

RAN!

REVISTA DEL ANALISTA DE NEGOCIO

#03 • Abril 2025



¡¡¡Primicia!!!

Nuevo capítulo en la Región LATAM.
¡Bienvenidos, IIBA® Argentina!

IIBA® South Africa

Premio Chapter of the Year. Entrevistamos
a su presidente, Tshepo Matjila

La Voz del Voluntariado

Artículos de enorme valor sobre
temas emergentes y estratégicos

El 12 de junio nos acompañarán los líderes y presidentes de la Región IIBA® LATAM

II Congreso Anual

Encuentros de Análisis de Negocio en español: Foro Hispánico



Editorial

¡IIBA® Spain Chapter se consolida!

Estimada comunidad de analistas de negocio, lectores de nuestra revista y miembros de IIBA® Spain, es un placer saludaros de nuevo desde las páginas de RAN! en este nuevo número de 2025.

Nos adentramos en este nuevo año con una reunión de socios e interesados celebrada el 22 de enero en la sede de nuestro patrocinador fundacional, [Escuela Politécnica Nebrija](#). La primera de muchas reuniones y eventos que iremos celebrando a lo largo del año, especialmente, nuestro II Congreso Anual: “Encuentros de Análisis de Negocio en español: Foro hispánico” con especial presencial de la Región IIBA® LATAM, tan cercana y hermanada con nosotros. Esta nueva edición tenemos generosas y muy valiosas contribuciones.

[IIBA® South Africa Chapter](#) se ha convertido en Capítulo del Año por segundo año consecutivo y no nos resistíamos a contactar con su presidente, [Tshepo Matjila](#), para que nos contaran cuál es el secreto de algo tan impactante como repetir este premio que se otorga por demostrar un desempeño excepcional en varias áreas, valorando la promoción de la profesión de Análisis de Negocio, el crecimiento y la participación de los miembros, la calidad de los eventos y actividades organizadas, así como el impacto positivo en la comunidad local. También se considera la innovación en la entrega de servicios y el compromiso con los valores y objetivos de [IIBA®](#). ¡Es un gran reconocimiento para el esfuerzo y dedicación del capítulo por segundo año consecutivo y tenemos mucho que aprender de ellos!

Estuvimos nominados al Marketing Excellence Award 2024 también con IIBA® South Africa y fue una enorme satisfacción para IIBA® Spain Chapter conseguir el premio frente a un capítulo tan consolidado como el suyo.

Como en nuestro anterior número y de manera habitual, contamos en las diferentes secciones con noticias sobre la actualidad del Análisis de Negocio, nuestro artículo del mes con [Pedro Robledo](#), los próximos eventos y los ya celebrados, las publicaciones destacadas en redes y la contribución de nuestro patrocinador fundacional, Escuela Politécnica Nebrija.

Continuando con nuestra estrecha colaboración con los capítulos de la Región IIBA® LATAM, en este tercer número de RAN! el Presidente de [IIBA® México Chapter](#), [Fernando Solares Valdés](#), comparte con nosotros la situación del Análisis de

Negocio en este momento en su país, los objetivos cumplidos, los proyectos futuros y sus buenas prácticas que tan bien nos han servido para la constitución de IIBA® Spain Chapter. Además, os anunciamos en primicia la creación de IIBA® Argentina. ¡Estamos felices de haberles acompañado en su proceso de constitución!

En La Voz del Voluntariado, contamos en este número con la triple contribución de tres de nuestros voluntarios:

[Ignacio Periquet](#): Su artículo “El sesgo no deseado en aplicaciones de aprendizaje automático” destaca la importancia de abordar y mitigar los sesgos no deseados en la automatización digital y la inteligencia artificial, enfatizando el papel crucial de los analistas de negocio en la creación de soluciones equitativas y representativas a lo largo del ciclo de vida de los modelos.

[Paulina Ziolk](#): Su artículo “Ciberseguridad: la habilidad clave que todo analista de negocio necesita hoy” nos recuerda que la ciberseguridad es una habilidad esencial para los analistas de negocio, ya que nos permite identificar y mitigar riesgos, garantizando la seguridad y el cumplimiento normativo en todos los proyectos.

[Halyna Tsybal](#): Su artículo “Cómo añadir Continuing Development Units (CDUs) a tu perfil de IIBA®” nos enseña a añadir y gestionar las Continuing Development Units (CDUs) en nuestro perfil de IIBA® para mantener las certificaciones y reflejar nuestro crecimiento profesional como analistas de negocio.

Por último, aprovecho para trasladaros que hemos tenido un proceso de auditoría que hemos superado con éxito alineándonos, como siempre, a los factores de éxito marcados por IIBA® para alcanzar nuestras metas y traducir nuestra pasión en una planificación y ejecución efectivas.

Para finalizar, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a nuestros increíbles equipos de voluntarios y a quienes continuáis brindándonos vuestro apoyo para ser una realidad.

Rafa Pagán

Presidente de IIBA® Spain Chapter.
PhD (Cand). CBAP®. CPOA®. AAC®.
Analista de Negocio y Director de
Programas y Proyectos. Trainer..

CONTENIDOS

ABRIL 2025

EN PORTADA II CONGRESO ANUAL

Encuentros de Análisis de Negocio en español

LA ACTUALIDAD DEL ANALISTA DE NEGOCIO

Las startups de IA revolucionan el mundo empresarial

ENTREVISTA A TSHEPO MATJILA

Presidente de IIBA® South Africa Chapter

ISO BPMN: SOLUCIONES EXITOSAS CON BABOK®

Pedro Robledo nos habla de cómo aumentar tu valor

EVENTOS CELEBRADOS DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Webinar con PMI® Galicia y primera reunión de 2025

FORMA PARTE DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Cómo puedes unirte a nuestra organización

RAN!

REVISTA DEL ANALISTA DE NEGOCIO

#03

LA ACTUALIDAD DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Webinars para analistas de negocio a partir de mayo

EL ANÁLISIS DE NEGOCIO EN EL MUNDO

Este mes centrados en South Africa y México

DAMOS LA BIENVENIDA A IIBA® ARGENTINA CHAPTER

Su presidenta, Emilse Kasem nos cuenta su visión

LA JUNTA DIRECTIVA DE IIBA® SPAIN NOS CUENTA

Con la incorporación de dos nuevos miembros

LA VOZ DEL VOLUNTARIADO

Tres temas de interés de tres de nuestros voluntarios

AGRADECIMIENTOS AL EQUIPO DE VOLUNTARIADO

Sin ellos, nada de esto sería posible

3

Membresía para estudiantes

Aprovecha esta magnífica oportunidad. Presentamos la membresía para estudiantes en apoyo de los futuros profesionales del Análisis de Negocio.

Esta membresía va a empoderar a la próxima generación de profesionales del Análisis de Negocio.

Únete a [IIBA® Global](#), elige el capítulo de España, [IIBA® Spain Chapter](#) y emprende un viaje de crecimiento, descubrimiento e impacto. Ya tengas una carrera en mente o no tengas claro qué carreras te interesan, siempre es una buena opción equiparte con habilidades y conocimientos profesionales que mejoren tu empleabilidad.

Al brindarte los recursos, oportunidades y conexiones reconocidos a nivel mundial que necesitas, la membresía para estudiantes de IIBA® te ayudará a allanar tu camino en el entorno laboral en constante evolución y te empoderará para no solo adaptarte, sino para florecer como un agente de cambio, rol imprescindible en las organizaciones.

Desde analista de negocio, analista de sistemas, analista de gestión e incluso arquitecto de procesos empresariales, las oportunidades de carrera en el Análisis de Negocio son mucho más amplias de lo que se conoce habitualmente.

La membresía de estudiante de IIBA® te va a permitir desarrollar habilidades profesiona-

les cruciales, mejorar tu empleabilidad y aumentar tu potencial de ingresos. Con acceso exclusivo a recursos de enorme valor, esta nueva opción de membresía está lista para revolucionar el camino de los estudiantes hacia el éxito profesional. Con un tarifa reducida, conseguirás todos los beneficios de ser miembro de IIBA®, además de poder conectar con profesionales de la industria y posibles empleadores y obtener los recursos para iniciar tu carrera en el Análisis de Negocio.

Obtén más información sobre la membresía para estudiantes de IIBA® en: <https://www.iiba.org/membership> o contacta con nuestro responsable de Membresía en España, [Ignacio Periquet](#), en el email membresia@spain.iiba.org



La membresía para estudiantes de IIBA® cuenta con una tarifa reducida y ayuda a desarrollar las habilidades profesionales y mejorar tu empleabilidad.

IIBA Spain Insights: Webinars para analistas de negocio

Gran noticia para la comunidad de Análisis de Negocio en España! A partir de mayo de 2025, [IIBA® Spain Chapter](#) lanzará una serie de webinars mensuales dedicados a la difusión y crecimiento del Análisis de Negocio en español.

Estos encuentros virtuales estarán diseñados para aportar conocimiento y generar debates constructivos sobre las mejores prácticas, las últimas tendencias y las oportunidades emergentes en nuestra disciplina.

Cada mes, profesionales de primer nivel compartirán su experiencia y visión para ayudar a la comunidad a avanzar en sus carreras y afrontar los desafíos del mercado empresarial. Se abordarán temas como la transformación digital, la inteligencia artificial en el análisis de datos y el papel del analista de negocio en la gestión del cambio organizacional. ¿Te interesa participar como ponente? Escri-



Webinar para conocer la profesión, desafíos, los nuevos desarrollos y oportunidades laborales.

benos a info@spain.iiba.org y únete a este espacio de intercambio y crecimiento profesional que marcará un antes y un después en nuestra comunidad. ¡Tu experiencia puede ser clave para otros colegas del sector!

IIBA® Spain Chapter continúa avanzando en su misión de liderar el Análisis de Negocio en España. ¡Estamos haciendo Historia con el Análisis de Negocio en España y eres parte de ello!

Conviértete en patrocinador de IIBA® Spain Chapter

Para respaldar la evolución de la profesión y permitir la entrega de mejores resultados a través de la práctica del Análisis de Negocio en diversas industrias y roles, [IIBA® Spain Chapter](#) está construyendo activamente una red de alianzas y patrocinios. El Análisis de Negocio proporciona un enorme valor a una amplia gama de industrias y roles.

Nuestros patrocinadores a nivel global tienen comunidades en las que sus miembros desarrollan competencias en Análisis de Negocio para ofrecer soluciones que creen valor y mejores resultados.

Cuando te conviertes en patrocinador, demuestras a tus clientes, competidores y la comunidad que tu organización está dedicada a la búsqueda de la excelencia en tu fuerza laboral, tus procesos y tus productos y servicios.

Muestras tu liderazgo en la profesión del Análisis de Negocio y la creciente importancia del rol del analista de negocio en la comunidad empresarial.

Como patrocinador corporativo, tendrás un posicionamiento significativo y disfrutarás de las siguientes ventajas:

- Visibilidad en la [página web de IIBA® Spain Chapter](#): Tu logo será exhibido en nuestro sitio web con un enlace directo a tu página web, lo que te proporcionará una mayor visibilidad y la oportunidad de dirigir tráfico a tu sitio.
- Presencia en Redes Sociales: Regularmente compartimos noticias relevantes y eventos en nuestras redes sociales, como LinkedIn. Tu empresa será etiquetada en nuestras publicaciones y tendrás la oportunidad de interactuar con nuestra audiencia a través de comentarios y reacciones.
- Presencia en Eventos: En nuestro Congreso Anual, tu empresa tendrá una presencia destacada con publicidad y recibirá tres pases de cortesía para el

evento, lo que te permitirá conectarte con líderes y profesionales del sector.

- Webinars Mensuales: Como patrocinador, tendrás la oportunidad de presentar un webinar anualmente en nuestra serie de webinars mensuales. Esto te brindará una plataforma para compartir contenido relevante y destacar tu experiencia ante nuestra audiencia.

Además de estos beneficios específicos, al asociarte como organización con IIBA® Spain Chapter, te conectarás con una organización líder y pionera en el campo del Análisis de Negocio en español, tanto en España, como en América Latina, premiada a la Excelencia en Marketing a nivel global, en nuestro primer año de vida. La posición privilegiada que está adquiriendo IIBA® Spain Chapter como la voz autorizada del Análisis de Negocio en España, respaldada por [IIBA® Global](#) y sus

Convertirte en patrocinador corporativo ofrece un posicionamiento significativo y una serie de ventajas en nuestros medios y eventos.



líderes internacionales, puede ser de gran interés para tu institución, mientras nos proyectamos hacia un futuro muy influyente.

Esta asociación estratégica no solo proporcionará visibilidad y posicionamiento a tu organización, sino que también la conectará con una comunidad creciente de profesionales del Análisis de Negocio, contribuyendo al avance y desarrollo de esta disciplina en España y América Latina.

Para saber cómo convertirte en Patrocinador del Capítulo de IIBA® en España y acceder a todos sus beneficios: Contáctanos en esponsorizacion@spain.iiba.org

Las Startups de IA revolucionan el mundo empresarial

Sección realizada por [Orland Pomares](#) con el apoyo de la IA de ChatGPT de OpenAI

La inteligencia artificial (IA) está transformando la economía global y las startups están liderando esta revolución tecnológica. Con inversiones que superaron los 100.000 millones de dólares en 2024, la IA se ha convertido en el epicentro de la innovación y el crecimiento empresarial.

Startups como Abridge, especializada en IA para el sector sanitario y Anysphere, enfocada en la automatización del desarrollo de software, están captando la atención de inversores y empresas que buscan eficiencia, reducción de costos y nuevas oportunidades de mercado.

El auge de la IA está impactando en varios sectores:

- **Automoción:** Conducción autónoma y optimización del tráfico.
- **Finanzas:** Detección de fraudes y asesoramiento financiero automatizado.
- **Retail:** Gestión de inventarios y personalización de experiencias de compra.
- **Salud:** Diagnósticos más precisos y tratamientos personalizados.

EL AUGE DE LA IA EN LA INVERSIÓN GLOBAL

El mercado de la inteligencia artificial ha captado la atención de inversores de todo el mundo. La financiación de startups de IA ha crecido exponencialmente, con múltiples rondas de inversión de alto perfil que superan los mil millones de dólares en sectores clave. Fondos de capital de riesgo como Sequoia Capital, Andreessen Horowitz y SoftBank Vision Fund han invertido fuertemente en startups emergentes de IA, previendo un crecimiento explosivo en la próxima década. Grandes empresas tecnológicas, como Google, Microsoft y Amazon, han aumentado sus adquisiciones de startups para integrar soluciones de IA en sus productos y servicios.

DESAFÍOS DE LA IA EN EL MERCADO EMPRESARIAL

A pesar del entusiasmo global, la expansión de la inteligencia artificial presenta desafíos significativos:

- **Regulación y ética:** La creciente adopción de la IA plantea preguntas sobre la



El mercado de la Inteligencia Artificial ha captado la atención de inversores de todo el mundo.

privacidad de los datos y la responsabilidad en las decisiones automatizadas.

- **Impacto en el empleo:** La automatización de tareas repetitivas podría desplazar millones de empleos en sectores tradicionales.
- **Dependencia tecnológica:** La concentración del desarrollo de IA en unas pocas compañías plantea riesgos de monopolización del mercado.

