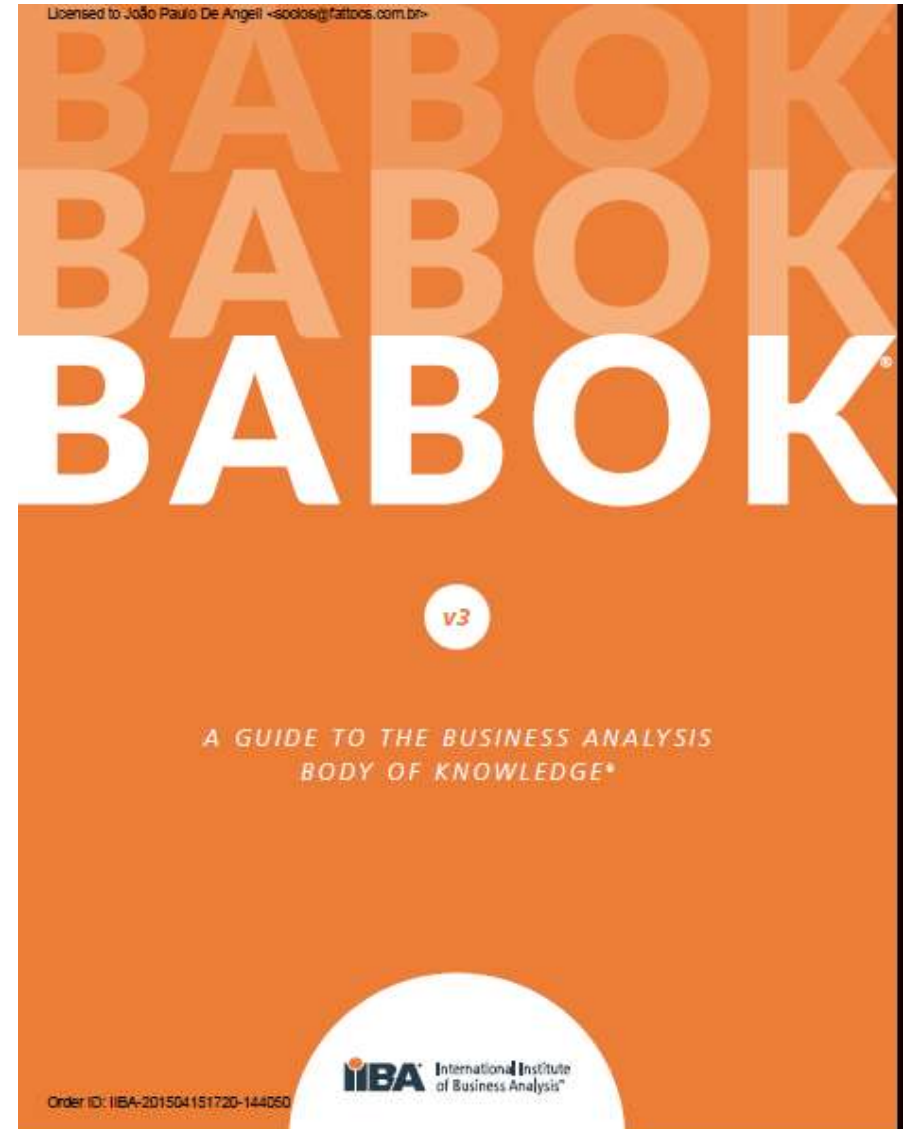


Conociendo el BABOK v3 - La guía práctica del análisis de negocios

GUILHERME SIQUEIRA SIMÕES
27/11/2018



ORIENTACIONES INICIALES

De preferencia al uso de una conexión de banda ancha

Este evento no tendrá video (webcam), solamente la presentación y audio

Si es necesario, ajuste el idioma de la sala en la barra de herramientas superior

Tendrá una duración de ~45 min. de presentación y ~15 min. finales para preguntas

Puedes enviar tus preguntas por el chat durante la presentación

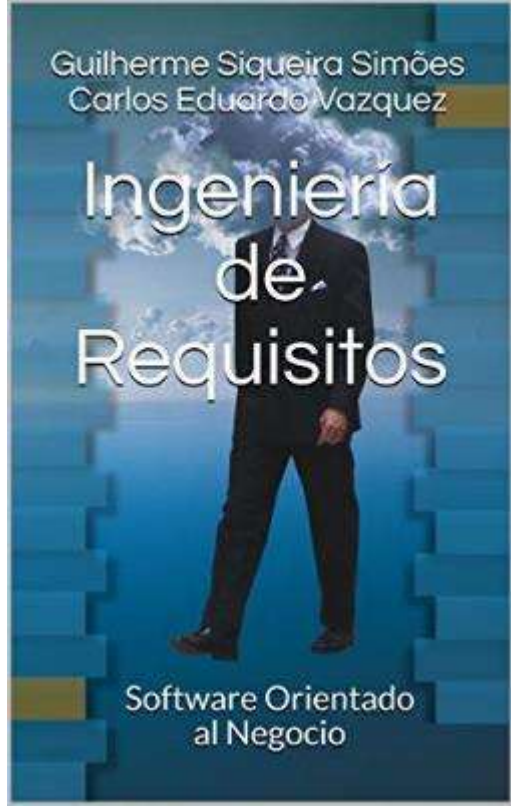
Para aquellos que poseen certificación PMP, el webinar otorga un crédito de 1 PDU

La grabación y material serán publicados posteriormente en nuestra página web y redes sociales:



FATTO Consultoría y Sistemas

✦ Misión: "Ayudar nuestros clientes a planificar y controlar mejor sus proyectos de software."



- ⊕ El IIBA - International Institute of Business Analysis
- ⊕ El propósito del BABOK
- ⊕ El Análisis de Negocio (AN)
- ⊕ La estructura del BABOK
- ⊕ El modelo de concepto central del AN
- ⊕ Los áreas de conocimiento del AN

- ⊕ IIBA - International Institute of Business Analysis - fue fundado en 2003 para apoyar a la comunidad de análisis de negocios en:
- Crear y desarrollar conciencia y reconocimiento del valor y la contribución del analista de negocios
 - Definir el Business Analysis Body of Knowledge (BABOK)
 - Proporcionar un foro para compartir conocimientos y contribuir a la profesión de análisis de negocios, y
 - Reconocer y certificar públicamente a profesionales calificados a través de un programa de certificación

- ⊕ Definir la profesión de análisis de negocio y proporcionar un conjunto de prácticas comúnmente aceptadas
- ⊕ Ayudar a los practicantes a discutir y definir las habilidades necesarias para realizar el trabajo de análisis de negocios de manera efectiva

- ⊕ El análisis de negocio es la práctica que permite articular mejor las necesidades y la justificación para el cambio en una empresa que aporte valor a los interesados
 - Puede ser realizado en una iniciativas que pueden ser estratégicas, tácticas u operativas
 - Puede ser realizado dentro de los límites de un proyecto o en iniciativas de mejora continua
 - Puede ser usado para entender el estado actual, para definir el estado futuro, y determinar las actividades requeridas para pasar del actual al estado futuro



