



Quando introduzimos o Modelo de Decisão nós frequentemente citamos a clássica joia de John Zachman: "Ocorre-me que uma vez que a estrutura básica de uma disciplina é descoberta, o atrito vai a zero! Os processos (metodologias) tornam-se previsíveis e repetitivos". Cada projeto no qual temos implementado O Modelo de Decisão parece trazer mais uma prova de que - no mundo da lógica de negócios ou das regras de negócios - ele parece criar um ambiente sem atrito. Vemos momentos "Ah ha!" mais e mais vezes, quando as pessoas percebem a simplicidade a que a sua lógica ou regras de negócio complexas podem ser simplificadas através da aplicação do modelo.

No entanto, revendo recentemente o livro *The Decision Model: A Business Logic Framework Linking Business and Technology* (O Modelo de Decisão: Uma Estrutura Lógica Ligando Negócios e Tecnologia), Auerbach 2009, percebemos que nossas práticas já evoluíram no uso do Modelo de Decisão de forma bastante significativa desde que o livro foi concluído. Não na teoria básica - que parece permanecer intacta, quaisquer que sejam as bolas curvas que se jogue contra ela - mas nas práticas envolvendo a implementação do modelo. Os processos sobre os quais Zachman fala parecem passíveis de um bocado de ajustes.

Isto não deveria ser tão surpreendente. No prefácio do livro, invocamos Edmund Phelps, o grande economista dos EUA e ganhador do Prêmio Nobel, quando diz que não são necessariamente as descobertas importantes, mas sim o conhecimento prático que se aprende ao implementar estas descobertas - os "ajustes" que os praticantes são capazes de fazer - que é a causa dos grandes saltos de valor na economia. Assim, vemos a eliminação do atrito devido à implementação de uma teoria que reflete com precisão a estrutura subjacente da lógica, mas é na prática que vemos melhorias que trazem grandes saltos de produtividade.

Nós propusemos pela primeira vez a teoria da Decisão - em um trabalho inédito - há apenas três anos, e completamos o primeiro rascunho do livro cerca de dois anos atrás: as muitas revisões e a própria publicação ocuparam o tempo decorrido desde então. Mas tudo isso enquanto nós trabalhávamos com os clientes próximos para testar e implementar a teoria. Os resultados foram muito animadores. No capítulo 7 do livro nós detalhamos um estudo de caso fictício, que em grande parte foi elaborado a partir de experiências reais com trabalhos em clientes durante este período.

Faz agora um ano desde que entregamos o manuscrito à editora, e durante este período a nossa prática do Modelo de Decisão evoluiu de forma muito significativa. Neste artigo nós gostaríamos de atualizar você com um dos desenvolvimentos mais emocionantes na Modelagem de Decisão, aquele que teve o efeito mais profundo em nossa prática, e este é a Visão do Modelo de Decisão.

Evoluindo o Modelo de Decisão com Visões



As regras de negócio, ou a lógica de negócios, em uma empresa podem ser muito complexas. Se considerarmos um dos mais desafiadores ambientes de regras de negócios, uma companhia de seguros multilinha, com atuação a nível nacional, podemos perceber a natureza do desafio. Esta empresa deve operar em até 55 regimes reguladores diferentes, cada um com as suas próprias regras e práticas, enquanto, ao mesmo tempo, gere linhas de negócio tão diversas como garantias à propriedade e à vida e, eventualmente, cuidados com a saúde, subdivididas ainda mais em muitas linhas diferentes de negócio e ainda mais ortogonalmente delineadas em linhas pessoais e comerciais - o que poderia ser ainda mais dividido em pequenas e médias empresas, e grandes empresas, e assim por diante. Sem mencionar várias linhas especiais possíveis. E, claro, isso pode ser ainda mais complicado pela existência de vários canais diferentes de venda. As regras de negócios não só são abundantes neste ambiente, mas são segmentadas, subsegmentadas, e intersegmentadas de maneiras muito complicadas. Embora isto possa ser um caso extremo, ele representa o desafio com que nos deparamos na tentativa de modelarmos a lógica em qualquer empresa.

Pegue o modelo que é usado no Capítulo 7 do Modelo de Decisão, e ilustrado na Figura 1.