IA Y EL FUTURO DEL TRABAJO

El impacto de la inteligencia artificial en el empleo es uno de los debates más importantes en la actualidad. Si bien la automatización ha reemplazado ciertas tareas repetitivas, también está generando nuevas oportunidades laborales en áreas como el desarrollo y mantenimiento de algoritmos de IA, la gestión de datos y la ciberseguridad.

Según un informe del World Economic Forum, la IA podría crear 97 millones de nuevos empleos para 2025, pero al mismo tiempo eliminará otros 85 millones. Las empresas están invirtiendo en programas de formación para garantizar que los trabajadores puedan adaptarse a las nuevas demandas del mercado laboral impulsado por la IA.

EL FUTURO DE LA IA EN LOS NEGOCIOS

Los expertos predicen que la IA seguirá evolucionando en los próximos años, integrándose en cada vez más industrias y generando innovaciones disruptivas. Algunas de las tendencias más prometedoras incluyen:

- **Computación cuántica e IA:** La combinación de IA con computación cuántica podría llevar la capacidad de procesamiento a niveles nunca antes vistos.
- **IA explicativa:** Desarrollo de algoritmos más transparentes para mejorar la confiabilidad de los modelos predictivos.
- **Interacción humano-IA:** Sistemas más avanzados que permitan una colaboración fluida entre humanos y máquinas.

La clave del éxito en esta nueva era digital será encontrar el equilibrio entre el crecimiento tecnológico y la responsabilidad ética. Empresas y gobiernos deberán trabajar en conjunto para maximizar los beneficios de la IA sin comprometer la privacidad, la equidad y la estabilidad económica global.

FUENTES

- **Business Insider:** [Emergence of Promising Tech and AI Startups](#)
- **World Economic Forum:** Análisis de la transformación empresarial con IA.
- **TechCrunch:** Reportes sobre tendencias de inversión en startups de IA.

Los desastres naturales ponen en jaque a la industria aseguradora



El sector asegurador enfrenta una crisis sin precedentes debido al incremento de desastres naturales. En el último año, los incendios en Los Ángeles y los huracanes Helene y Milton han causado pérdidas aseguradas superiores a los 30.000 millones de dólares, obligando a las principales compañías a buscar aumentos en las tarifas para mitigar el impacto financiero. Aseguradoras como State Farm y Mercury

General han tenido que ajustar sus primas en regiones de alto riesgo para evitar una crisis de solvencia. La combinación de clima extremo, costos de reconstrucción en aumento y una alta exposición financiera ha puesto en peligro la sostenibilidad de muchas compañías de seguros.

Para hacer frente a esta crisis, el sector está adoptando nuevas estrategias:

- Uso de inteligencia artificial y Big Data para mejorar la predicción de riesgos y ajustar políticas de cobertura.
- Reaseguros más costosos, trasladando parte del riesgo a aseguradoras internacionales.
- Alianzas público-privadas que permiten compartir el costo de desastres con el Estado y evitar el colapso del sistema asegurador.

A pesar de las medidas, el sector enfrenta desafíos, como el aumento de tarifas que preocupa a los asegurados. Muchos propietarios han reducido coberturas o cancelado seguros, exponiéndose a pérdidas catastróficas sin protección financiera. Algunos gobiernos están considerando intervenir en el mercado asegurador, limitando los aumentos de tarifas y ofreciendo incentivos para la mitigación en construcciones. No obstante, estas regulaciones podrían generar tensiones con las aseguradoras y reducir la oferta de pólizas en ciertas regiones. El sector asegurador se encuentra en una encrucijada: necesita encontrar el equilibrio entre mantener la rentabilidad y garantizar que el acceso al seguro siga siendo viable para la población en general. Los próximos años serán clave para determinar si la industria logra adaptarse a esta nueva realidad climática y financiera.

FUENTES

- **Investor's Business Daily:** [Insurance Industry Faces Challenges Due to Natural Disasters](#)
- **Business Insider:** Tendencias del mercado asegurador ante el cambio climático.
- **The Guardian:** Análisis sobre costos crecientes para aseguradoras debido a fenómenos extremos.

La ola de adquisiciones que redibuja el panorama empresarial



La ola de adquisiciones también genera preocupaciones. A medida que más empresas europeas pasan a manos de inversores extranjeros, aumentan los temores sobre la reducción de la competencia en el mercado y los posibles efectos negativos en el empleo y la innovación.

Europa está experimentando una ola de adquisiciones sin precedentes. En los últimos meses, las operaciones de **capital privado en la región han aumentado un 78%**, superando con creces el crecimiento global del 29%. Este fenómeno está siendo impulsado por la compra de empresas europeas a precios más bajos que sus contrapartes estadounidenses, lo que convierte a la región en un mercado de oportunidades para los inversores. El atractivo del mercado europeo radica en la valoración baja de muchas de sus empresas, lo que ha llevado a gigantes del capital privado como **Thoma Bravo, Blackstone y KKR** a incrementar sus inversiones en sectores estratégicos como **tecnología, energía renovable y salud**. Estos sectores representan áreas de crecimiento estable y de gran rentabilidad en el futuro, impulsados por la digitalización y la transición ecológica global. Algunas de las adquisiciones más relevantes de los últimos meses incluyen:

- **Hargreaves Lansdown (\$6.9 mil millones):** compra clave en el sector financiero.
- **Darktrace (\$5.5 mil millones):** inversión en ciberseguridad a cargo de Thoma Bravo.
- **Neoen (\$3.8 mil millones):** un movimiento estratégico en el mercado de energías renovables.

Sin embargo, esta ola de adquisiciones también genera preocupaciones. A medida que más empresas europeas pasan a manos de inversores extranjeros, aumentan los temores sobre la reducción de la competencia en el mercado y los posibles efectos negativos en el empleo y la innovación. La **Unión Europea** ha anunciado que revisará algunas de estas operaciones para garantizar que no se genere una concentración excesiva en ciertos sectores clave. Además, la salida de muchas empresas de las bolsas europeas tras estas adquisiciones genera incertidumbre

entre los pequeños inversores, que ven disminuir sus opciones de inversión en empresas locales. Algunos analistas sugieren que este fenómeno podría afectar a la liquidez del mercado y frenar el crecimiento de nuevas startups. En este contexto, los reguladores financieros de la UE estudian posibles medidas para frenar esta tendencia, incluyendo restricciones a la inversión extranjera en sectores estratégicos y mayores controles sobre las adquisiciones de empresas que cotizan en bolsa. Sin embargo, estas propuestas generan debate sobre la posible interferencia en el libre mercado y los beneficios de atraer capital externo para fortalecer la economía.

FUENTES

- **Financial Times:** [Private Equity's Increased Activity in European Markets](#)
- **Reuters:** Análisis sobre mercados de capital y tendencias de inversión en Europa.
- **The Times:** Reportes sobre fusiones y adquisiciones recientes en la región



Orland Pomares
Business Analyst //
Program Manager
en AMES Group
Sintering, S.A.

Próximás conferencias y eventos de Análisis de Negocio

Nacional

A ctualmente, la organización en España que celebra eventos de Análisis de Negocio es [IIBA® Spain Chapter](#). En IIBA® Spain Chapter inauguramos “IIBA® Spain Insights: Webinars para analistas de negocio” en el mes de mayo de 2025. Cada mes celebraremos un webinar con expertos de nuestra disciplina. Este servicio mantendrá a nuestra comunidad actualizada con las últimas tendencias y fomentará el aprendizaje continuo. Es un servicio abierto a la participación como ponente de cualquier interesado, promoviendo la colaboración e intercambio de ideas. Mientras llega la fecha, podremos disfrutar de la segunda reunión del año:

Reunión de socios e interesados gratuita y en abierto

Fecha y hora: 23 de abril. De 18:30 a 20:00 (hora España).

Sede: [Escuela Politécnica Nebrija](#), [Universidad Nebrija](#). Calle Santa Cruz de Marcenado, 27. Madrid. Sala Capilla.

II Congreso Anual: Encuentros de Análisis de Negocio en español: Foro hispánico. Gratuito y en abierto

Fecha y hora: 12 de junio. De 16:00 a 20:00 (hora España).

Sede: [Escuela Politécnica Nebrija](#), [Universidad Nebrija](#). Calle Santa Cruz de Marcenado, 27. Madrid. Sala Capilla.

Internacional

BA & Beyond 25

#NoBox

6, 8, 12, 13, 15 de mayo | Híbrido | IIBA® Global

F orma parte del octavo evento anual de la principal conferencia global de Análisis de Negocio en Europa, que se celebrará en cuatro países y contará con ponentes y participantes de cinco continentes presentes en persona. El lema de BA & Beyond es Conectar/Interactuar/Actuar. BA & Beyond conecta personas y temas a través de disciplinas y dominios, fomenta la interacción de los participantes y ayuda a transformar la inspiración y las ideas en acciones tangibles.

Este año, el tema de la conferencia es #NoBox, ¡porque ninguna caja es lo suficientemente grande para el poder del Análisis de Negocio!

Building Business

Capability 2025 en Phoenix

9-12 de junio 2025 | Presencial | IIBA® Global

B uilding Business Capability es la única conferencia que ofrece una visión integral del Análisis de Negocio, Arquitectura de Negocio, Procesos de Negocio, Reglas de Negocio, Decisiones de Negocio, Estrategia y Transformación de Negocio e Innovación Digital en la búsqueda de la excelencia empresarial.

Elige asistir 2, 3 ó 4 días, ya sea sólo a la conferencia o también a uno o dos días de tutoriales. Los tutoriales se realizan el lunes y jueves y la conferencia el martes y miércoles. Puedes ver [aquí la agenda](#).

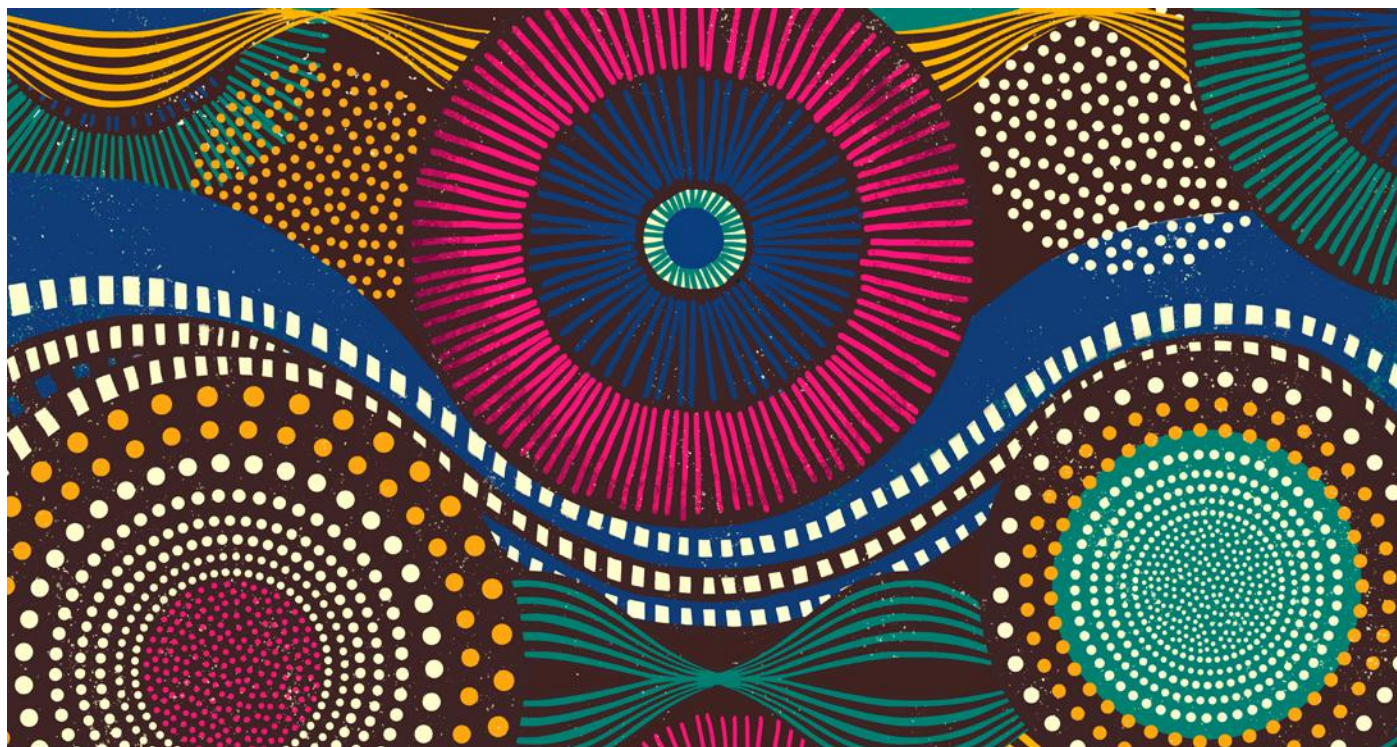
¡Los miembros de IIBA® obtienen un 20% de descuento adicional! ¡Regístrate ya!

¿Estás interesado en ver más eventos?

Consulta todas las conferencias y seminarios web a través del portal de IIBA® y sigue [este enlace](#) para ello.

El estado del **Análisis de Negocio** en **Sudáfrica: Avances y Desafíos**

Estudio realizado por **Paulina Ziolek Bertello**. Analista de Negocio IT Senior



Sudáfrica, conocida como la segunda economía más grande del continente africano, ocupa una posición estratégica tanto en términos geográficos como económicos. Como puerta de entrada al África subsahariana, el país se distingue por su diversidad cultural, su avanzada infraestructura en comparación con otros países de la región y un sector empresarial dinámico. Sin embargo, también enfrenta desafíos significativos, como altas tasas de desigualdad, un desempleo persistente y la necesidad de equilibrar el crecimiento económico con la transformación social.

El sector empresarial en Sudáfrica es un pilar esencial de su economía, dominado por industrias como la minería, la banca, las telecomunicaciones y los servicios financieros.