La estructura de la guía BABOK



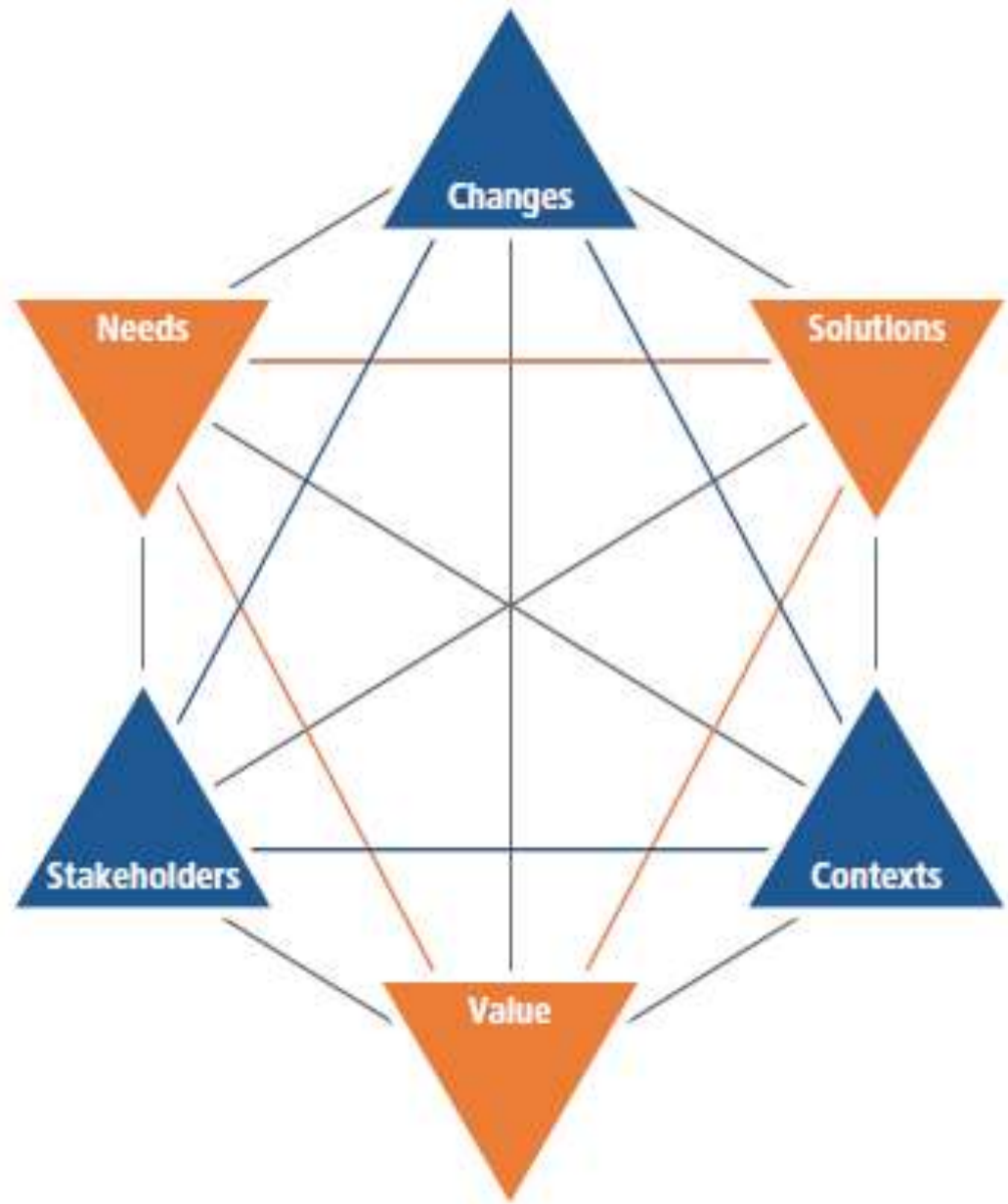
- ⊕ Introducción
- ⊕ Conceptos clave del análisis de negocio
- ⊕ Los áreas de conocimiento
- ⊕ Las competencias subyacentes, descritas por grupos
- ⊕ Técnicas (hay 50 de las más comunes descritas)
- ⊕ Perspectivas, describe el AN en 5 perspectivas (de varias posibles): Ágil, BI, TI, Arquitectura Empresarial y BPM

Las competencias subyacentes



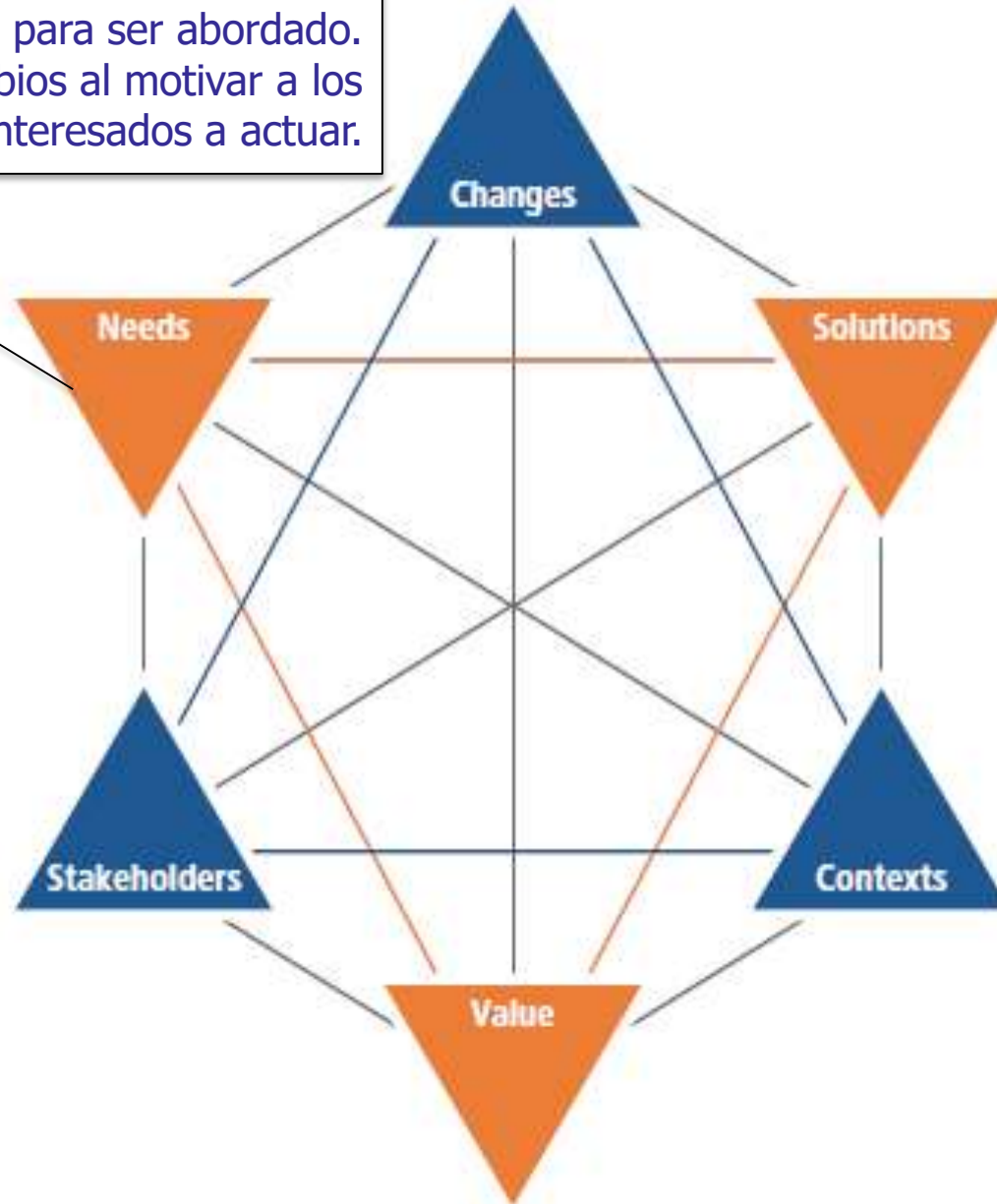
- ⊕ Pensamiento analítico y resolución de problemas
 - Pensamiento creativo, toma de decisiones, aprendizaje, resolución de problemas, pensamiento sistémico, pensamiento conceptual y pensamiento visual
- ⊕ Características de comportamiento
 - Ética, responsabilidad personal, confiabilidad, organización y gestión del tiempo, y adaptabilidad
- ⊕ Conocimiento de negocios
 - Visión para los negocios, conocimiento de la industria, conocimiento de la organización, conocimiento de la solución y de la metodología
- ⊕ Habilidades de comunicación
 - Comunicación verbal y no verbal, escrita y escucha
- ⊕ Habilidades de interacción
 - Facilitación, liderazgo e influencia, trabajo en equipo, negociación y resolución de conflictos, y enseñanza
- ⊕ Herramientas y tecnología