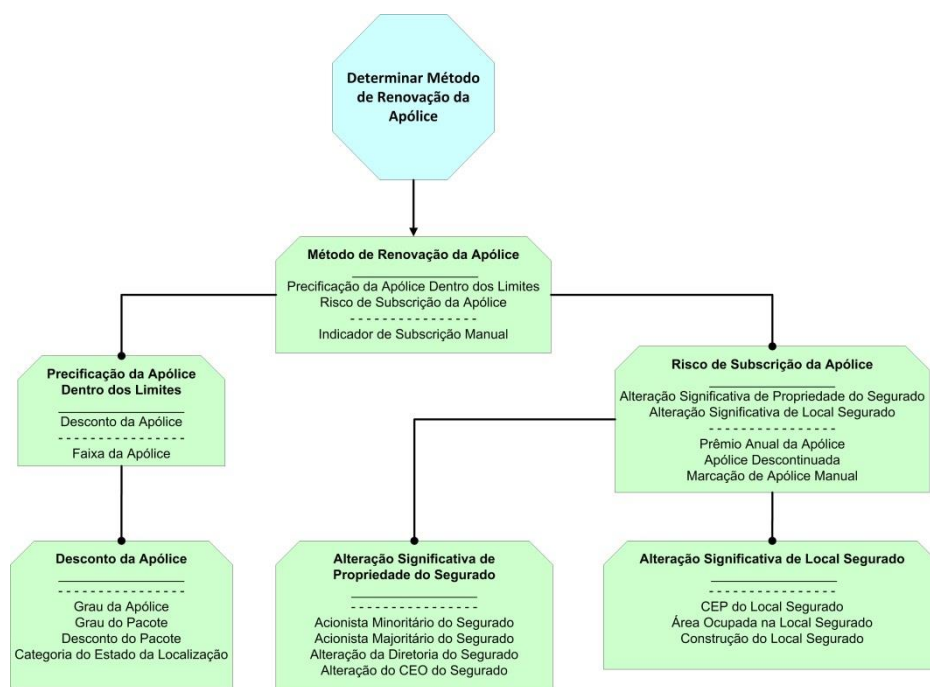


Figura 1 - Modelo de Decisão do Capítulo 7^[1]

Evoluindo o Modelo de Decisão com Visões



Este Modelo de Decisão determina se a apólice deve ser renovada automaticamente, ou se precisa ser revisada por um corretor de seguros manualmente. A lógica subjacente (as regras de negócios) avalia várias condições que levam a esta determinação. Será, no entanto, que era assim tão fácil. No caso da companhia de seguros, multilinha e multiestado, deveria haver muitas exceções e diferenças, dependendo do Estado, e dependendo da linha de negócios. Seria necessário acrescentar muitos tipos de fato de condição para cada uma das Famílias de Regra: no mínimo, os tipos de fato de Estado e de Linha de Negócio teriam de ser incluídos em muitas, enquanto tipos de fato específicos para a lógica de cada localidade e linha de negócios individuais também deveriam ser incluídos. Alguns destes tipos de fatos adicionais podem ser derivados, e serem dependentes de Famílias de Regra de apoio, aumentando o número de Famílias de Regra. Cada regra de negócio específica para um Estado ou grupo de Estados, ou Linha de Negócio, poderia potencialmente adicionar várias linhas às Famílias de Regra, aumentando o tamanho e a complexidade e tornando a análise cada vez mais demorada. Supondo que existam apenas dois tipos de fatos adicionais por Estado, e dois tipos de fatos adicionais por Linha de Negócio, pode haver algumas centenas de tipos de fatos adicionais e potencialmente muitas Famílias de Regra adicionais. A Figura 2 é uma ilustração de um Modelo de Decisão complexo, demonstrando o desafio de tal complexidade. Ele é parte de um Modelo de Decisão empresarial de um cliente real, mas a resolução foi reduzida para proteger a lógica de negócios devido à confidencialidade do cliente.