Aunque estas áreas han demostrado resiliencia y adaptabilidad, también están sometidas a una presión constante para mantenerse competitivas en un mundo cada vez más digital. Aquí es donde [la industria de la](#)

[tecnología y el Análisis de Negocio desempeñan un papel crucial.](#)

El sector de IT en Sudáfrica está en expansión y ha emergido como un motor clave para la transformación digital del país. La adopción de tecnologías avanzadas, como inteligencia artificial, blockchain y computación en la nube, está creciendo rápidamente, especialmente en los centros urbanos como Johannesburgo, Ciudad del Cabo y Durban. A pesar de este progreso, las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

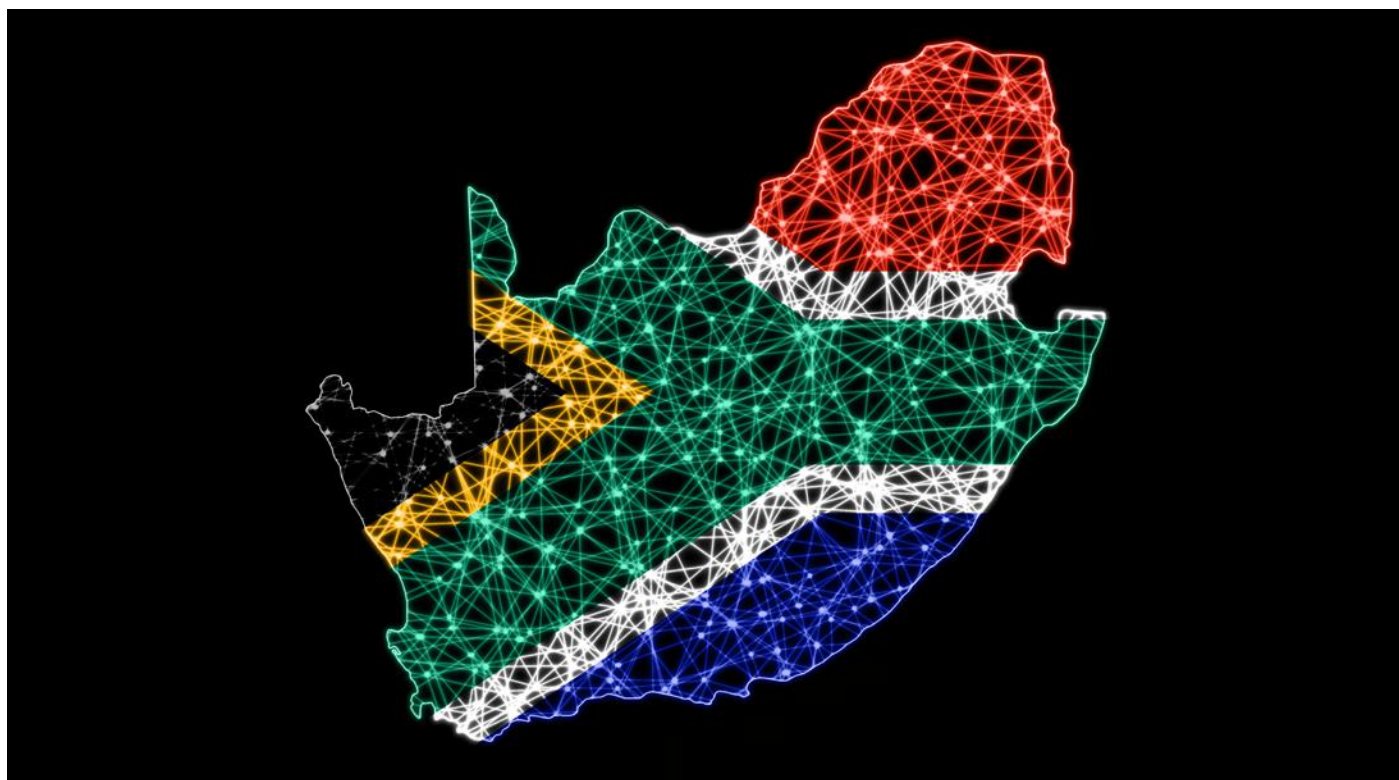
y las regiones rurales a menudo quedan rezagadas en la implementación de estas tecnologías debido a [limitaciones en recursos, conectividad y habilidades.](#)

En este contexto, el Análisis de Negocio se presenta no sólo como un facilitador de la transformación

tecnológica, sino también como una herramienta estratégica para las empresas que buscan innovar, optimizar procesos y tomar decisiones basadas en datos. A medida que Sudáfrica enfrenta una presión cada vez ma-

Como puerta de entrada al África subsahariana, el país se distingue por su diversidad cultural, su avanzada infraestructura en comparación con otros países de la región y un sector empresarial dinámico.

“El sector de IT en Sudáfrica está en expansión y ha emergido como un motor clave para la transformación digital del país.”



por para ser competitiva a nivel global, el Análisis de Negocio se posiciona como un factor determinante para el éxito empresarial y el desarrollo económico del país.

Sin embargo, para aprovechar plenamente estas oportunidades, es esencial abordar desafíos clave como la brecha de habilidades en tecnologías emergentes, las desigualdades regionales en el acceso a recursos y la necesidad de fortalecer la ética en el manejo de datos. A través de una combinación de esfuerzos públicos y privados, el país tiene el potencial de liderar en la región, posicionándose como un ejemplo de cómo el Análisis de Negocio puede impulsar tanto la sostenibilidad como la innovación.

En Sudáfrica, el Análisis de Negocio se ha establecido como un componente vital para el desarrollo estratégico y tecnológico de las empresas, especialmente en un entorno marcado por la transformación digital y la búsqueda de competitividad global. Este campo, aunque ha mostrado un crecimiento significativo, también enfrenta desafíos únicos debido a las dinámicas económicas, sociales y tecnológicas del país.

CRECIMIENTO Y ADOPCIÓN

El sector del Análisis de Negocio en Sudáfrica ha experimentado un auge en los últimos años, impulsado por la creciente adopción

de tecnologías avanzadas en sectores clave como las telecomunicaciones, la banca y los seguros. La digitalización de procesos y la implementación de herramientas analíticas han permitido a las empresas mejorar la toma de decisiones estratégicas mediante el uso de herramientas analíticas avanzadas como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y plataformas de big data. Esto no sólo mejora la eficiencia operativa, sino que también permite personalizar servicios para los clientes, una necesidad creciente en mercados altamente competitivos.

Según datos de [IIBA® South Africa Chapter](#), el número de analistas de negocio certificados ha crecido de manera significativa, lo que refleja una tendencia hacia la profesionalización del campo. Este aumento

en la certificación no sólo garantiza un estándar de calidad más alto, sino que también subraya la creciente demanda de competencias especializadas en Análisis de Negocio, como el manejo de datos, diseño de procesos y colaboración interdisciplinaria.

La pandemia de COVID-19 también actuó como un catalizador, acelerando la necesidad de soluciones innovadoras y modelos de negocio resilientes. Durante este período, muchas empresas sudafricanas enfrentaron desafíos como interrupciones en las cadenas de suministro, cambios rápidos en la de-

El aumento de analistas de negocio certificados no sólo garantiza un estándar de calidad más alto, sino que también subraya la creciente demanda de competencias especializadas en Análisis de Negocio, como el manejo de datos, diseño de procesos y colaboración interdisciplinaria.

manda del consumidor y una transición masiva al trabajo remoto. En este contexto, los analistas de negocio se posicionaron como actores clave al diseñar estrategias adaptativas, identificar oportunidades emergentes y liderar proyectos de transformación digital. Este crecimiento no se limita a sectores establecidos. Industrias emergentes, como la energía renovable y las fintech, están adoptando cada vez más el Análisis de Negocio como un pilar central para la innovación y el desarrollo sostenible. Esta tendencia sugiere un panorama prometedor para los analistas de negocio en Sudáfrica, quienes continuarán desempeñando un papel crucial en la configuración del futuro empresarial del país.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

A pesar del progreso, el Análisis de Negocio en Sudáfrica enfrenta varios retos. Uno de los principales desafíos es la brecha de habilidades. Si bien el país cuenta con profesionales talentosos, existe una alta demanda de analistas capacitados en tecnologías emergentes como inteligencia artificial, aprendizaje automático y análisis predictivo. Otro desafío importante es la desigualdad en el acceso a oportunidades. Aunque las grandes empresas en los centros urbanos están liderando la adopción del Análisis de Negocio, las pequeñas y medianas empresas, especialmente en áreas rurales, todavía luchan por incorporar estas prácticas debido a limitaciones de recursos y conocimientos. Sin embargo, estos desafíos también presentan oportunidades significativas. Programas de formación y desarrollo como los impulsados por IIBA® South Africa Chapter, que incluyen grupos de estudio y programas de mentoría, están ayudando a cerrar la brecha de habilidades. Además, la colaboración con universidades y la implementación de iniciativas públicas y privadas pueden facilitar la adopción más amplia del Análisis de Negocio.



TENDENCIAS EMERGENTES

Entre las tendencias más destacadas en el Análisis de Negocio en Sudáfrica se encuentran varias áreas clave que están dando forma al futuro del sector y que reflejan tanto los avances tecnológicos como las preocupaciones sociales y ambientales que afectan a las empresas en la actualidad.

Uno de los principales enfoques es la experiencia del cliente, que ha cobrado una importancia creciente en el ámbito empresarial. Las empresas sudafricanas están utilizando análisis de datos para obtener información

En el contexto de la pandemia de COVID-19, los analistas de negocio se posicionaron como actores clave al diseñar estrategias adaptativas, identificar oportunidades emergentes y liderar proyectos de transformación digital





detallada sobre los comportamientos, preferencias y necesidades de los consumidores. Esta comprensión profunda les permite personalizar sus productos y servicios, optimizando la satisfacción del cliente y fomentando la lealtad. Las tecnologías como la inteligencia artificial (IA) y el análisis predictivo juegan un papel fundamental en esta tendencia, permitiendo a las empresas anticiparse a las demandas del mercado y mejorar la toma de decisiones en tiempo real.

La transformación digital también está marcando un hito importante en el Análisis de Negocio. La integración de tecnologías avanzadas, como blockchain y la computación en la nube, está revolucionando la forma en que las empresas operan en Sudáfrica. Blockchain, por ejemplo, ha abierto nuevas oportunidades para mejorar la transparencia y la seguridad en las transacciones comerciales, mientras que la computación en la nube permite una gestión de datos más flexible y escalable. Estas

tecnologías no sólo optimizan los procesos internos, sino que también permiten una colaboración más eficiente entre equipos y socios comerciales, mejorando la competitividad de las empresas a nivel global.

Por otro lado, la ética en el manejo de datos se ha convertido en un aspecto crucial en el panorama empresarial actual. Con el aumento de la digitalización y la recopilación masiva de datos, la protección de la privacidad y la información personal de los consumidores ha adquirido una gran relevancia. En Sudáfrica, el cumplimiento de normativas como el POPIA (Protection of Personal Information Act) se está volviendo cada vez más indispensable. Las empresas deben implementar políticas rigurosas para garantizar que los datos sean manejados de manera ética y conforme a la ley, evitando así riesgos legales y protegiendo la confianza del cliente.

Finalmente, sostenibilidad y ESG (ambiental, social y de gobernanza) se han convertido en una prioridad estratégica para muchas empresas sudafricanas. Con el creciente enfoque en la sostenibilidad, las organizaciones están utilizando el Análisis de Negocio para medir su impacto en el medio ambiente, así como en las comunidades en las que operan. Las métricas ESG están ayudando a las empresas a gestionar su huella de carbono, a promover la inclusión social y a asegurar que sus prácticas de gobernanza sean transparentes y responsables. Además, los inversores y consumidores están cada vez más interesados en las credenciales éticas de las

empresas, lo que impulsa a las organizaciones a integrar estos principios en su estrategia corporativa. Estas tendencias emergentes no sólo están dando forma al futuro del Análisis de Negocio en Sudáfrica, sino que también están posicionando al país como un actor clave en la adopción de prácticas

empresariales innovadoras y responsables, preparadas para enfrentar los desafíos globales del siglo XXI.

INICIATIVAS DE IIBA® SOUTH AFRICA CHAPTER

IIBA® South Africa Chapter ha sido un pilar en la promoción y desarrollo del Análisis de Negocio en el país. A través de eventos como conferencias, talleres y programas de certificación, esta organización ha logrado aumentar la conciencia sobre la importancia del Análisis de Negocio y fomentar una

“IIBA® South Africa Chapter ha logrado, tras mucho trabajo, aumentar la conciencia sobre la importancia del Análisis de Negocio”

comunidad profesional vibrante. Una de sus iniciativas más destacadas es el programa de mentoría, que conecta a analistas experimentados con aquellos que están comenzando en el campo, fomentando el intercambio de conocimientos y el desarrollo de habilidades. Además, el capítulo ha trabajado en la traducción del BABOK® Guide (Business Analysis Body of Knowledge) para hacerlo más accesible a los profesionales locales.

EL FUTURO DEL ANÁLISIS DE NEGOCIO EN SUDÁFRICA: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

El Análisis de Negocio en Sudáfrica se encuentra en un momento clave, con un crecimiento alentador impulsado por la transformación digital y la constante necesidad de innovación. Para aprovechar al máximo este potencial, es esencial abordar diversos desafíos, como la brecha de habilidades y las desigualdades en la adopción

tecnológica. A medida que el país continúa avanzando, el Análisis de Negocio desempeñará un papel fundamental en la mejora de la competitividad, la sostenibilidad y el desarrollo económico en un contexto global en constante cambio. El panorama del Análisis de Negocio en Sudáfrica es crucial para el desarrollo estratégico y competitivo del país, especialmente en un entorno cada vez más digital y basado en datos. Este sector está lleno de oportunidades para aquellas empresas que buscan innovar y optimizar sus procesos. Sin embargo, enfrenta también retos significativos que deben resolverse para liberar todo su potencial.

Uno de los principales aspectos que requiere atención es el fortalecimiento de la capacidad de la fuerza laboral. Para garantizar el crecimiento continuo del Análisis de Negocio, es fundamental invertir en la formación

A medida que el país continúa avanzando, el Análisis de Negocio desempeñará un papel fundamental en la mejora de la competitividad, la sostenibilidad y el desarrollo económico en un contexto global en constante cambio.





de los analistas, sobre todo en áreas emergentes como inteligencia artificial, análisis predictivo y gestión de datos. La creación de programas educativos inclusivos, tanto del sector público como privado, será clave para formar una fuerza laboral altamente capacitada.

La reducción de las desigualdades regionales también es un desafío importante. Las disparidades entre las grandes empresas de los centros urbanos y las pequeñas y medianas empresas de las zonas rurales deben ser abordadas mediante el desarrollo de iniciativas de apoyo, como subvenciones y asociaciones estratégicas. Estas iniciativas permitirán la transferencia de conocimientos y recursos, creando un ecosistema más equilibrado y accesible para todos.

En un mercado en constante transformación, los analistas de negocio deben ser ágiles y estar orientados hacia soluciones sostenibles. La integración de principios de sostenibilidad y ESG (ambiental, social y de gobernanza) dentro de las prácticas empresariales no sólo contribuirá a la resolución de problemas globales, sino que también abrirá nuevas oportunidades para mejorar la competitividad en los mercados internacionales.

El liderazgo y la comunidad profesional juegan un papel clave en este proceso. Organizaciones como IIBA® South Africa Chapter continúan promoviendo y profesionalizando el Análisis de Negocio en el país. Fortalecer

las redes de colaboración, las mentorías y los programas de certificación es esencial para garantizar un ecosistema robusto que pueda adaptarse a los cambios del mercado

y mantener los estándares de excelencia en el sector. En un contexto global de incertidumbre económica y avances tecnológicos acelerados, el Análisis de Negocio será un factor determinante para el éxito de las empresas sudafricanas. Con la estrategia adecuada, el país está bien posicionado para conver-

tirse en un líder regional, aprovechando sus recursos, abordando los desafíos existentes y fomentando un entorno inclusivo que valore la innovación y la sostenibilidad.

“Para garantizar el crecimiento continuo del Análisis de Negocio, es fundamental invertir en la formación de los analistas en áreas emergentes”



La integración de principios de sostenibilidad y ESG (ambiental, social y de gobernanza) dentro de las prácticas empresariales no sólo contribuirá a la resolución de problemas globales, sino que también abrirá nuevas oportunidades para mejorar la competitividad en los mercados internacionales.

Paulina Ziolk
Senior IT y analista de negocio. Prince2® y Agile Product Ownership.
Voluntaria del Área de Comunicación y Marketing de IIBA® Spain Chapter

Hablamos con...