El modelo de concepto central del AN

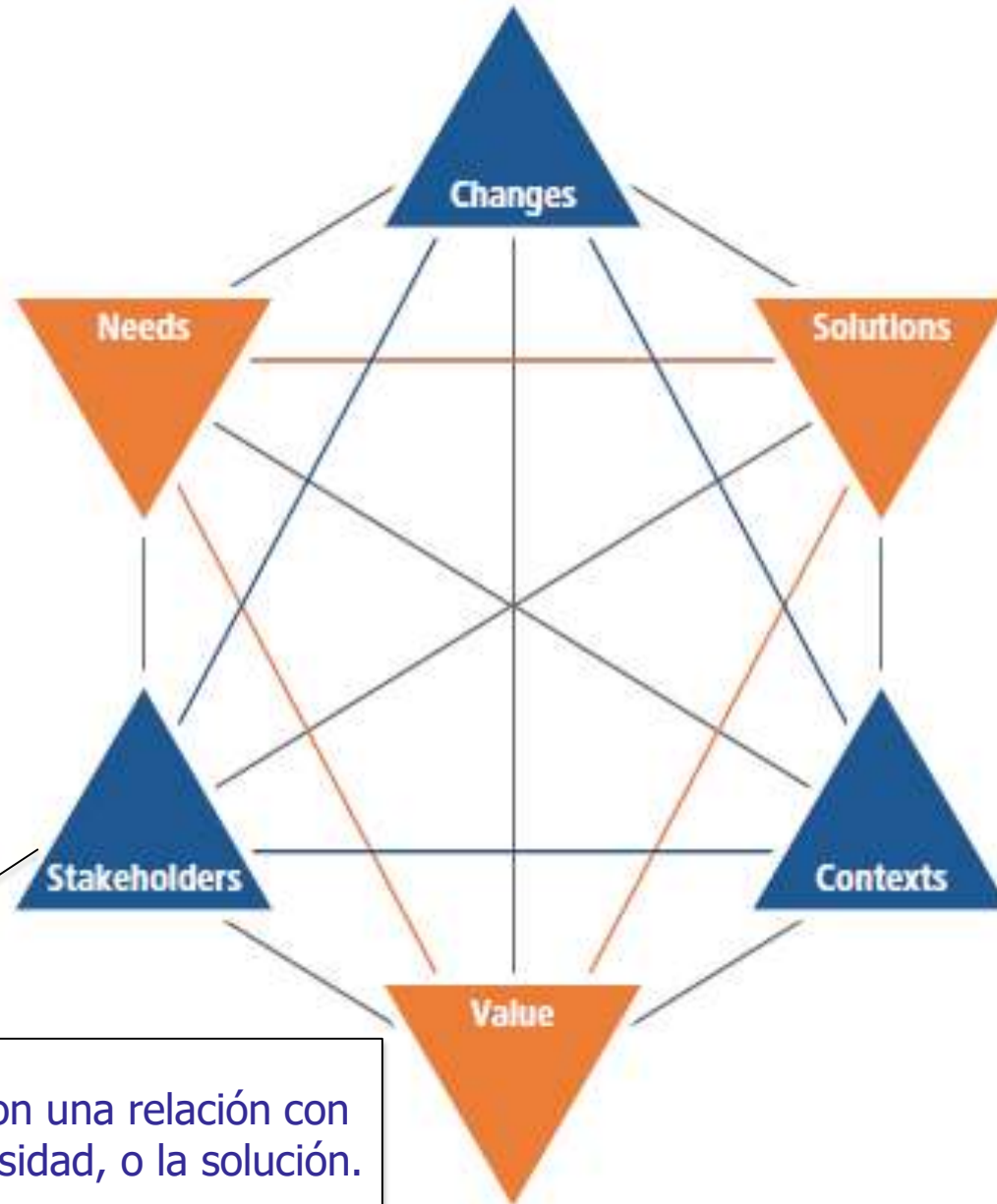


El modelo de concepto central del AN

Problema u oportunidad para ser abordado.
Pueden causar cambios al motivar a los interesados a actuar.