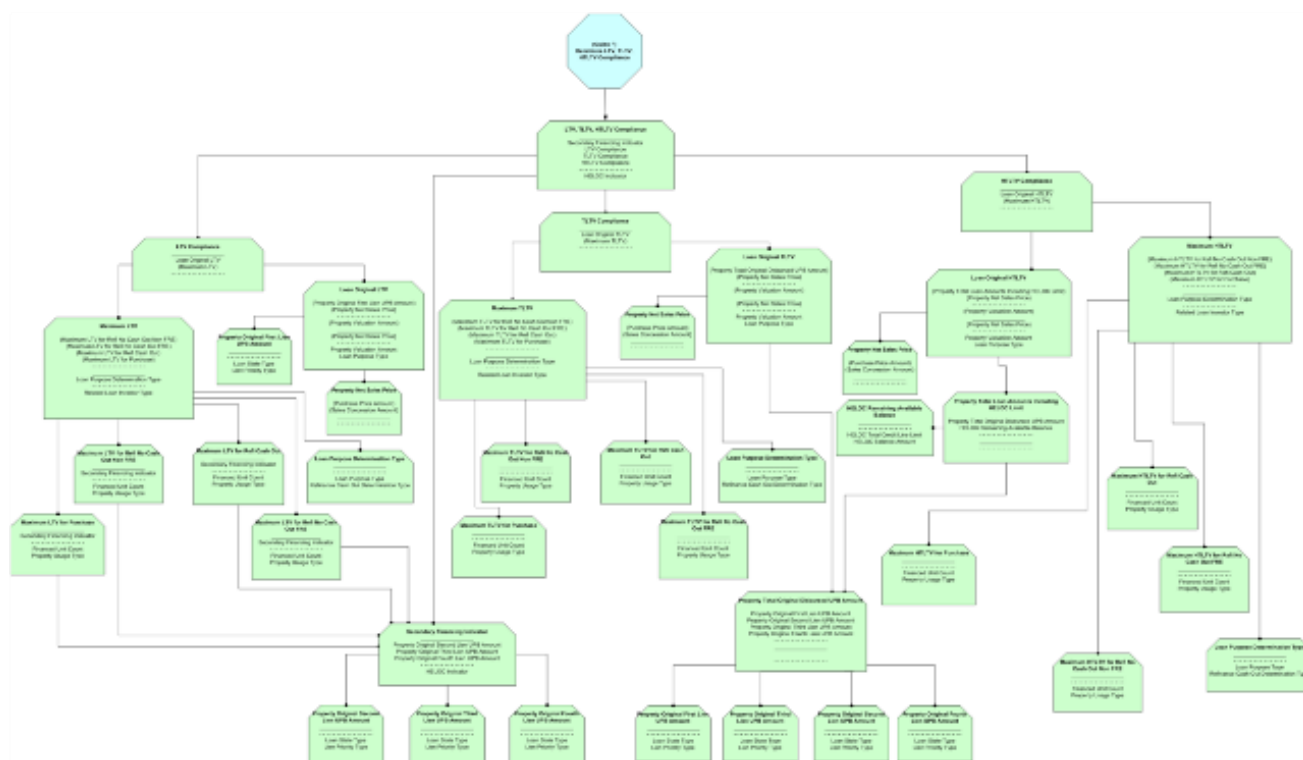


Figura 2 - Ilustração de um Modelo de Decisão Complexo

Evoluindo o Modelo de Decisão com Visões



Isto não representa um problema específico do Modelo de Decisão. Esta é a fonte da dificuldade em gerenciar grandes massas de regras de negócio complexas: elas normalmente têm uma grande quantidade de interdependências e sem o Modelo de Decisão é difícil rastrear o impacto de uma mudança através de toda a base de regras. É isto que leva ao alto custo de desenvolvimento e manutenção das regras de negócio. O Modelo de Decisão simplifica muito isto, mas permanece a questão de como gerir melhor a complexidade do modelo empresarial.

Por isso a noção de Visão do Modelo de Decisão. Simplificando, a Visão é como olhar para o Modelo de Decisão através de um filtro, tal como se pode olhar para um banco de dados complexo através do filtro de uma Visão SQL, para focar apenas os dados que sejam de interesse em um determinado momento. Na verdade, uma Visão do Modelo de Decisão é criada através da integração dos princípios do modelo relacional nas estruturas do Modelo de Decisão. Usando esta abordagem, Modelos de Decisão são criados, gerenciados, analisados e implementados como Visões do Modelo de Decisão Empresarial subjacente. Na verdade, nossa prática é a de não mais administrar Modelos de Decisão, mas suas Visões; isto é semelhante ao conceito de nunca permitir que desenvolvedores de aplicativos acessem diretamente as tabelas nos RDBMS, limitando o seu acesso apenas às Visões. Isso permite ao Modelador de Dados isolar completamente e fazer alterações no esquema sem perturbar os aplicativos que acessam os dados.