Tshepo Matjila

Presidente de

IIBA® South Africa Chapter

Tshepo Matjila es Presidente de IIBA® South Africa Chapter desde hace 5 años. En la actualidad, es Senior Manager en Absa Group. Tshepo Matjila es un líder experimentado en análisis de negocio y gestión de proyectos. Con una sólida trayectoria en la industria, ha trabajado en diversas empresas internacionales, enfocándose en la mejora de procesos, la gestión del cambio y el desarrollo profesional en el ámbito de la tecnología y el Análisis de Negocio.



IIBA® South Africa ha sido galardonado por segundo año consecutivo como Capítulo del Año por IIBA® Global, destacando por su liderazgo en el Análisis de Negocio y su compromiso con el desarrollo profesional. Bajo la presidencia de Tshepo Matjila, el capítulo continúa impulsando la innovación y excelencia en la región.

Me encantaría saber más sobre el prestigioso Premio Capítulo del Año de 2023 y 2024. Este doble reconocimiento es, sin duda, un testimonio de su duro trabajo y dedicación. ¿Podría compartir detalles sobre las iniciativas o programas clave que han contribuido a este logro y los criterios evaluados para el premio? Nos sentimos muy honrados por haber ganado el premio dos años seguidos, es surrealista. La clave fue que diseñamos nuestros programas de acuerdo con los Factores de Éxito del Capítulo.

Si tuviera que señalar algunos programas clave, no de forma exhaustiva, diría:

1. El Lean Coffee semanal es un gran motivo de orgullo para nosotros. No sólo fue una de nuestras innovaciones en Covid-2019, sino que se convirtió en una importante fuente de diálogo entre profesionales cuando cambiamos la cadencia de quincenal a semanal y

el número siguió aumentando.

2. Nuestro programa de mentoría siempre tiene un número de solicitudes excelente.
3. Las sesiones de herramientas y técnicas están evolucionando, gracias a las conversaciones mantenidas en los Lean Coffees.
4. Los grupos de estudio y enriquecimiento, por fin han alcanzado la plena madurez y atraen a aquellos que desean certificarse y a otros que buscan una transición hacia el análisis.
5. Nuestra iniciativa estrella es nuestra conferencia anual sobre Análisis de Negocio, Business Analysis Southern Africa, que sigue creciendo y atrayendo a diversas partes interesadas de todo el mundo.
6. Por último, nuestro programa Outreach Program se puso en marcha tan rápidamente que todos nos sorprendimos gratamente de la acogida que nos dio la comunidad.

Me han inspirado los diversos programas y actividades de divulgación de su sitio web, como las iniciativas de tutoría, los

eventos de desarrollo profesional y los esfuerzos de divulgación regional. Me encantaría saber más sobre los siguientes temas:

- **El impacto de programas como las sesiones de Lean Coffee y el Día del Desarrollo Profesional en la comunidad local de Análisis de Negocio:**

Como he dicho antes, Lean Coffee es para nosotros una plataforma estratégica que nos permite aprovechar la percepción de la comunidad sobre temas y programas en los que debemos centrarnos. A la comunidad le gustan tanto las sesiones que nos exigieron que cambiáramos la cadencia del programa de quincenal a semanal. El PDD es un programa especial que aún estamos perfeccionando y mejorando. Pero también hemos observado una fuerte demanda. Al principio, lo hicimos híbrido post-Covid, pero la experiencia no fue muy buena. Así que ahora lo hacemos plenamente presencial y queremos extenderlo a todas las provincias en las que estamos presentes.

- **Cómo se relaciona el capítulo con stakeholders locales (empresas, instituciones educativas y el gobierno) para promover el Análisis de Negocio como profesión?**

Intentamos implicar a las distintas partes interesadas de varias maneras, principalmente en función de la forma más eficaz posible. Por ejemplo, los socios empresariales prefieren sentarse a conversar en un entorno propicio en el que podamos mirarnos a los ojos y debatir sobre el estado del sector, nuestros programas, sus retos y soluciones. Es paradójico ver cómo nos dirigimos a los estudiantes, a los que tratamos de forma diferente. Se trata de entender las preferencias de compromiso de los clientes.

- **Sus objetivos estratégicos para 2024-2027, en particular, la ampliación a las nueve provincias y el fomento de conexiones más sólidas en toda Sudáfrica.**

Por supuesto, creemos que la Sección Sudafricana del IIBA® será exactamente eso: una Sección Sudafricana. Sudáfrica tiene nueve provincias y en todas ellas se practica el Análisis de Negocio. En nuestro apoyo y nuestra visión de llevar el «[análisis a todas partes](#)», lo vemos como nuestro mandato. Nuestra visión de ser «la cuna del análisis empresarial en el sur de África» se

basa en esto. Hemos iniciado un plan de expansión de servicios y programas controlados y debo decir que estamos contentos con lo aprendido hasta ahora.

¿Qué tendencias ha observado en el campo del Análisis de Negocio en Sudáfrica desde la pandemia?

Sin duda, mucha más demanda de Análisis de Negocio como competencia en campos no tradicionales; demanda de conocimientos y certificaciones en análisis de datos empresariales; también vemos más gente interesada en la transición a la posición a nivel de capítulo. Casi el 90% de la información que recibimos en [nuestro sitio web](#) gira en torno a las certificaciones, la tutoría y la transición.

¿Han observado una demanda creciente de profesionales del Análisis de Negocio y, en caso afirmativo, en qué sectores?

El 100% de la profesión está creciendo a un ritmo vertiginoso. Antes del Covid, el capítulo contaba con unos 100 miembros en nuestros registros, pero desde los



encierros de Covid-19 hemos observado una demanda de analistas de negocio en forma de «palo de hockey» y muchas más personas que se han unido a nosotros: unas 800 en la actualidad. Los mayores impulsores de la demanda de analistas de negocio siguen siendo las finanzas y la consultoría, pero estamos viendo otros sectores como la minería, la educación y el Gobierno, lo que ha sido una agradable sorpresa para todos nosotros. Asisten a nuestros programas, incluida la conferencia BA Summit SA.

“Lean Coffee es para nosotros una plataforma estratégica que nos permite aprovechar la percepción de la comunidad sobre temas y programas en los que debemos centrarnos”

“La consolidación de Agile en el espacio del cambio empresarial ha traído consigo muchas variantes de marcos de trabajo con los que los analistas de negocio tienen que estar al día: SAFe, PO/PM, etc.”

¿Cuáles son los retos específicos a los que se enfrentan actualmente los analistas de negocio en Sudáfrica?

Creo que se trata de retos globales del Análisis de Negocio:

1. La amenaza de la IA en los puestos de trabajo.
2. Presupuestos cada vez más reducidos que obligan a las organizaciones a recortar los gastos en actividades de formación, contratación y continuidad.
3. Cuestiones de legitimidad: con el auge de funciones hermanas como UX/UI, agentes de IA, analistas de soluciones, etc., las empresas siguen preguntándose por qué necesitan analistas en los proyectos.
4. Algo que uno de mis amigos llamó «The framework wars». La consolidación de Agile en el espacio del cambio empresarial ha traído consigo muchas variantes de marcos de trabajo con los que los analistas de negocio tienen que estar al día: SAFe, PO/PM, etc.

Los analistas de negocio tienen que replantearse cómo pueden reinventar proactivamente su importancia en todos estos retos para seguir siendo una carrera y una competencia importantes.

**¿Cómo valoraría el nivel de especialización de los profesionales en Sudáfrica?
 ¿Qué ventajas tienen los especialistas y**

qué áreas de mejora deberían abordarse?

Sudáfrica fomenta una mezcla de generalistas y especialistas. Tenemos ambos en igual medida y, habiendo trabajado y colaborado con otros países, creo que tenemos grandes analistas. La demanda de nuestro talento es fuerte, dado el número de empresas internacionales que se han dirigido a nosotros para que les ayudemos a encontrar talentos en Sudáfrica. Además, tenemos muchos expatriados que abandonaron el país después de ser reclutados y que lo están haciendo muy bien en esos países.

La visión de su capítulo de convertirse en el «hogar del Análisis de Negocio en el sur de África» y su compromiso con valores como la colaboración, la integridad y la innovación son realmente inspiradores.

Gracias. Creemos que el Análisis de Negocio es una herramienta poderosa que podemos utilizar para transformar la economía de nuestra región de Sudáfrica. Podemos lograrlo a través de nuestras coparticipaciones, colaboraciones y co-creación.

* LAS RESPUESTAS A NUESTRAS PREGUNTAS HAN SIDO CONTESTADAS POR TSHEPO MATJILA, PRESIDENTE DE IIBA® SOUTH AFRICA A PAULINA ZÍÓLEK BERTELLO



Una mirada al Análisis de Negocio en México

Por **Fernando Solares Valdés**. Presidente del Capítulo IIBA® México

El Análisis de Negocio en México está atravesando una etapa de consolidación y transformación, influenciado por la adopción de tecnologías avanzadas, la digitalización y las nuevas demandas del mercado global.

Empresas de todos los tamaños están incorporando herramientas de análisis de datos e inteligencia artificial (IA) para mejorar la toma de decisiones, optimizar procesos y generar ventajas competitivas en un entorno económico cambiante.

La inteligencia artificial generativa se ha convertido en una herramienta clave para automatizar tareas, personalizar informes y facilitar el acceso a la información. Estas innovaciones permiten a las organizaciones ahorrar tiempo y recursos, democratizando el análisis de datos y haciéndolo accesible a un público más amplio dentro de las empresas. Al mismo tiempo, la capacidad de análisis en tiempo real ha adquirido gran importancia, ayudando a las compañías a adaptarse rápidamente a cambios en las preferencias de los consumidores y en las condiciones del mercado.

Uno de los principales desafíos para la implementación del Análisis de Negocio en México es la falta de recursos y capacitación, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), que representan el 99.8% de las empresas del país y generan el 39% de la producción bruta total. Aunque estas herramientas tradicionalmente eran exclusivas de grandes corporativos, la democratización tecnológica ha permitido que las MIPYMES accedan a soluciones más asequibles. Sin embargo, sigue siendo fundamental proporcionar apoyo financiero y programas de formación para impulsar su transición hacia la economía digital.

Otro aspecto relevante es la creciente preocupación por la ética en la inteligencia artificial. Las empresas en México están adoptando medidas para garantizar que sus modelos sean transparentes, libres de sesgos y responsables, ya que la confianza en estas tecnologías depende de su capacidad para operar de manera justa y equitativa.

El gobierno mexicano también ha asumido un papel activo en el fortalecimiento del ecosistema empresarial, promoviendo iniciativas como el "Plan México". Este plan busca alejarse del

modelo tradicional de maquiladoras, fomentando la producción de bienes genuinamente mexicanos con metas claras de exportación e innovación.

En resumen, el Análisis de Negocio en México está evolucionando rápidamente, impulsado por la transformación digital y la necesidad de competitividad.

La integración de tecnologías avanzadas, el análisis en tiempo real y una cultura orientada a los datos son esenciales para que las empresas mexicanas prosperen.

Con el apoyo adecuado, las empresas mexicanas podrán superar los desafíos actuales, fortalecer su posición en el mercado global y contribuir al desarrollo económico del país.

**Dr. Fernando Solares
Valdés**
Presidente de IIBA®
Capítulo México



El Sueño de un Chapter. Cómo nació IIBA® Argentina



Queríamos que Argentina tuviera voz dentro de IIBA® global. Queríamos construir un puente entre el Análisis de Negocio y la responsabilidad que implica en diferentes empresas e industrias y lo hicimos posible trabajando juntos.

Todo comenzó con una idea. O más bien, con una visión: Una visión que nació en la mente y el corazón de [Emilse Kasem](#), nuestra actual presidenta, que imaginó un espacio para poner en valor el Análisis de Negocio en Argentina. Un lugar donde los profesionales de distintas industrias y trayectorias pudieran encontrarse, compartir experiencias, crecer juntos y ser parte de algo más grande que sus propios roles o empresas. No fue una idea suelta ni un sueño pasajero. Fue el punto de partida de un movimiento que fue tomando forma paso a paso, conversando con otros presidentes de capítulos, hasta convertirse en lo que hoy celebramos con tanto orgullo: el nacimiento oficial del Chapter de IIBA® Argentina.

VISIÓN INICIAL

Llevar esta visión a la realidad fue un proceso desafiante. Requirió reunir voluntades, construir un equipo diverso y comprometido, además de transitar un camino de mucho aprendizaje.

Cada avance implicó alinear expectativas, revisar procesos, entender los requerimientos internacionales de IIBA® y mantener viva

la motivación en todo momento. Tuvimos reuniones de mucho valor, donde recibimos apoyo, contención y nos acercaban cada vez más a nuestro deseo. Fueron muchas semanas preparando y revisando documentos, junto con jornadas intensas de trabajo voluntario en paralelo a nuestras actividades profesionales. Pero si algo nunca faltó fue pasión. Una pasión profunda por el Análisis de Negocio como disciplina y por el impacto que puede generar en los proyectos, las organizaciones y las personas.

Cada paso que dimos fue impulsado por ese



PRESENTAMOS BOARD IIBA CHAPTER ARGENTINA



PRESIDENTA

EMILSE
KASEM



VP. FINANZAS Y
COMUNICACIONES

ARIEL
RIZZI



VP. EDUCACIÓN Y
TECNOLOGÍA

ALEJANDRO
KALTENMEIER



Artículo escrito
por [Ariel Rizzi](#),
VP de Finanzas y
Comunicaciones
de IIBA® Argentina
Chapter.

21

deseo genuino de aportar valor. Queríamos que Argentina tuviera voz dentro de IIBA® global. Que nuestra comunidad local tuviera acceso a estándares, buenas prácticas y un espacio de desarrollo profesional que nos permita crecer, colaborar y estar conectados con lo que ocurre en el mundo. Queríamos construir un puente entre el Análisis de Negocio y la responsabilidad que implica en diferentes empresas e industrias y lo hicimos posible trabajando juntos.

EMOCIÓN Y ORGULLO

Hoy, ver al Chapter de IIBA® Argentina hecho realidad es una emoción difícil de explicar. Nos llena de orgullo por lo que logramos como equipo, pero también por lo que representa para toda la comunidad de analistas de negocio del país. Este capítulo no es solo una estructura formal: es una red viva de personas con propósito, con ganas de aprender, de compartir y de transformar realidades. Ser parte de IIBA® significa abrir puertas y acceder a conocimiento actualizado, herramientas globales, tendencias, certificaciones y conexiones internacionales. Pero

también significa algo aún más profundo: sentido de pertenencia. Sentir que no estamos solos, que hay una comunidad que comparte nuestros desafíos, nuestras metas y nuestra pasión por mejorar la forma en la que se hacen los negocios.

AGRADECIMIENTOS

Hoy queremos agradecer de todo corazón a quienes hicieron esto posible. A [Emilse Kasem](#), [Ariel Rizzi](#) y [Alejandro Kaltenmeier](#), por ser los impulsores de esta chispa. Y también a quienes nos acompañaron, orientaron y apoyaron en este camino de IIBA® internacional: [Rafa Pagán](#), [Danelkis Serra](#), [María Becerra](#), [Fernando Solares](#), [Orlando Guedez](#) y [Jared Gorai](#), referentes que nos inspiraron con su experiencia y generosidad. Esto recién empieza. El Chapter de IIBA® Argentina es una puerta abierta, un espacio que seguirá creciendo con el aporte de cada nuevo integrante. Invitamos a todos los profesionales del Análisis de Negocio a sumarse, a involucrarse y a ser parte de esta historia que estamos escribiendo juntos. Porque lo mejor, sin duda... está por venir.