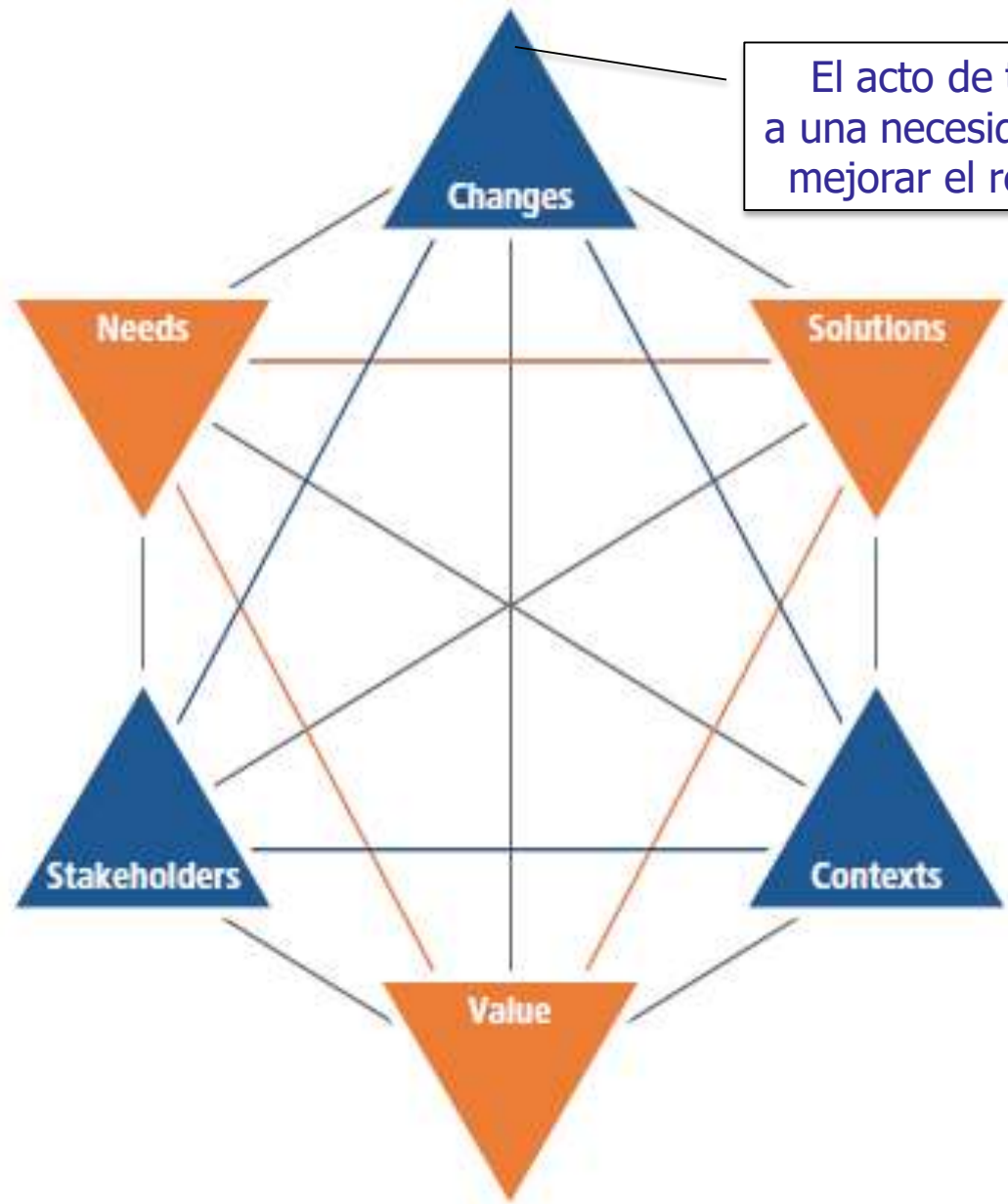


El modelo de concepto central del AN



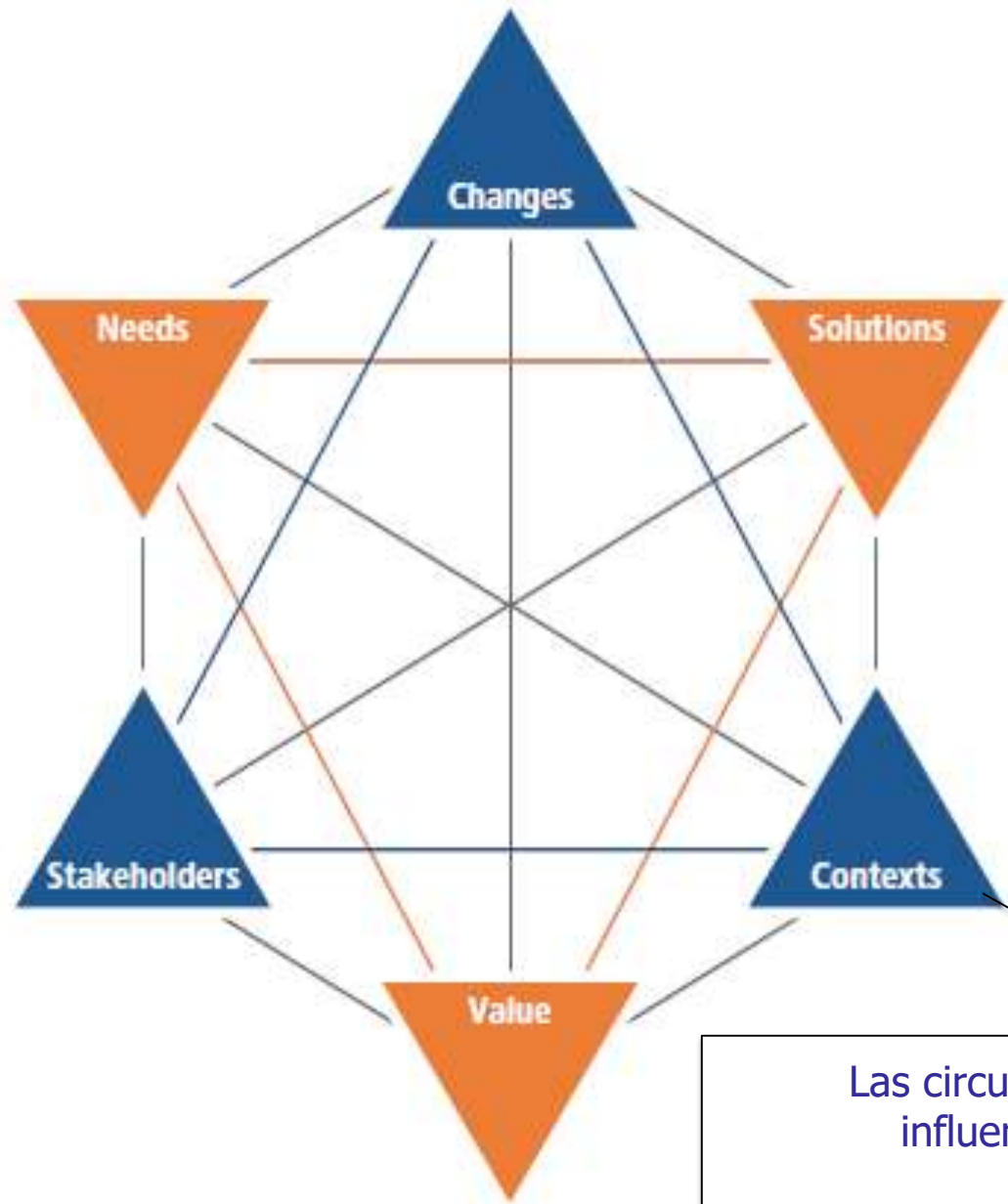
Un grupo o individuo con una relación con el cambio, la necesidad, o la solución.

El modelo de concepto central del AN



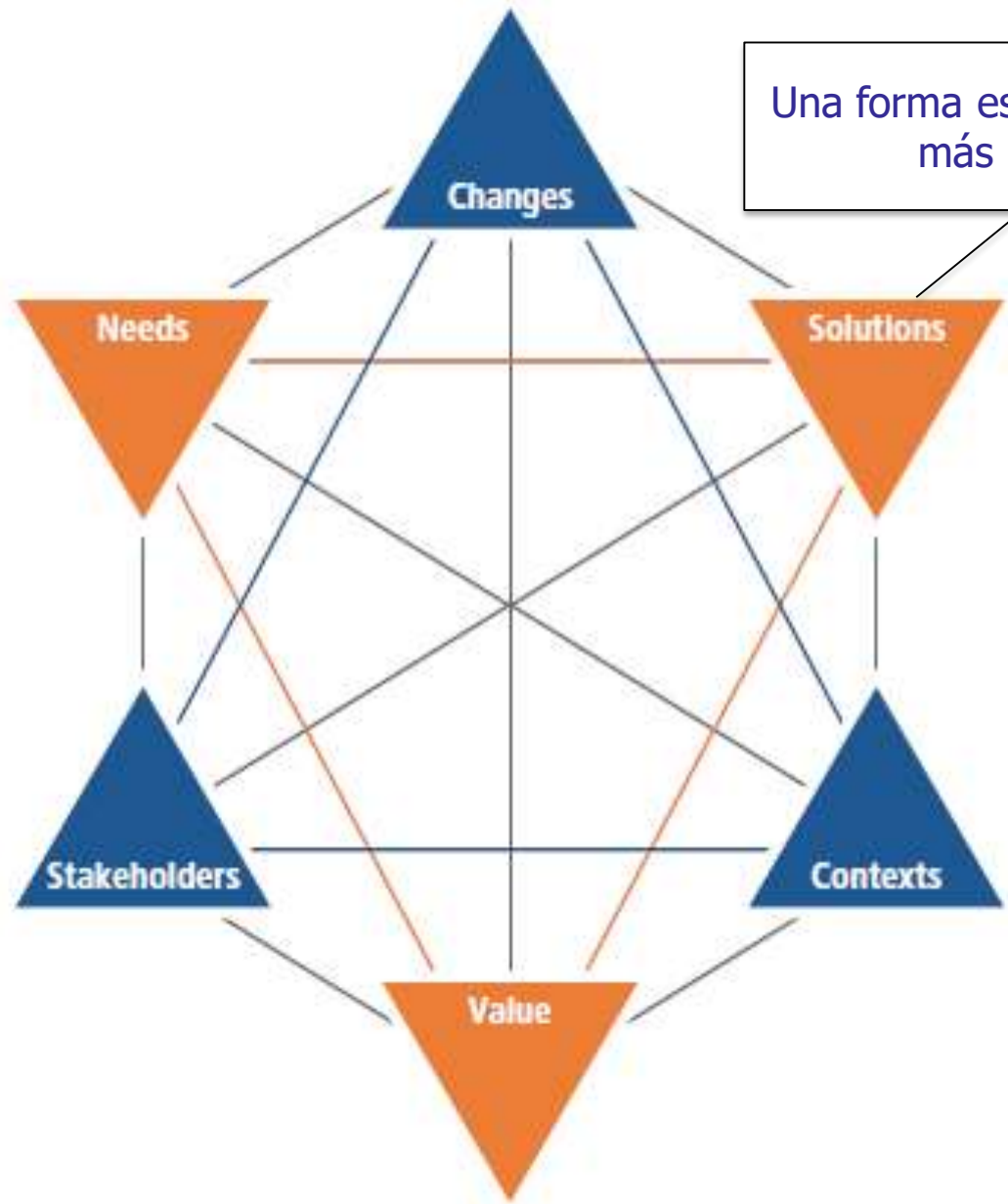
El acto de transformación en respuesta a una necesidad. El cambio funciona para mejorar el rendimiento de una empresa.