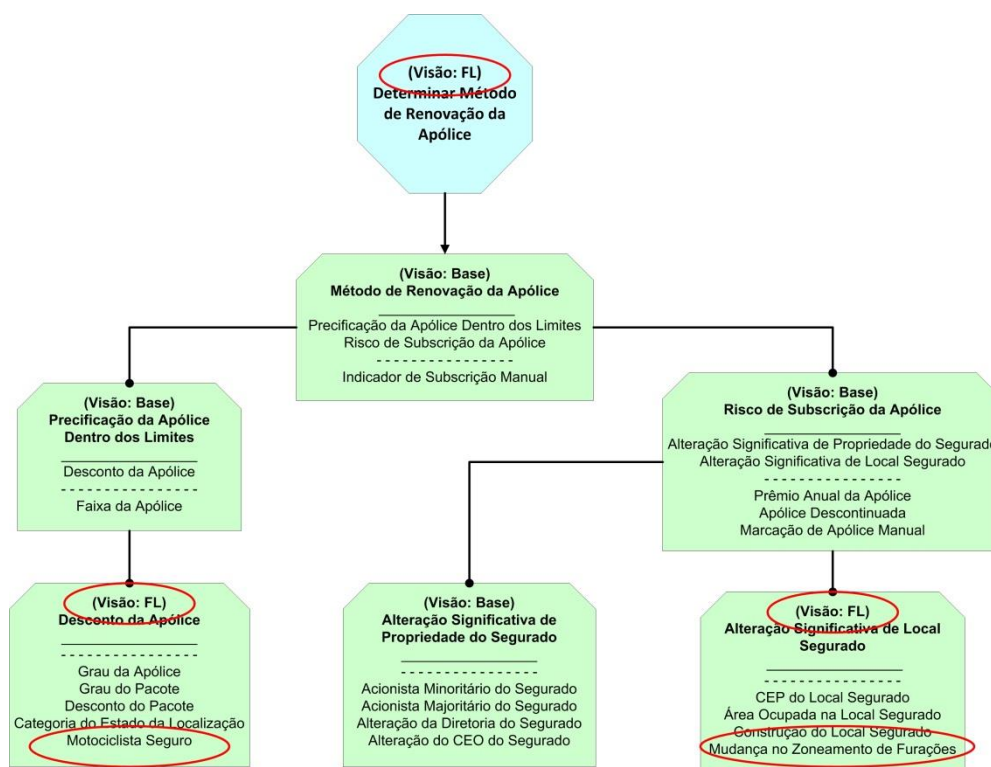


Figura 3 - A Visão para Determinar o Método de Renovação da Apólice na Flórida (FL)



Uma ilustração do uso de Visões do Modelo de Decisão é mostrada na Figura 3. Imagine que o Modelo de Decisão na Figura 1 foi expandido para uma companhia de seguros com atuação nacional, com uma grande quantidade de lógica específica de cada Estado, estendendo-se o Modelo de Decisão de acordo. Na Figura 3, a Visão mostra apenas um Estado, a Flórida, filtrando, assim, toda a complexidade de todos os outros Estados. As Famílias de Regra que foram modificados a partir da Visão Base ("Base" é o nome do modo de exibição padrão do Modelo de Decisão) estão destacadas. Pode ser facilmente visto que existem dois tipos de fatos adicionais relativos a questões específicas de Flórida, Motociclista Seguro na Família de Regra Desconto da Apólice e Mudança do Zoneamento de Furacões na Família de Regra Alteração Significativa de Local Segurado. Pode haver uma Visão única para cada Estado ou para um grupo de Estados. Visões podem também ser compostas: poderia haver uma Visão para a combinação Estado/Linha de Negócios, como uma Visão de um determinado Modelo de Decisão para Acidentes de Trabalho no Estado de Nova York.

Visões trazem uma enorme agilidade para o Modelo de Decisão, permitindo que um modelo genérico possa ser tornado específico por uma série de razões: talvez para personalizar a decisão de negócio para um determinado grupo de clientes, ou até mesmo para um cliente individual; talvez para permitir que uma lógica específica seja aplicada a um grupo de produtos ou gama de produtos, e assim por diante. Nossas primeiras experiências com Visões nos ensinam que esta é a direção futura a ser seguida na utilização do Modelo de Decisão.

Para suportar Visões do Modelo de Decisão, a notação foi estendida. Isto é ilustrado na Figura 3: o nome da Visão é mostrado tanto na forma de Decisão como nas formas de Famílias de Regra. A convenção é começar o Modelo de Decisão com o nome de Visão 'Base'. Dê o nome da nova Visão a todas as Famílias de Regra que forem modificadas, e mantenha o nome 'Base' nas que se mantiverem inalteradas. Desta forma podem-se ver imediatamente quais Famílias de Regra são específicas da Visão e as que são herdadas do modelo comum.

O desenvolvimento de Visões na Modelagem de Decisão é uma oportunidade para resolver problemas inerentes à lógica de modelagem em domínios complexos, e um caminho claro para os níveis mais altos do Modelo de Maturidade do Gerenciamento de Decisões de Negócio. Mais importante, ele está sendo provado na prática.

[1] Adaptado de: *The Decision Model: A Business Logic Framework Linking Business and Technology* (O Modelo de Decisão: Uma Estrutura Lógica Ligando Negócios e Tecnologia), von Halle & Goldberg, ©2009 Auerbach Publications/Taylor and Francis LLC. Reproduzido com a permissão dos autores.

*Partes deste artigo foram extraídas do livro *The Decision Model: A Business Logic Framework Linking Business and Technology*, von Halle & Goldberg, ©2009 Auerbach Publications/Taylor and Francis LLC. Este artigo consiste, em parte, de resumos extraídos do livro; transcrições diretas de passagens, diagramas e tabelas são citados, e constituem direito autoral ©2009 Auerbach Publications/Taylor & Francis LLC.*