Potencia tu **Análisis de Negocio** con **ISO BPMN**: Procesos Claros, soluciones exitosas con **BABOK®**

Aumenta tu Valor Profesional: Maximiza el Potencial de tus Procesos con Análisis Cuantitativos y Simulaciones Eficaces.

Por **Pedro Robledo** Presidente y cofundador del capítulo español de ABPMP

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, donde la eficiencia y la agilidad son clave, las organizaciones deben enfocarse en optimizar sus procesos de negocio para asegurar un rendimiento sobresaliente y una toma de decisiones eficaz. La integración de estándares como ISO BPMN® (Business Process Model and Notation) con herramientas de Business Process Analysis (BPA) y la aplicación de marcos de trabajo como el BABOK® Guide, se ha convertido en una estrategia fundamental para mejorar los resultados organizacionales. En este artículo, exploramos cómo puedes potenciar tu análisis de negocio utilizando ISO BPMN y el BABOK® Guide para crear procesos claros, identificar oportunidades de mejora continua y simular escenarios antes de su implementación.

LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS CLAROS

Los procesos de negocio son el corazón de cualquier organización. Son las actividades interconectadas que permiten a las empresas entregar productos o servicios a sus clientes. Sin embargo, muchos problemas de eficiencia y eficacia surgen de procesos que no están completamente claros, no son medibles o no están bien definidos. Esto puede llevar a la redundancia, ineficiencia, falta de visibilidad, errores costosos y una incapacidad para adaptarse rápidamente a los cambios.

Uno de los estándares más poderosos para garantizar procesos claros y bien definidos es ISO BPMN®. BPMN® es un lenguaje gráfico que permite modelar los procesos de negocio de forma sencilla y comprensible, utilizando una notación estándar que puede ser entendida tanto por expertos técnicos como por usuarios de negocio. Gracias a su estructura visual y su enfoque detallado, BPMN® ayuda a crear diagramas que representan con precisión las actividades, los roles involucrados,



los eventos y los flujos de información que se producen en un proceso.

Al utilizar BPMN®, las organizaciones pueden visualizar sus procesos de manera eficiente, lo que facilita la identificación de cuellos de botella, duplicidades, ineficiencias y oportunidades de mejora. Además, al ser un estándar internacionalmente reconocido, BPMN® facilita la colaboración entre equipos multidisciplinares, mejorando la comunicación entre las áreas técnica y de negocio.

LA CONEXIÓN CON EL BABOK® GUIDE: EL ENFOQUE DE ANÁLISIS DE NEGOCIO

Aunque el BABOK® Guide no se enfoca directamente en la implementación de BPMN®, se complementa perfectamente con este estándar al proporcionar un enfoque estructurado para abordar los procesos de negocio. El BABOK® Guide pone énfasis en cómo se hacen las cosas dentro de la cadena de valor de una organización. Este marco establece un conjunto de técnicas y enfoques que permiten a los analistas de negocio abordar cada proceso desde diversas perspectivas, ya sea para optimizarlo, solucionarlo o reestructurarlo.

Pedro Robledo escribe una serie de artículos con los que aumentar tu valor profesional a través de Estrategias BMP alineadas con el BABOK® para Analistas de Negocio que buscan resultados tangibles.

El BABOK® Guide se centra en la importancia de la identificación, documentación, medición y gestión de los procesos de negocio como un paso fundamental hacia el éxito organizacional. Al integrar el BABOK® Guide con ISO BPMN®, los analistas de negocio pueden aplicar un enfoque más estructurado y riguroso para entender cómo funcionan los procesos de negocio. El BABOK® Guide proporciona las directrices necesarias para aplicar técnicas de análisis de negocio como la modelización, la identificación de necesidades, la definición de requisitos y la evaluación de riesgos. BPMN®, por su parte, proporciona las herramientas gráficas para visualizar esos procesos y hacer que las soluciones propuestas sean claras, comprensibles y bien fundamentadas.

ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO CON HERRAMIENTAS DE BPA®

La mejora continua es una filosofía clave dentro de la gestión de procesos de negocio. La capacidad de identificar de manera constante áreas de mejora y de implementar cambios que incrementen la eficiencia y la efectividad es crucial para mantener la competitividad. Al combinar BPMN® con el BABOK® Guide y herramientas de BPA®, las organizaciones pueden establecer ciclos de mejora continua que no solo se basan en la teoría, sino que se validan a través de datos reales y simulaciones de escenarios.

Una vez que los procesos están modelados con ISO BPMN®, el siguiente paso crucial es analizarlos para identificar áreas de mejora. El análisis cualitativo y cuantitativo son dos enfoques complementarios que ayudan a evaluar el rendimiento de los procesos y tomar decisiones basadas en datos.

El análisis cualitativo se centra en identificar ineficiencias en los procesos, abordando aspectos subjetivos que afectan la productividad. Se utilizan técnicas como el análisis de valor agregado para eliminar actividades innecesarias, el análisis de desperdicio para reducir ineficiencias y el registro de problemas para detectar patrones recurrentes. También se aplica el análisis de causa raíz, que busca las causas fundamentales de los problemas, generando soluciones duraderas.

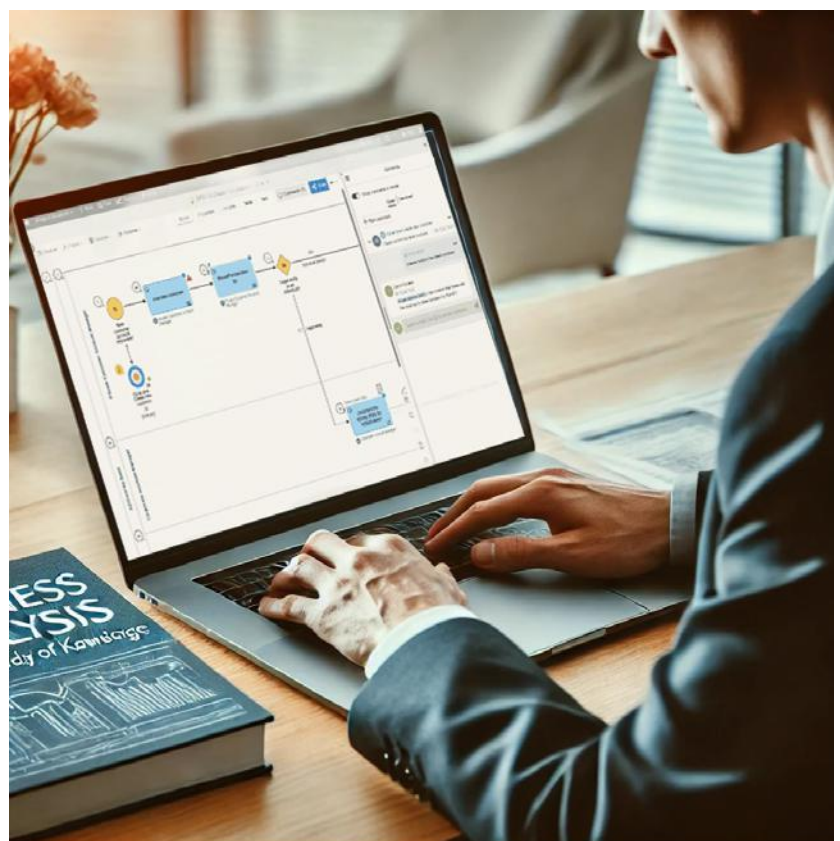
Por su parte, el análisis cuantitativo se enfoca en estimar mejoras mediante técnicas objetivas. El análisis de flujo estudia cómo los materiales o tareas se mueven a través del proceso, identificando cuellos de botella. La teoría de colas analiza los tiempos de espera y optimiza la capacidad, mientras que la simulación permite modelar escenarios para prever resultados antes de implementar cambios, minimizando riesgos y mejorando la eficiencia.

Al integrar estos enfoques cualitativos y cuantitativos con los modelos BPMN®, las organizaciones pueden obtener una visión integral de sus procesos. Esto no solo les permite identificar los puntos críticos de mejora, sino también probar y validar los cambios propuestos antes de ponerlos en práctica, asegurando que las decisiones se basen en un análisis profundo y datos concretos.

CONCLUSIÓN

Integrar ISO BPMN® con herramientas de Business Process Analysis y aplicar el marco de trabajo del BABOK® Guide, proporciona a los analistas de negocio una metodología robusta para identificar, analizar, optimizar y gestionar los procesos de negocio de manera eficiente. Al centrarse en procesos claros, medibles y bien definidos, las organizaciones pueden obtener una visibilidad completa de su cadena de valor, lo que les permite tomar decisiones informadas y exitosas. La mejora continua, respaldada por simulaciones de escenarios, facilita la implementación de soluciones efectivas y de bajo riesgo. En última instancia, esta combinación no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también optimiza la capacidad de adaptación y crecimiento de la organización en un entorno empresarial cada vez más dinámico y complejo.

En el próximo número de RANI: Potenciando el Enfoque Sistémico, el Valor y la Mejora Continua: Cómo BPM® Optimiza los Principios del BABOK® Guide para el Éxito Empresarial.

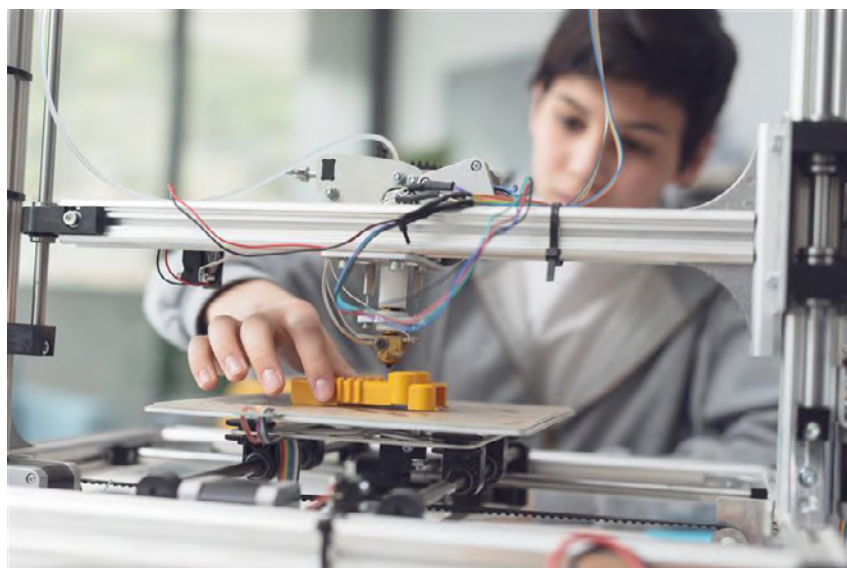


Politécnica Nebrija y CEDEX por la excelencia en Ingeniería Civil

Gracias al acuerdo que Politécnica Nebrija ha firmado con el CEDEX -Centro de Estudios y Experimentación de Obras Públicas-, los alumnos del Grado en Ingeniería Civil realizarán prácticas en cualquiera de los centros y laboratorios de investigación y experimentación que integran el organismo, lo que les permitirá participar en todo tipo de actividades de vanguardia (patrimonio histórico, tecnología española, asistencia técnica especializada, innovación y desarrollo, normalización, etc.), contribuyendo a un perfil de egresado altamente cualificado y orientado a la realidad práctica de los retos que el ámbito de la Ingeniería Civil e Infraestructuras plantea a estos profesionales, a escala internacional.



Intemac apoyará los laboratorios de Ingeniería Civil de Politécnica Nebrija



Esta alianza permitirá que los alumnos de los nuevos títulos Grado en Ingeniería Civil y Máster Universitario de Ingeniero de Caminos desarrollen la componente de laboratorio en Geotecnia, Carreteras y Aeropuertos, Ingeniería Estructural e Ingeniería del Terreno, en las instalaciones de INTEMAC; referente en el estudio de patologías, diseño y control de materiales y de ejecución de proyectos y obras, investigación y monitorización de estructuras y edificios singulares. Aterrizamos así una experimentación, de calidad, con el prestigio y solvencia que otorga su codesarrollo con INTEMAC. La colaboración incluye el desarrollo de proyectos punteros de investigación y programas formativos de especialización.

Politécnica Nebrija abre la línea formativa de Ingeniería Civil con sendos grados y máster habilitante

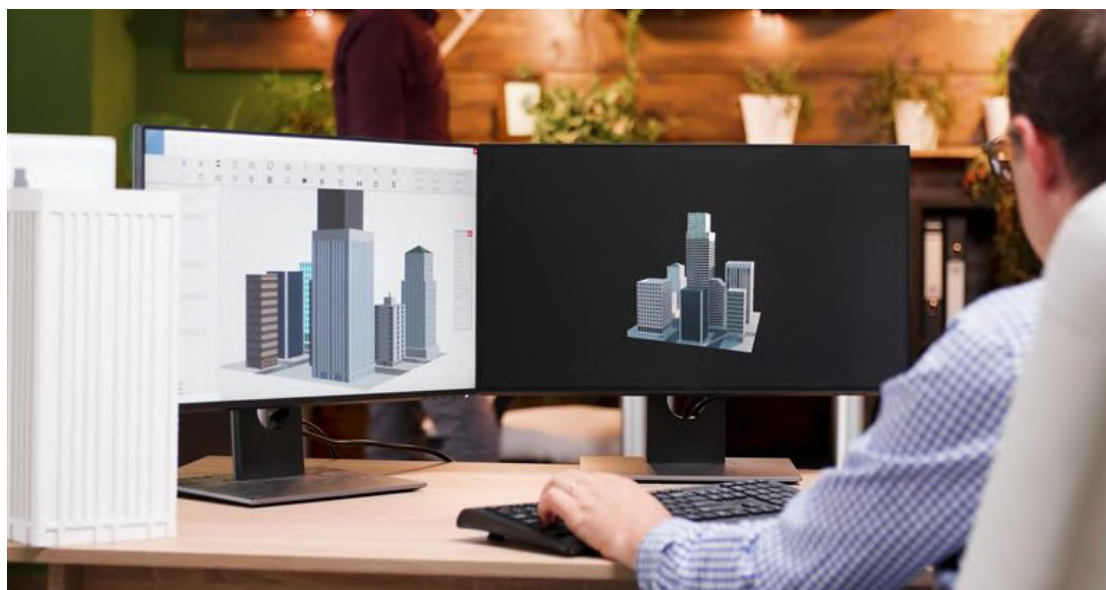
Politécnica Nebrija apuesta por la Ingeniería Civil en un contexto internacional de creciente demanda de profesionales cualificados en Gestión de Infraestructuras desde el Management (Dirección de Empresas) y la toma de decisiones basada en Datos (Ciencia e Ingeniería del Dato).

Politécnica Nebrija apuesta por la Ingeniería Civil en un contexto internacional de creciente demanda de profesionales cualificados en Gestión de Infraestructuras desde el Management (Dirección de Empresas) y la toma de decisiones basada en Datos (Ciencia e Ingeniería del Dato).