El modelo de concepto central del AN



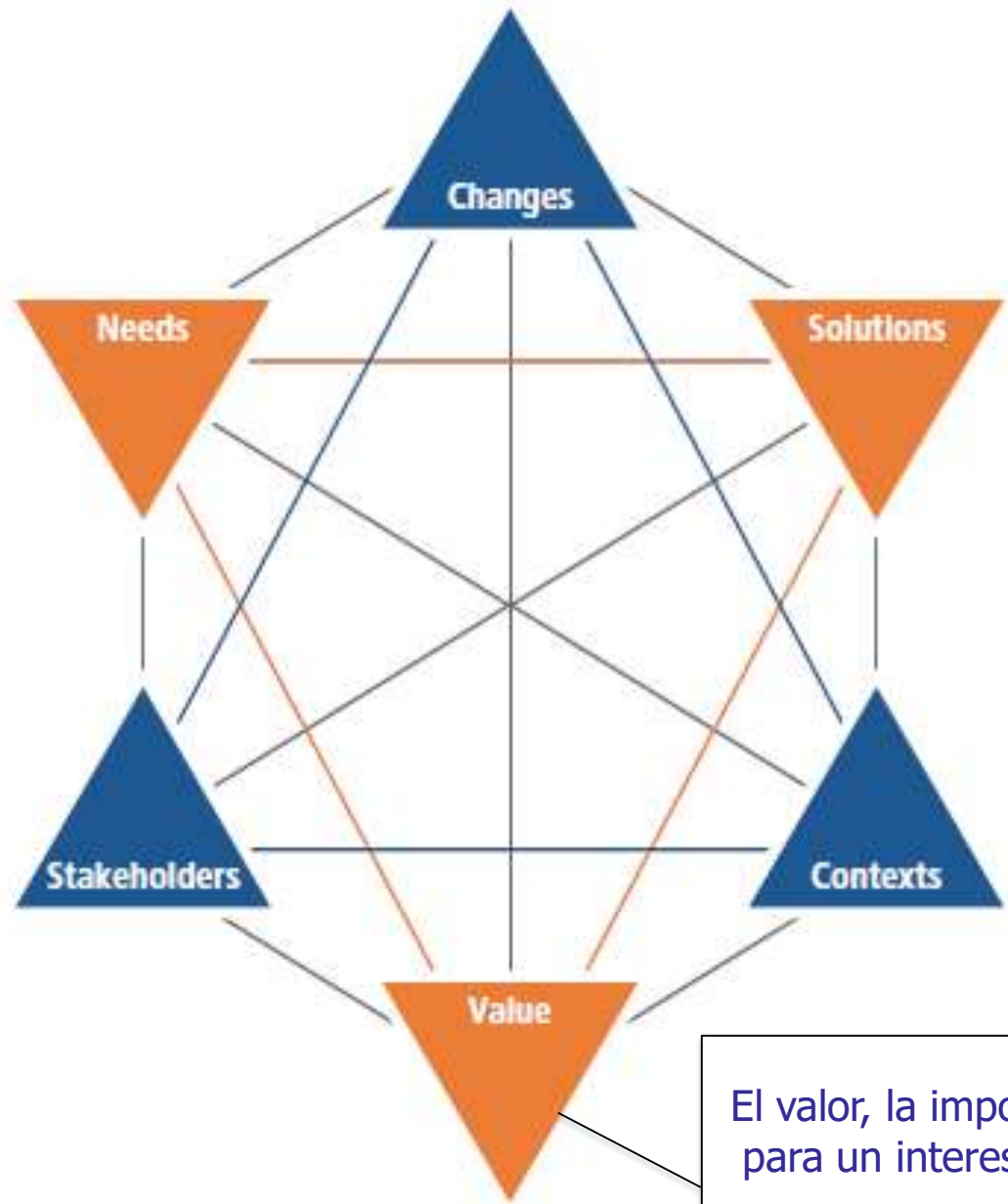
Las circunstancias que influyen, son influenciadas por, y proporcionan comprensión del cambio.

El modelo de concepto central del AN

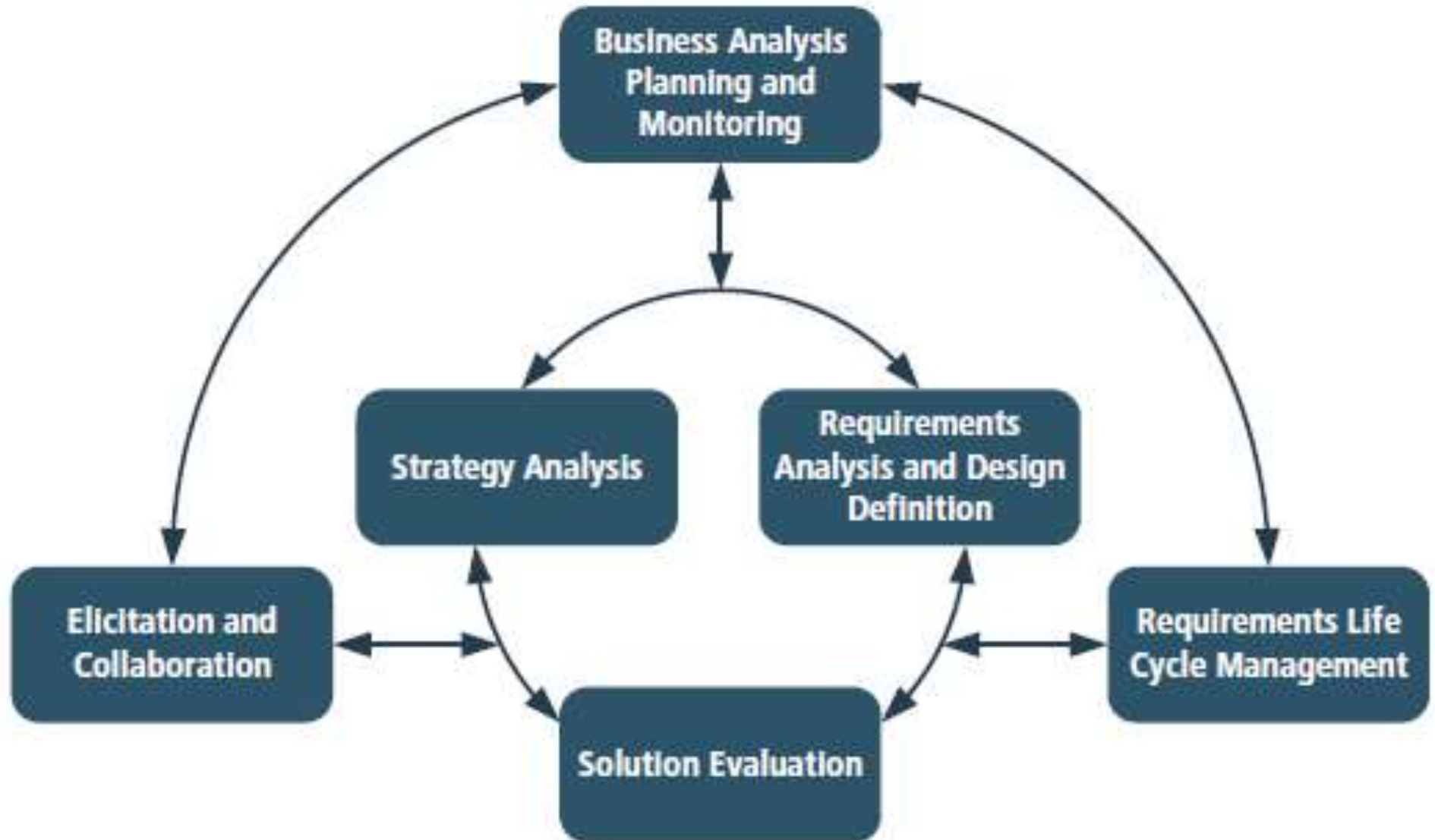


Una forma específica de satisfacer una o más necesidades en un contexto.

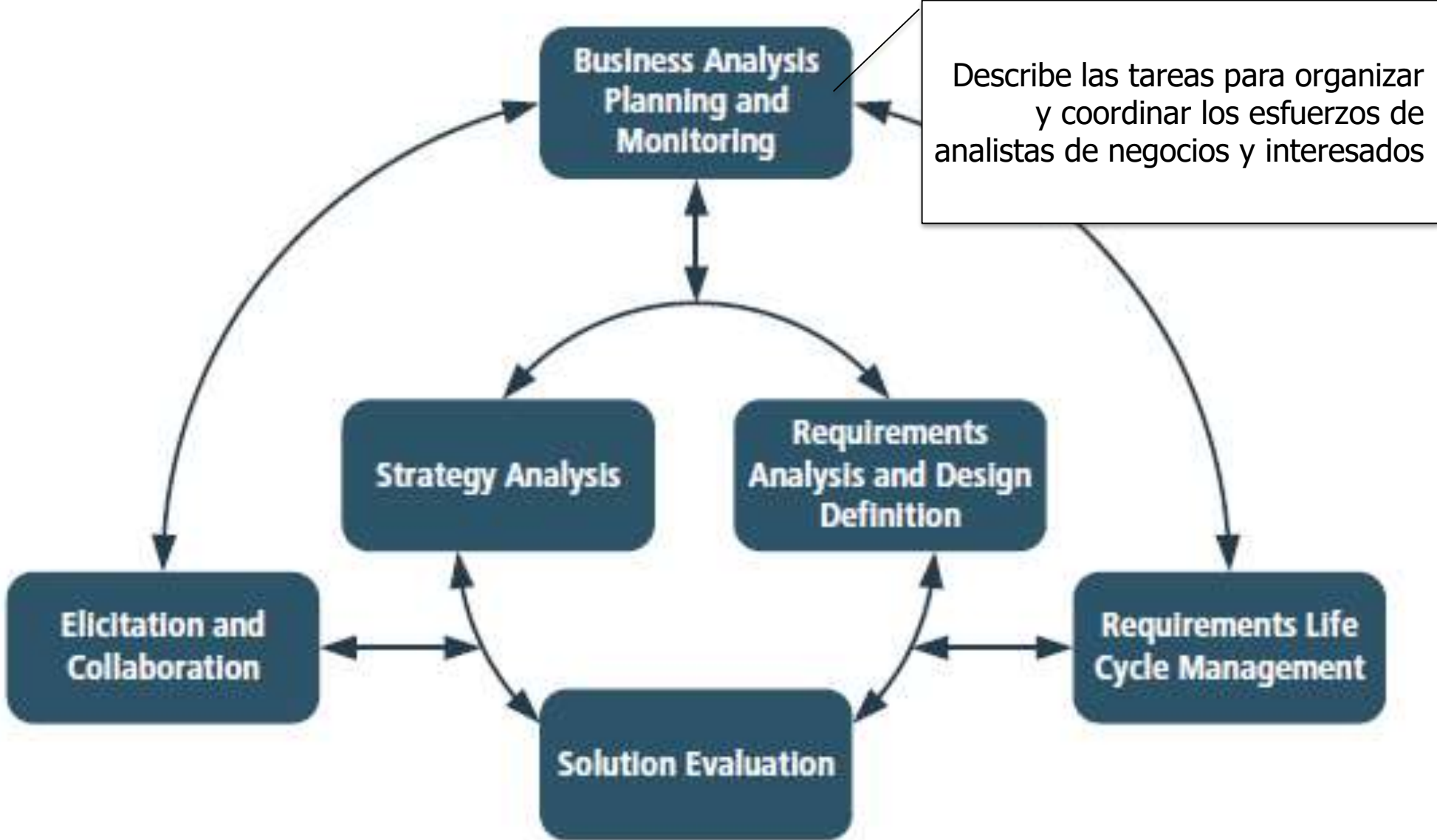
El modelo de concepto central del AN



El valor, la importancia o la utilidad de algo para un interesado dentro de un contexto.