La consolidada experiencia de la Politécnica en el área de Construcción, junto con la presencia destacada de ingenieros de caminos en el equipo de dirección de la Escuela, ha servido el contexto propicio para la implantación de dos nuevos títulos de Ingeniería Civil, [grado universitario](#) y [máster habilitante](#), cuyos planes de estudio se desmarcan de la oferta actual apostando por tres elementos diferenciales: Management, Digitalización y las principales salidas profesionales (Conce-

siones, Agua y Energía, Ingeniería y Consultoría y Construcción).

Se trata de una visión 360° de la Ingeniería Civil, auténtica, actual y práctica, con una clara vocación por el mercado internacional de Infraestructuras, el cual supone retos críticos, ya desde una lectura geoestratégica. El concepto 'Ingeniero Gestor' subyace al planteamiento de ambos títulos de grado -cuatro años- y máster -año y medio- (un recorrido integral completo recomendado), proyectando un profesional capaz de competir resolutivamente en mercados internacionales complejos. El alumno podrá profundizar en Management o Datos mediante sendos diplomas de especialización 'STEAM Business' (en colaboración con IIBA® Spain) y 'Ciencia de Datos e IA' (nativos IA, formato toolkit).



La consolidada experiencia de la Politécnica en el área de Construcción, junto con la presencia destacada de ingenieros de caminos en el equipo de dirección de la Escuela, ha servido el contexto propicio para la implantación de dos nuevos títulos de Ingeniería Civil.

Presidencia y Esponsorización

Rafa Pagán. Presidente de IIBA® Spain Chapter y VP de Patrocinio

En los últimos meses, como Presidente de IIBA® Spain Chapter, he liderado una serie de iniciativas estratégicas orientadas a fortalecer la comunidad de analistas de negocio en España, reafirmando nuestro compromiso con la excelencia en la práctica del Análisis de Negocio y consolidando a nuestro capítulo como un referente en el ámbito profesional.

Hemos comenzado el año con una reunión presencial y en streaming el 22 de enero, dirigida a nuestros socios e interesados. Este encuentro, diseñado para fomentar la interacción y el diálogo en torno a los avances en el Análisis de Negocio, fue un espacio abierto a la reflexión y el aprendizaje, donde se debatieron temas clave para el desarrollo de nuestra profesión y disfrutamos de ponencias, reflexiones y networking.

En el ámbito editorial, continuamos comprometidos con nuestros lectores, lanzando este nuevo número de RAN! La Revista del Analista de Negocio, un recurso ya fundamental que recoge artículos, entrevistas y análisis de tendencias en nuestra disciplina. Este proyecto editorial es una muestra del compromiso de IIBA® Spain Chapter por ofrecer contenido de valor y actualización constante a sus miembros y a la comunidad profesional.

Por otro lado, he tenido el honor de firmar con el Presidente de [PMI® Madrid Spain Chapter, Jesús Vázquez](#), un convenio de colaboración, ampliando nuestra red de cooperación y estableciendo alianzas estratégicas con esta institución clave, que facilitarán el trabajo conjunto entre directores de proyectos y analistas de negocio.

La firma de este acuerdo tiene el fin de desarrollar esfuerzos de colaboración en relación con la asociación estratégica y el intercambio de conocimientos de las mejores prácticas en Análisis de Negocio y Dirección de Proyectos.

A partir de este momento, IIBA® Spain y PMI® Madrid colaboraremos en la promoción y difusión de eventos y contenidos relevantes a través de nuestras plataformas, incluyendo pu-



blicaciones en las webs y redes sociales.

Además, ambos compartiremos grabaciones de webinars de nuestras respectivas organizaciones en nuestros canales de YouTube.

[Canal de Youtube de IIBA® Spain](#) – [Canal de Youtube de PMI® Madrid](#).

Los socios registrados de cada organización tendremos acceso gratuito a los eventos organizados por la otra. IIBA® Spain también ofrecerá un webinar anual sobre Análisis de Negocio para los socios de PMI® Madrid.

Estas iniciativas evidencian nuestro sólido compromiso con el avance y la profesionalización del Análisis de Negocio en España.

Mediante cada una de estas acciones, buscamos seguir afianzándonos como un capítulo destacado, impulsando la excelencia y la innovación en una disciplina esencial para el éxito organizacional en el siglo XXI.



PATROCINIO: “PROGRAMA EMBAJADORES”

Después de un año y medio lleno de logros y crecimiento, donde hemos fortalecido nuestros lazos como analistas de negocio, hemos organizado eventos y ponencias muy valiosas para nuestra comunidad profesional y hemos obtenido un premio internacional, estamos lanzando el “Programa de Embajadores de IIBA® Spain Chapter”. Esta iniciativa tiene como objetivo aumentar la visibilidad de nuestro capítulo en diversos sectores y organizaciones. Los embajadores son miembros activos de IIBA® Spain que se convierten en representantes de nuestro capítulo en sus entornos profesionales o geográficos. Te invitamos a unirse a este programa y ser embajador en tu organización. Tu papel será difundir y promocionar nuestras actividades, eventos y beneficios, actuar como un enlace entre el capítulo y otros profesionales de tu empresa, atraer nuevos miembros y patrocinadores y ayudarnos a fortalecer la presencia de IIBA® en España.

Con tu apoyo, podremos tener un mayor impacto y representación en todo el país. ¡Contamos contigo!



Comunicación y Marketing

Cristina Fernández Araújo. VP de Comunicación y Marketing

Desde la publicación de nuestro [segundo número de RAN!](#), en el Área de Comunicación y Marketing del capítulo hemos continuado trabajando intensamente en el diseño de esta publicación que ahora puedes disfrutar. Continuando con la estrecha colaboración que mantenemos con la Región de IIBA® LATAM, agradecemos enormemente a [Fernando Solares](#), Presidente de [IIBA® México Chapter](#) el artículo que nos ha enviado sobre la situación del Análisis de Negocio en el país y a IIBA® Argentina darnos la primicia de la creación de su capítulo. ¡Bienvenidos!”.

En el resto de secciones habituales, contamos con contribuciones muy valiosas como ya habrás podido comprobar con su lectura. Lo más importante de nuestro área son los voluntarios y tengo la enorme suerte de contar con un equipo muy consolidado y muy profesional formado por [Orland Pomares](#), [Óscar Santos](#), [Gonzalo Carabaña](#) (que se incorpora de nuevo tras una temporada), [Paulina Ziolek](#) y [Chi Zhang](#).

¡Gracias, equipo, por colaborar con pasión, esfuerzo y sacrificio a la difusión del Análisis de Negocio en español!

Recuerda todas las herramientas disponibles en el capítulo para esta misión:

- [Nuestra página web](#) está siempre actualizada con las últimas noticias y eventos.
- Las publicaciones semanales en [LinkedIn](#) que dedicamos a destacar las herramientas, técnicas y habilidades de un analista de negocio con referencia al BABOK® Guide y otras fuentes de conocimiento.
- La difusión de las publicaciones destacadas de [IIBA® Global](#) y de otros canales importantes y estratégicos para nosotros como el de nuestro espónsor fundacional, la [Escuela Politécnica Nebrija](#) y la institución con la que comenzamos a colaborar tras la firma de un acuerdo, [PMI® Madrid Spain Chapter](#), así como personalidades destacadas del Análisis de Negocio a nivel nacional e internacional.
- Nuestra Revista del Analista de Negocio, RAN!, con este nuestro tercer número, que como siem-



pre se convierte en una enriquecedora experiencia personal con el contacto con los equipos humanos que forman parte de las entidades y capítulos que colaboran con nosotros. Cada uno de ellos cuenta con una vasta experiencia, un conocimiento detallado del sector y una visión estratégica que potencia sus iniciativas, tanto a nivel local como regional.

Su interés en colaborar con RAN! refuerza nuestra red, facilitando el intercambio de ideas y mejores prácticas en español. Juntos, estamos generando un impacto relevante en el progreso de la profesión y en el valor que brindamos a nuestros miembros hispanohablantes.

La obtención del [Premio a la Excelencia en Marketing 2024](#) nos ha puesto el listón muy alto para continuar este año 2025 trabajando en el desarrollo de las estrategias de comunicación, gestión de redes sociales, creación de contenidos, creatividades, contenido audiovisual, relaciones con medios y socios estratégicos, promociones, gestión de marca

en nuestros canales, investigaciones de mercado, campañas de correo, actualización de la web etc. Y con ese listón tan alto continuamos con el objetivo claro de repetir premio en este año 2025. ¡Seguimos esforzándonos duro para ello!

Finalmente, desde mi área, seguimos dedicando todos nuestros esfuerzos a satisfacer a nuestra audiencia especializada, posicionando a RAN! como una referencia esencial en el ámbito del Análisis de Negocio en español.

Continuamos comprometidos con proporcionar información relevante, promoviendo una comunidad dinámica en la que se compartan experiencias y conocimientos.

Nuestro objetivo es satisfacer las necesidades de nuestra audiencia actual, atraer a nuevos lectores y consolidarnos como referentes en el Análisis de Negocio en español. Nuestro trabajo es dar voz a IIBA® Spain Chapter, darte voz a ti, ya seas miembro de nuestro capítulo o interesado por el Análisis de Negocio y mantenerte informado sobre todas las actividades, novedades y eventos en nuestra disciplina a través de nuestras herramientas de comunicación.



Eventos y Secretaría

Raúl Fernández Cuenca. VP de Planificación de Eventos y Secretario

Desde el **Área de Eventos** de IIBA® Spain Chapter, trabajamos para ofrecer espacios de aprendizaje y crecimiento a nuestra comunidad. En los últimos meses, hemos desarrollado actividades clave que han fortalecido la red de analistas de negocio en España y generado nuevas oportunidades de colaboración.

En noviembre de 2024, participamos en un webinar con [PMI® Galicia Spain Chapter](#), explorando las sinergias entre el Análisis de Negocio y la Dirección de Proyectos. Este evento fue un éxito y permitió compartir experiencias con profesionales de ambos ámbitos. Puedes ver la grabación completa [aquí](#). Avanzando en nuestra agenda, el 22 de enero de 2025, celebramos nuestra primera reunión del año, donde reflexionamos sobre los logros del último año y firmamos un acuerdo de colaboración con [PMI® Madrid Spain Chapter](#). Si no pudiste asistir, te invitamos a revivirlo en [nuestro canal de YouTube](#).

Mirando hacia el futuro, estamos entusiasmados con la preparación de nuestro II Congreso Anual, un es-

pacio único donde reuniremos a expertos del Análisis de Negocio para compartir conocimientos, tendencias y mejores prácticas. ¡Reserva la fecha y permanece

atento a nuestras próximas comunicaciones, donde revelaremos más detalles sobre la agenda y los ponentes que nos acompañarán! Por último, un agradecimiento a nuestro equipo de voluntarios, que hace posible cada evento. Si deseas contribuir, te animamos a unirse a nosotros. ¡Nos vemos en los próximos eventos!



BALANCE DE ACTIVIDADES DEL SECRETARIO DE LA JUNTA DIRECTIVA DEL IIBA® SPAIN CHAPTER

Como secretario de la Junta Directiva de IIBA® Spain Chapter, mi labor se centra en garantizar el correcto funcionamiento administrativo del capítulo, asegurando la gestión eficiente y transparente de la documentación oficial. A continuación, comparto un repaso de las principales tareas realizadas en los últimos meses:

GESTIÓN Y DOCUMENTACIÓN DE REUNIONES DE LA JUNTA DIRECTIVA

He convocado y coordinado reuniones mensuales de la junta, elaborado las actas de cada sesión y mantenido actualizados los registros oficiales del capítulo, alineados con los estatutos de IIBA® global.

SOPORTE EN LA FORMALIZACIÓN DE ACUERDOS Y CONVENIOS

En relaciones institucionales, he trabajado en la formalización del convenio con PMI Madrid Chapter, coordinando la firma del acuerdo y asegurando su archivo adecuado.

GESTIÓN Y COORDINACIÓN DE INFORMACIÓN INTERNA

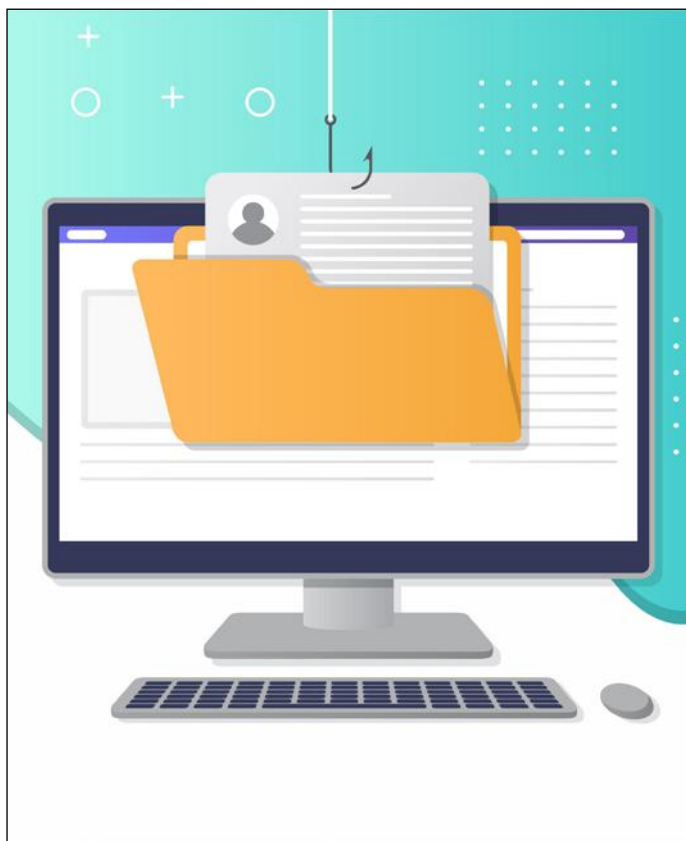
He distribuido resúmenes ejecutivos de las reuniones, facilitando la comunicación interna y mantenido un repositorio actualizado de documentación clave para la toma de decisiones.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y TRANSPARENCIA

He revisado los procedimientos internos para alinearlos con las directrices globales de IIBA®, preparado documentación para auditorías y supervisado la gestión de los registros de miembros y voluntarios.

CONCLUSIÓN

El rol de la Secretaría es fundamental para garantizar el orden, la transparencia y la continuidad de las actividades del capítulo. Seguimos comprometidos con la mejora continua y abiertos a sugerencias para optimizar nuestros procesos y fortalecer la gobernanza.



Desarrollo Profesional

Sara Estirado. VP de Desarrollo Profesional

Desde el Área de Desarrollo Profesional, nuestro objetivo es impulsar el crecimiento de los analistas de negocio, ofreciendo herramientas y espacios que favorezcan su evolución en un entorno cambiante. Al mismo tiempo, buscamos difundir el Análisis de Negocio en distintas profesiones, convencidos de su impacto en múltiples sectores.

La creciente relevancia del Análisis de Negocio en las organizaciones requiere compartir conocimiento y dotar a los profesionales de los medios adecuados para desarrollar sus competencias. Por ello, promovemos iniciativas que permitan su especialización y difusión en ámbitos aún inexplorados.