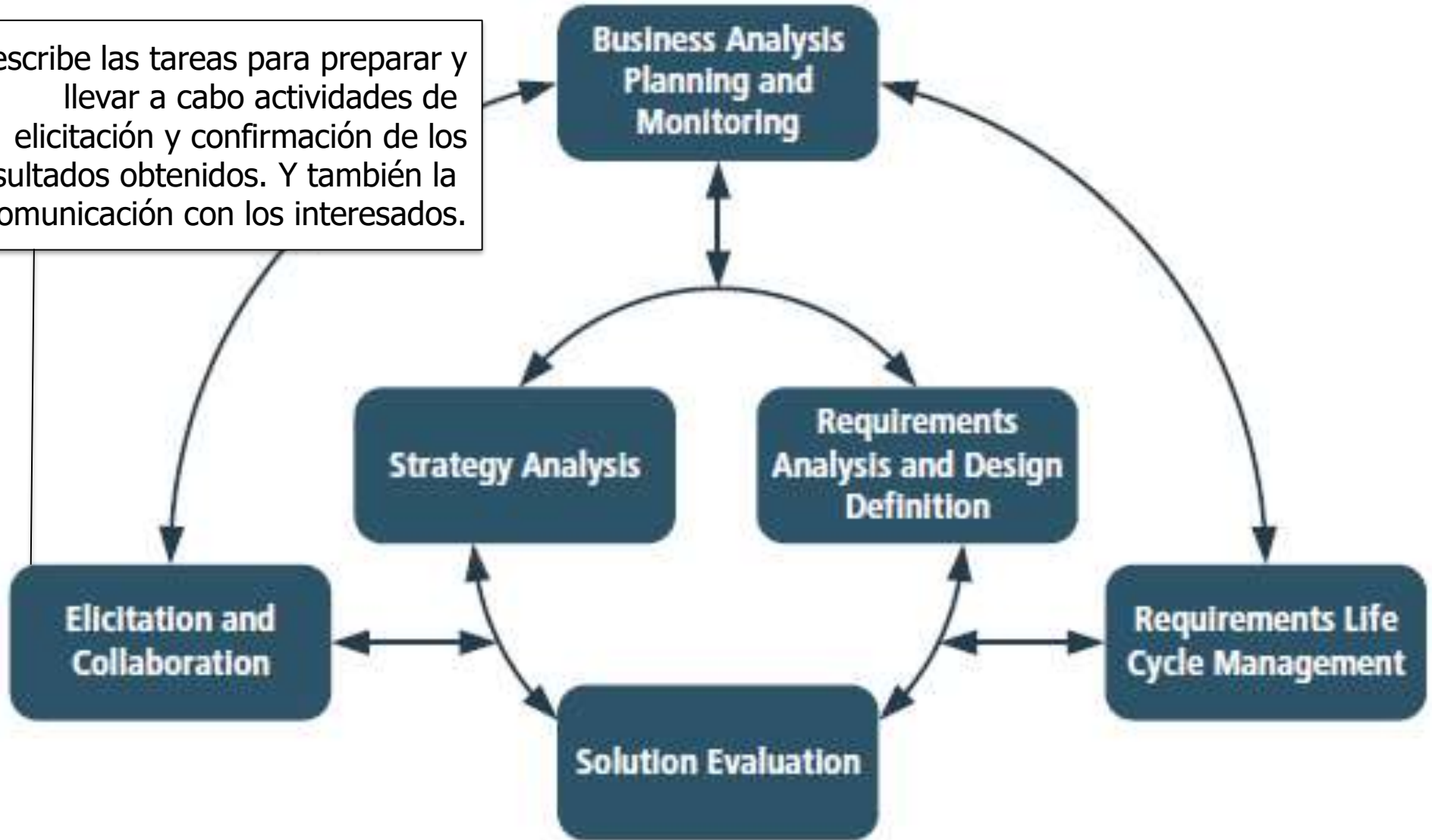


Los áreas de conocimiento



Los áreas de conocimiento

Describe las tareas para preparar y llevar a cabo actividades de elicitación y confirmación de los resultados obtenidos. Y también la comunicación con los interesados.

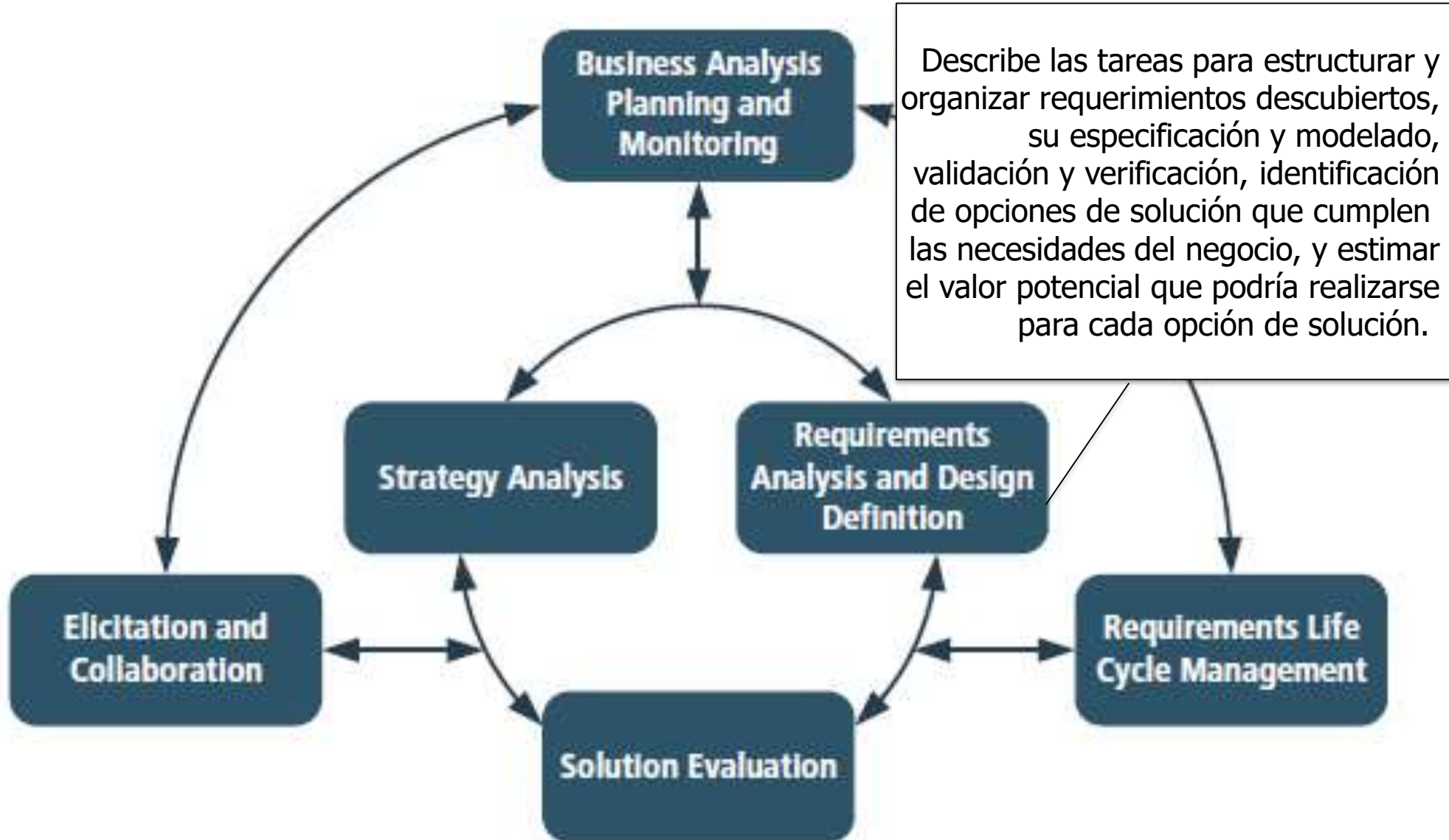


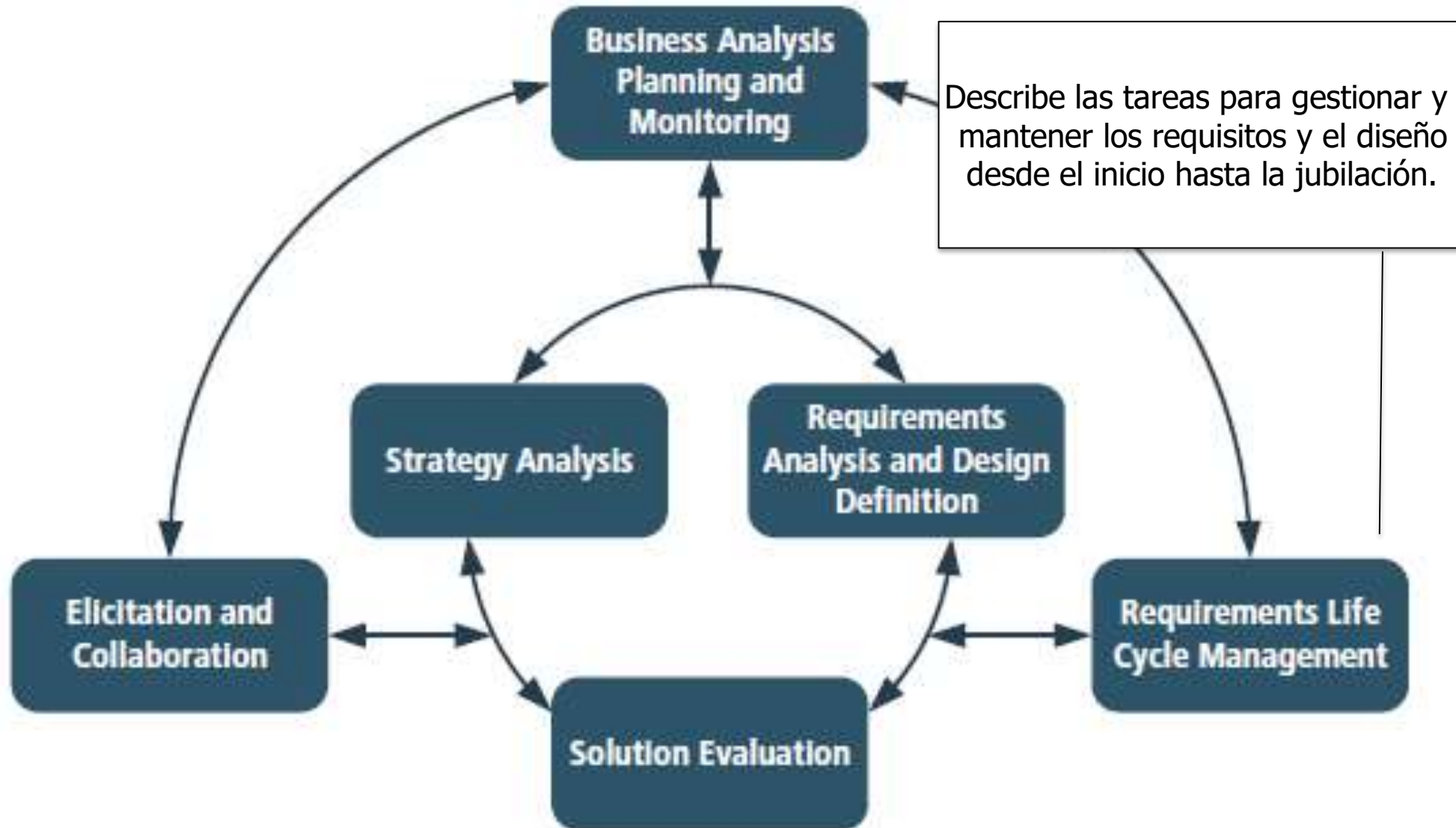
Los áreas de conocimiento

Describe el trabajo para colaborar con los interesados con el fin de identificar una necesidad de importancia estratégica o táctica, permite a la empresa abordar esa necesidad y alinear la estrategia resultante para el cambio con estrategias de nivel superior e inferior.

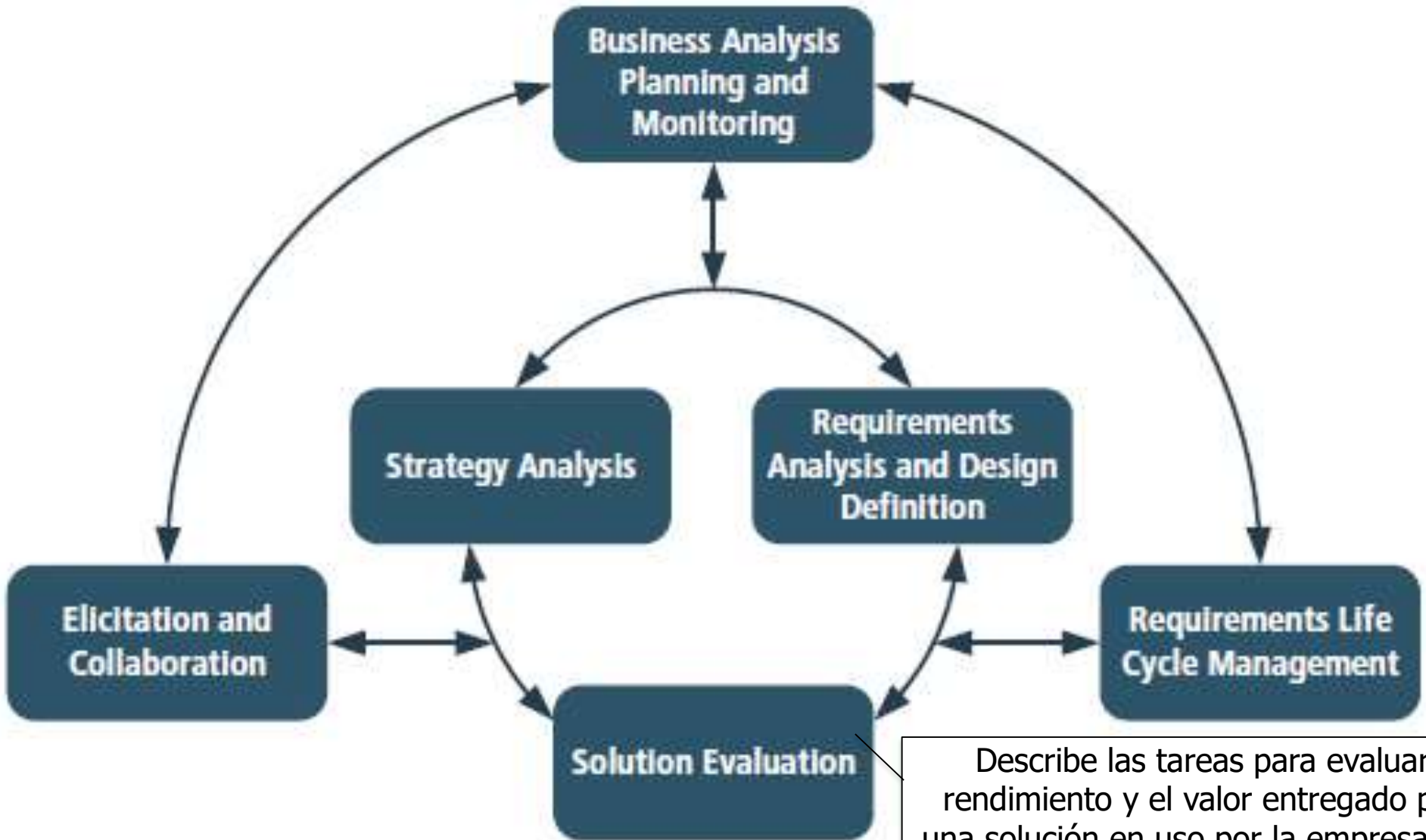


Los áreas de conocimiento





Los áreas de conocimiento



Describe las tareas para evaluar el rendimiento y el valor entregado por una solución en uso por la empresa, y recomendar la eliminación de barreras que evitan la plena realización del valor.

- ⊕ Lo que vimos
 - Una visión general del análisis de negocio
 - Sus 6 áreas de conocimiento
 - El modelo de concepto central del AN

- ⊕ Más información (bibliografía, webinars, presentaciones, artículos) en <http://www.iiba.org/>



¡ENCUESTA!



PRÓXIMOS EVENTOS

- WEBINARS:

Caso Práctico de Análisis de Puntos de Función IFPUG - app Google

Fecha: 18 de Diciembre de 2018

Inscripción: <https://goo.gl/nUcQLY>

- CURSOS SUGERIDOS:

Ingeniería de Requerimientos: Software orientado al negocio

<http://www.fattocs.com/es/ireq-ead>

¿PREGUNTAS?

¡Muchas gracias por la atención!

GUILHERME SIQUEIRA SIMÕES

E-mail: guilherme.simoes@fattocs.com

Linkedin: <https://br.linkedin.com/in/guilhermesimoes/es>

Skype: [guilherme.s.simoes](https://www.skype.com/people/guilherme.s.simoes)

Whatsapp: [+5527981117505](https://wa.me/5527981117505)