PUBLICACIONES Y DIVULGACIÓN

En la edición anterior de nuestra revista, publicamos un artículo de Sergio Ruiz titulado *Los proyectos como motor de cambio y el Análisis de Negocio como disciplina indispensable para su éxito*.

En esta nueva edición, compartimos un artículo de Halyna Tymbal que ofrece una guía práctica para recopilar y agregar Unidades de Desarrollo al perfil IIBA®, facilitando la renovación de Certificaciones Profesionales.

NUEVOS PROYECTOS EN MARCHA

Actualmente, trabajamos en un documento clave que analiza cómo el Análisis de Negocio puede ayudar a afrontar los retos actuales. Su objetivo es presentar un marco sólido para que organizaciones y profesionales lo usen como una herramienta efectiva para la adaptación, mejora de la eficiencia y generación de valor en proyectos.

Este documento será presentado en el II Congreso Anual de IIBA® Spain Chapter, un evento donde expertos compartirán experiencias, metodologías y mejores prácticas. Este congreso es una excelente oportunidad para intercambiar conocimientos, generar debates enriquecedores y destacar la importancia del Análisis de Negocio en el ámbito empresarial y tecnológico.

Tras su presentación, desarrollaremos nuevos artículos que profundicen en aspectos clave del documento y ofreceremos contenido más detallado y especializado. También complementaremos esta labor con actividades de divulgación, como webinars.

MENTORIZACIÓN A JÓVENES PROFESIONALES

Uno de nuestros pilares es el apoyo a jóvenes profesiona-

les interesados en el Análisis de Negocio. Sabemos que iniciar una carrera puede ser un desafío, por lo que impulsamos iniciativas de mentorización donde expertos guían a nuevos talentos en su desarrollo.

A través de programas de mentoría, buscamos conectar profesionales con experiencia con quienes comienzan su camino en el Análisis de Negocio. Esta iniciativa no solo proporciona aprendizaje estructurado, sino que también fomenta el crecimiento personal y profesional, ayudando a los jóvenes analistas a definir su trayectoria en el sector.

Invitamos a profesionales experimentados a sumarse como mentores, compartiendo su conocimiento con las nuevas generaciones y ayudándoles a integrarse en el mercado laboral con mayor preparación y confianza.

COLABORACIONES Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

En IIBA® Spain Chapter, consideramos clave la colaboración con otras entidades para impulsar el Análisis de Negocio. Recientemente, firmamos un convenio con PMI® (Project Management Institute), con el cual compartimos objetivos y que permitirá desarrollar iniciativas conjuntas.

Gracias a este acuerdo, exploramos nuevas formas de cooperación con directores de proyectos para comprender mejor el impacto del Análisis de Negocio en distintos sectores. Esto incluirá actividades de divulgación, estudios y publicaciones conjuntas.

MIRANDO HACIA EL FUTURO

El Análisis de Negocio está en constante evolución. Desde el Área de Desarrollo Profesional, estamos comprometidos con su crecimiento y consolidación. Sabemos que su potencial se alcanzará no solo formando a los profesionales actuales, sino también inspirando a nuevas generaciones para contribuir con ideas innovadoras.

Por ello, continuaremos creando espacios de aprendizaje, generando contenido de valor y promoviendo iniciativas que fortalezcan el papel del Análisis de Negocio en las organizaciones.

Nuestro **equipo de voluntarios** es la base de nuestro trabajo. Invitamos a todos los interesados a participar en nuestras actividades, compartir experiencias y sumarse a esta comunidad que busca transformar la forma en que las empresas enfrentan sus desafíos a través del conocimiento y el análisis de datos.

Juntos, podemos seguir construyendo un futuro en el que el Análisis de Negocio sea una pieza clave para el éxito empresarial y profesional.



Membresía

Ignacio Periquet. VP de Membresía de Membresía

El área de Membresía de IIBA® Spain Chapter abraza esta temporada con una gran motivación gracias a los certificados y voluntarios de IIBA® Spain Chapter que han ido transmitiendo una energía y excelencia enormes mediante de intercambio de conocimiento y dando forma al presente y futuro del Análisis de Negocio de manera magistral. Nuestra área desempeña un papel fundamental en la atracción y participación de los afiliados.

Nuestra comunidad de miembros es la pieza clave: el sólido nivel profesional de nuestros miembros y los beneficios que obtenemos en IIBA® Spain Chapter conforman un entorno de conocimientos que nos posiciona en un lugar estratégico relevante en España. Sin embargo, atraer, retener y comprometer a los miembros sigue siendo un desafío constante en un entorno en evolución.

A continuación, exploramos los principales retos y cómo convertirlos en oportunidades.

Uno de los desafíos clave es la captación de nuevos profesionales interesados en formar parte del capítulo. La disponibilidad de recursos gratuitos en línea dificultan la tarea de convencer a los profesionales de que la membresía ofrece un valor agregado. Para ello, iniciamos un acercamiento a los interesados para dar a conocer los beneficios de la membresía.

Por supuesto el primero es la calidad de las certificaciones de IIBA®. Reforzaremos la divulgación de los contenidos del BABOK® Guide, el libro de conocimiento de Análisis de Negocio, consolidado durante más de 25 años por los profesionales más punteros de la red global de IIBA®.

El contenido de las 7 certificaciones ha sido desarrollado por las organizaciones de mayor prestigio empresarial y académico desde su fundación, mediante la participación de profesionales y de expertos de cada industria. Y los exámenes preparan al analista para afrontar los retos actuales empresariales.

La certificación CBAP® está diseñada para analistas de negocio con más de 5 años de experiencia en Análisis de Negocio. Es la certificación de Análisis de Negocio más popular y reconocida a nivel mundial.

El examen CBAP® incluye preguntas basadas en estudios de caso y escenarios, fundamentadas en la Guía del Cuerpo de Conocimientos de Análisis de Negocio (BABOK® Guide).

La certificación CCBA® está dirigida a analistas de negocio con entre 2 y 3 años de experiencia en Análisis de Negocio.

La certificación ECBA® está dirigida a profesionales que desean convertirse en analistas de negocio, que buscan comprender el proceso de Análisis de Negocio o a aquellos que tienen muy poca experiencia en este campo.

Pero además de estas certificaciones, tenemos otras como:

- IIBA®-AAC Agile Analysis Certification: dirigida a los analistas de negocio que trabajan en entornos ágiles o aquellos que buscan hacer la transición hacia prácticas basadas en metodologías ágiles.
- IIBA® Certification in Business Data Analytics: dirigida a analistas de negocio que se centran en el análisis de datos y quieren demostrar su experiencia en esta área.
- IIBA® Certification in Product Ownership Analysis: orientada a los profesionales en el rol de propietario de producto.
- IIBA® Certification in Cybersecurity Analysis: dirigida a los profesionales capacitados para afrontar los retos de ciberseguridad actuales.

Estas certificaciones están preparadas por expertos en la industria de organizaciones como ISO, IEEE y las empresas más punteras y consolidadas en cada sector. Esto proporciona una base de materiales y conocimiento accesible a través de los contenidos de la plataforma de IIBA®. Estos contenidos son muy útiles para los miembros y es algo que desde Membresía de IIBA® Spain Chapter queremos hacer llegar y promocionar.

Desde los eventos presenciales y la actividad por canales digitales, uno de nuestros objetivos principales es acercarnos a los miembros. En algunos momentos es habitual contar con menos tiempo disponible, por eso nos proponemos como facilitadores, además de personalizar las actividades y contenidos para poder ser de utilidad en cualquier formato.

Las posibilidades de networking entre miembros y el asesoramiento para el crecimiento de los asociados son dos pilares que nos apasiona fomentar. Es un gran honor poder estar dando forma a esta disciplina. Y más en estos tiempos en los cuáles los analistas de negocio podemos impactar en nuestro entorno y nuestra sociedad creando soluciones más duraderas, justas y eficientes.

Para terminar, desde el área, damos la bienvenida a 16 nuevos miembros del capítulo:

[José Miguel Andrial](#), [Agustín Ruiz Martín](#), [Ethan Prosser](#), Paul Oscar Muyekho, [Ijeoma Izu-Okpara](#), [Dina Chernova](#), Munther Ali, [Jairo Sarrias](#), Roger Soler, Francisco Baiz, [Alexander Tidow Giannoni](#), [Jorge Lara](#), [Paula Biderman](#), [Alina Vasilcan](#), Fran Ruiz y Rubén Sánchez.

También damos la bienvenida a dos nuevos voluntarios: [Malgorzata Niziol](#), en el Área de Desarrollo Profesional.

[Agustín Ruiz](#), en el Área de Membresía.

¡Estamos haciendo historia con el Análisis de Negocio en España y eres parte de ello!



Tesorería

José Miguel Andrinal. VP de Tesorería

En el primer número de esta revista, la anterior tesorera, Ángeles Gómez Torreadrado, destacó la importancia de la Tesorería en la búsqueda de fuentes de ingresos para IIBA® Spain Chapter, más allá de las cuotas de membresía, como los patrocinios y eventos. Aunque somos una entidad sin ánimo de lucro, la Tesorería es clave para garantizar la estabilidad financiera y cumplir con los objetivos estratégicos del Capítulo. Como nuevo responsable del área, me complace contribuir a esta sección para detallar las funciones y objetivos principales de mi área.

SUPERVISIÓN DE LA SALUD FINANCIERA

La Tesorería tiene la responsabilidad de supervisar la salud financiera del Capítulo, lo que incluye el seguimiento de ingresos, gastos e inversiones para asegurar el uso eficiente de los fondos. El tesorero debe estar al tanto de los estados financieros (balance general, cuenta de resultados) y elaborar informes para la junta directiva, proporcionando una visión clara de la situación financiera.

PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA

La Tesorería juega un papel clave en la planificación financiera, colaborando con la junta directiva en la creación del presupuesto anual que refleje los objetivos y proyectos a ejecutar. Este proceso requiere un análisis detallado de los recursos disponibles y su adecuada asignación para maximizar el impacto social de la organización. Además, el tesorero debe revisar el presupuesto regularmente y hacer ajustes cuando sea necesario.

GESTIÓN DE FONDOS Y RECURSOS

Dado que dependemos en gran medida de recursos externos, la Tesorería es responsable de gestionar y supervisar esos fondos. Esto implica asegurarse de que los fondos se reciban correctamente y se gestionen de acuerdo con la normativa aplicable, manteniendo siempre la transparencia en el manejo de los recursos.

CUMPLIMIENTO Y AUDITORÍA

La transparencia financiera es fundamental para cumplir con las normativas legales y mantener

la confianza de los interesados. El tesorero tiene un papel crucial en gestionar el cumplimiento de regulaciones y en la organización de auditorías, asegurando que la organización cumpla con las regulaciones sobre manejo de fondos y presentación de informes.



ESTRATEGIAS DE RECAUDACIÓN DE FONDOS

La Tesorería juega un rol activo en el diseño de estrategias para recaudar fondos que permitan al Capítulo financiar sus proyectos y continuar con su misión. Los patrocinios son una estrategia clave para la sostenibilidad financiera, permitiendo asociarse con empresas que deseen apoyarnos a cambio de visibilidad y exposición. El tesorero gestiona las relaciones con patrocinadores, negociando acuerdos, garantizando el cumplimiento de los compromisos y asegurando que reciban informes sobre cómo se utilizan sus fondos para cumplir con los objetivos del Capítulo.

ASESORAMIENTO A LA JUNTA DIRECTIVA

La Tesorería ofrece asesoramiento financiero a la junta directiva, proporcionando un análisis detallado de las implicaciones financieras de las decisiones estratégicas. Esto incluye evaluar riesgos, prever escenarios económicos y garantizar que las decisiones sean coherentes con los recursos del Capítulo.

TRANSPARENCIA Y COMUNICACIÓN CON LOS INTERESADOS

El tesorero debe mantener una comunicación abierta y transparente con los interesados del Capítulo (miembros, voluntarios y la comunidad IIBA®). Esto implica presentar informes financieros claros y comprensibles, además de garantizar que la organización mantenga altos estándares de ética y responsabilidad en el uso de sus recursos.

responsabilidad en el uso de sus recursos.

A modo de resumen, las funciones del tesorero son amplias y no sólo afectan a las finanzas, sino también a la reputación del Capítulo y su capacidad para cumplir con su misión. Con el apoyo de todos nuestros interesados, esperamos contribuir al éxito del Capítulo y lograr los objetivos a largo plazo.



II Reunión de socios e interesados de 2025

Fecha y hora: 23 de abril. De 18:30 a 20:00 (hora España).

Sede: [Escuela Politécnica Nebrija](#), [Universidad Nebrija](#).

Calle Santa Cruz de Marcenado, 27. Madrid. Sala Capilla.

Será una oportunidad única para conectar, compartir experiencias y aprender de expertos en nuestra disciplina.



En nuestra segunda reunión del año tendremos una enriquecedora ponencia de [Federico Muñoz Babiano](#): “IA copiloto, tú al volante”.

Además, presentaremos el nuevo servicio a socios e interesados: “IIBA® Spain Insights: Webinars para analistas de negocio”. Si tienes experiencia en temas clave del Análisis de Negocio, esta es una gran oportunidad para compartir tu conocimiento con una audiencia profesional y en constante crecimiento.

¡Tu experiencia puede ser clave para otros colegas del sector!

¿Te interesa participar como ponente? Escríbenos a info@spain.iiba.org y únete a este espacio de intercambio y crecimiento profesional que marcará un antes y un

después en nuestra comunidad.

También comunicaremos una importante noticia para el capítulo que nos enorgullece. No paramos de crecer en miembros y responsables de la junta directiva. El misterio se desvelará en directo.

Finalmente, disfrutaremos de un magnífico networking en la cafetería de Escuela Politécnica Nebrija, Universidad Nebrija.

¡Inscríbete ya! [Reunión de socios e interesados. 23 de Abril. Presencial y en streaming | Spain](#)

Si no puedes acompañarnos presencialmente, puedes acceder al evento el día señalado en el siguiente [enlace de Zoom](#).

¡No puedes faltar a este encuentro! Tu participación es clave para seguir construyendo un capítulo sólido e influyente.

Federico Muñoz Babiano nos presenta su interesante ponencia: “IA copiloto, tú al volante”.

II Congreso Anual: “Encuentros de Análisis de Negocio en español: Foro hispánico”

Fecha y hora: 12 de junio. De 16:00 a 20:00 (hora España).

Sede: [Escuela Politécnica Nebrija](#), [Universidad Nebrija](#).

Calle Santa Cruz de Marcenado, 27. Madrid. Sala Capilla.

El segundo Congreso de IIBA® Spain Chapter se perfila como uno de los eventos más ambiciosos y trascendentales de la región, con un enfoque internacional que busca consolidar aún más los lazos entre los profesionales del Análisis de Negocio de IIBA® en todo el mundo, especialmente con la región IIBA® LATAM.

Este año, nuestro objetivo era reunir en Madrid a los presidentes de los capítulos de la región IIBA® LATAM, para fortalecer la comunidad global de Análisis de Negocio y fomentar el intercambio de experiencias entre diferentes culturas y mercados que compartimos un lenguaje común: el español en Análisis de Negocio.

Y, afortunadamente, ¡lo estamos consiguiendo! Ya tenemos confirmada la presencia de [Orlando Guedez](#), Presidente de [IIBA® Colombia](#) Chapter con su valiosa ponencia “Future-proof”: Cómo aplicar la inteligencia de BA en tiempos de IA” y [Fernando Solares](#), Presidente de [IIBA® México](#) Chapter con su original presentación “¿Y si el próximo héroe cibernético fuera un analista de negocios?”

Su participación es fundamental en la construcción de una red aún más sólida entre los capítulos de IIBA® en América Latina y España. Su presencia en el Congreso será una excelente oportunidad para aprender de su experiencia y ampliar el horizonte de nuestras prácticas profesionales. Además, contaremos con la participación virtual de [María Becerra](#), directora regional de IIBA® en LATAM, con su aportación al debate global sobre el futuro del Análisis de Negocio en la región.

Los asistentes podrán disfrutar de una agenda de alto nivel con ponencias magistrales de nuestros líderes, quienes abordarán los temas más relevantes y actuales en el ámbito del Análisis de Negocio, tanto en Europa como en América Latina. Su visión compartida aportará perspectivas y enfoques innovadores ante los desafíos futuros en un contexto global e hispánico.

También disfrutaremos de la interesante ponencia de [Miguel Ángel Rojas](#), un referente



de nuestro sector titulada “Alineando visión con valor: El Analista de Negocio como un partner estratégico”.

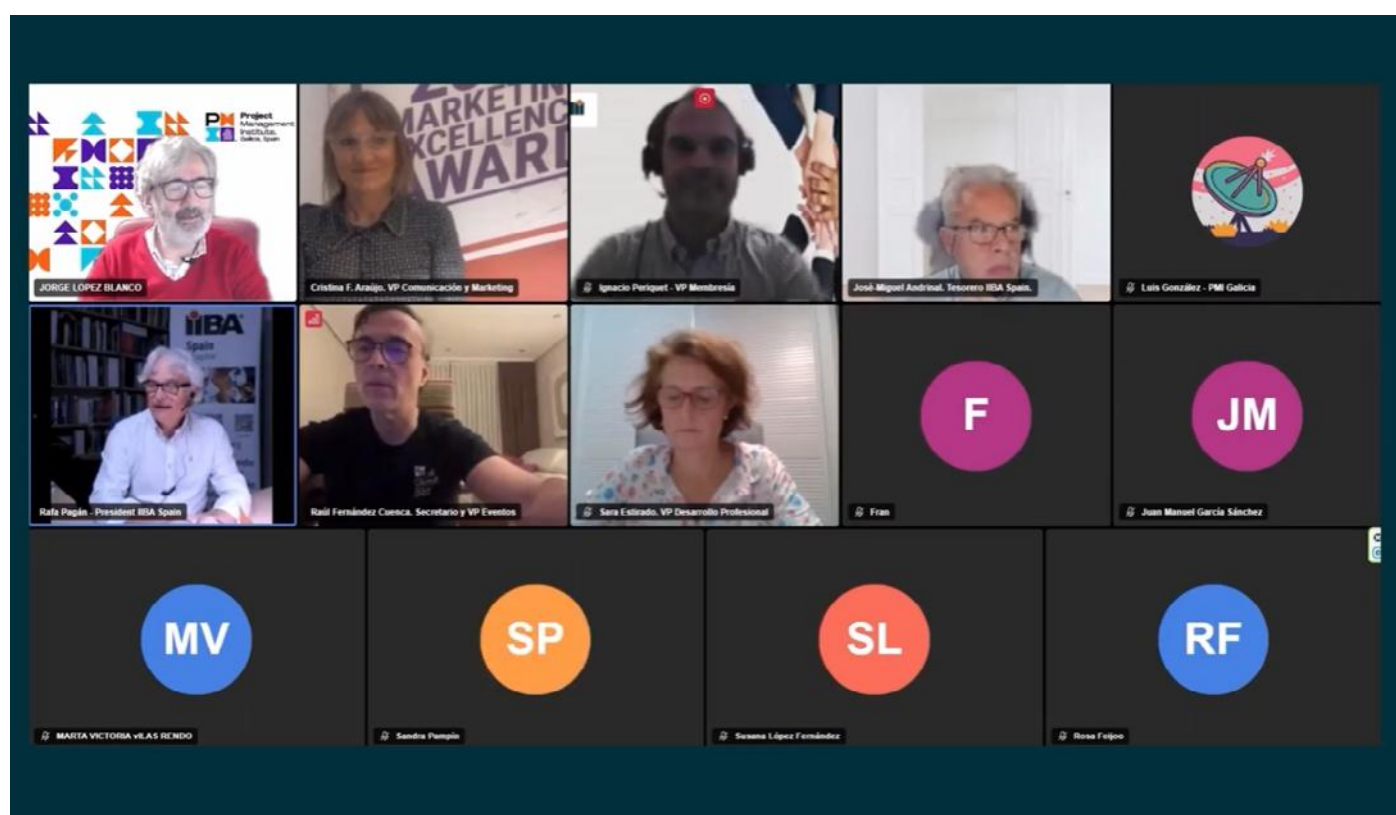
Pero eso no es todo: una de las actividades más esperadas será la mesa redonda con los docentes del [Diplomado STEAM Business](#), un programa pionero e innovador que se imparte en la Escuela Politécnica Nebrija. Este diplomado, dirigido a graduandos y profesionales, ofrece una formación vanguardista e interdisciplinaria en Análisis de Negocio, con el objetivo de conectar la Ingeniería con el Mercado.

La mesa redonda será un espacio de debate sobre la empresa, la cultura emprendedora, el perfil de profesional competitivo en el ámbito internacional, la necesaria formación científico-técnica junto a la gestión empresarial y esa “doble mentalidad” que los profesionales deben adoptar para ser verdaderamente efectivos: la capacidad de combinar dos formas de pensar y actuar: la mentalidad orientada al mundo de los negocios y la mentalidad estratégica y operativa del management empresarial.

El Área de Desarrollo Profesional presentará en el Congreso un documento clave sobre cómo el Análisis de Negocio puede ayudar a enfrentar los retos actuales, ofreciendo un marco para que organizaciones y profesionales lo usen como herramienta para mejorar la eficiencia y generar valor en proyectos.

Webinar de presentación de IIBA® Spain Chapter para PMI® Galicia Spain Chapter

El pasado 28 de noviembre celebramos un webinar de presentación de IIBA® Spain Chapter para la comunidad de directores de proyectos de PMI® Galicia Spain Chapter, cuya grabación está disponible en nuestro canal de YouTube.



En este webinar, la Junta Directiva de IIBA® Spain Chapter, por invitación de [PMI® Galicia Spain Chapter](#), presentó el capítulo de reciente creación de IIBA® en España, fundado para poder acercar la labor de IIBA® en la disciplina del Análisis de Negocio a toda la comunidad de analistas de España, en castellano y con mayor agilidad, además de ser un punto permanente de intercambio de conocimiento y experiencias. En el interesante evento, pudimos compartir realidades y logros ya conseguidos como el Premio a la Excelencia en Marketing 2024, el I Congreso Anual y otros en marcha como la bolsa de empleo, nuestra Revista del Analista de Negocio, RAN!, publicaciones en redes y eventos en la sede de la [Universidad Nebrija](#). También presentamos a los nuevos miembros de la Junta Directiva nuestro Tesorero, José Miguel Andrial y el VP de Membresía, Ignacio Periquet.

POONENTES

EQUIPO DE IIBA® SPAIN

[RAFA PAGÁN](#)

Presidente

[RAÚL FERNÁNDEZ CUENCA](#)

Secretario y VP de Eventos

[JOSÉ MIGUEL ANDRINAL](#)

Tesorero

[CRISTINA FERNÁNDEZ ARAÚJO](#)

VP de Comunicación y Marketing

[SARA ESTIRADO](#)

VP de Desarrollo Profesional:

[IGNACIO PERIQUET](#)

VP de Membresía

EQUIPO ORGANIZADOR DE PMI® GALICIA

[JORGE LÓPEZ BLANCO](#)

LUIS GONZÁLEZ

La colaboración entre IIBA® Spain y los diferentes capítulos en España de PMI® se refuerza con estos eventos conjuntos.

Primera reunión de 2025: un paso más en la historia del Análisis de Negocio en España

Por fin, el 22 de enero inauguramos el año con nuestra primera reunión en [IIBA® Spain Chapter](#). Tuvimos el placer de celebrar una nueva reunión de socios e interesados en la **Escuela Politécnica Superior de la Universidad Nebrija, Madrid**. Un encuentro que fue mucho más que una simple reunión: fue una auténtica declaración de intenciones.



Desde el primer momento, quedó claro que este no era un evento más. Era el resultado de un año de esfuerzo colectivo, de hitos alcanzados y de una comunidad que sigue expandiéndose con fuerza. Gracias a los asistentes, compañeros, directores de proyectos y analistas de negocio que nos acompañaron para vivir momentos muy especiales.

MIRANDO A LOS RETOS DE 2025 DESDE LOS ÉXITOS DE 2024

Iniciamos con la presentación de los logros de 2024 y los retos de 2025 por nuestra VP de Comunicación y Marketing, [Cristina Fernández Araújo](#), destacando con enorme satisfacción los siguientes:

- Acuerdo de esponsorización de Escuela Politécnica Nebrija.
- Crecimiento de nuestra comunidad de analistas con nuestras reuniones periódicas.

- Nacimiento de RAN! la revista del Analista de Negocio.
- El exitoso Primer Congreso Anual.
- El evento del Primer Aniversario.
- ¡Y el Premio Internacional a la Excelencia en Marketing 2024!

NUEVOS MIEMBROS EN LA JUNTA DIRECTIVA

También dimos la bienvenida a los dos nuevos miembros de la Junta Directiva: [José Miguel Andrinal](#) como Tesorero e [Ignacio Periquet Isorna](#), como VP de Membresía:

José Miguel Andrinal nos compartió su dilatada experiencia en el sector tecnológico y su visión para atraer nuevos apoyos al capítulo. También Ignacio Periquet nos habló de su trayectoria en arquitectura de datos y cómo planea fortalecer la comunidad de socios. Este equipo directivo no solo aporta experiencia, sino también un compromiso firme con la

¡Gracias a los asistentes, compañeros, directores de proyectos y analistas de negocio que nos acompañaron para vivir momentos muy especiales!

misión de IIBA® Spain Chapter: posicionar el Análisis de Negocio como un pilar estratégico en las organizaciones.

PONENCIA DE IGNACIO PERIQUET ISORNA

La magnífica ponencia de Ignacio Periquet Isorna, “Selección y evaluación de itinerario de iniciativas mediante análisis de ventas” que suscitó muchísimo interés, comentarios y tertulia. Ignacio nos ofreció una sesión magistral sobre cómo el Análisis de Negocio y la Ciencia de Datos pueden transformar la gestión de clientes y ventas en las empresas. Su intervención abordó:

- El uso de modelos de aprendizaje automático para identificar clientes recurrentes y evaluar su impacto financiero.
- Cómo las redes neuronales pueden predecir el abandono de clientes y ayudar a la toma de decisiones estratégicas.
- Casos prácticos en la industria, desde la optimización de procesos hasta la detección de oportunidades de negocio mediante datos.

Uno de los debates más interesantes surgió cuando se discutió sobre el equilibrio entre tecnología y factor humano. Se destacó que, aunque la IA y el análisis predictivo ofrecen insights valiosos, la interacción humana sigue siendo clave en la toma de decisiones estratégicas.

FIRMA DEL CONVENIO ENTRE PMI® MADRID SPAIN E IIBA® SPAIN CHAPTER

La firma del convenio de colaboración entre PMI® Madrid, Spain y IIBA® Spain Chapter fue un gran hito. Gracias, [Jesús Vázquez González](#), Presidente de PMI® Madrid, por tu participación en el evento detallando los términos del acuerdo junto a nuestro presidente, [Rafa Pagán](#).

Si algo hizo que este evento fuese histórico, fue la firma de este convenio.

La Dirección de Proyectos y el Análisis de Negocio son dos caras de la misma moneda y este acuerdo simboliza la unión de fuerzas entre ambas disciplinas.

Esta alianza permitirá:



- Compartir eventos y formaciones entre ambas comunidades.
- Fomentar la colaboración en investigación y desarrollo de mejores prácticas.
- Ampliar la red de profesionales del Análisis de Negocio y la Dirección de Proyectos en España.

Esta firma representa un antes y un después en la relación entre nuestras disciplinas y marca el inicio de una colaboración que, sin duda, traerá grandes beneficios.

Nuestra VP de Comunicación y Marketing, Cristina Fdez. Araújo, nos contó los grandes logros del capítulo en un año de vida.

AGRADECIMIENTO A NEBRIFA

Y como siempre, mil gracias a [Escuela Politécnica Nebrija](#), [Universidad Nebrija](#), equipo de Audiovisuales y Actos, [María Gil Rodríguez](#), Alfonso Ruiz Rider, [Abigail Campos Díez](#), [Paula Narros Castilla](#), Bárbara Frade y, por supuesto a [Iván Zamarrón Mieza](#) y [Juan Carlos Arroyo Portero](#) por ser tan magníficos compañeros de viaje y abrirnos siempre las puertas de su casa. ¡No podemos tener mejores anfitriones!

CIERRE Y NETWORKING

Como en todo gran evento, no podía faltar el networking. La jornada terminó con una sesión de interacción entre asistentes, con el catering con el que nos deleita nuestro anfitrión EPS Nebrija en cada evento, en la que se fortalecieron contactos, se compartieron ideas y se empezaron a tejer nuevas oportunidades de colaboración.

La ponencia de Ignacio Periquet, VP de Membresía “Selección y evaluación de itinerario de iniciativas mediante análisis de ventas”.





Rafa Pagán, Presidente de IIBA® Spain Chapter y Jesús Vázquez, Presidente de PMI® Madrid Spain Chapter. La firma del acuerdo simboliza la unión de fuerzas entre ambas disciplinas.



Nuestro divertido networking de todas las reuniones en el que cerramos acuerdos, colaboraciones y compartimos la pasión por la profesión.

Hacia el futuro

2025, el año de la expansión

Tres grandes objetivos para este año 2025

Si el año 2024 ha sido clave en la consolidación del capítulo, 2025 será el año de la expansión.

Nos marcamos tres grandes objetivos:

1. Ampliar el conocimiento y visibilidad del Análisis de Negocio.
2. Garantizar la sostenibilidad económica del capítulo, a través de más alianzas y patrocinios.
3. Celebrar nuestro II Congreso Anual el 12 de junio, destacando la participación de los presidentes y líderes destacados de la Región IIBA® LATAM, un evento que ya ha generado gran interés en España, Latinoamérica, Canadá y EE.UU.

Estamos convencidos de que vamos por el camino correcto y que este año será clave para posicionar a IIBA® Spain Chapter como un referente del Análisis de Negocio en español.

En resumen, este evento no fue solo un hito más. Fue la confirmación de que estamos escribiendo la historia del Análisis de Negocio en España. Cada uno de vosotros forma parte de esta historia y, juntos, seguiremos impulsando el futuro de nuestra profesión.

¡Nos vemos en la próxima reunión gratuita y en abierto del 23 de abril!

¡Estamos haciendo historia con el Análisis de Negocio en España y eres parte de ello!

Web y LinkedIn, los puntos principales de comunicación

Nuestra red principal de contacto con nuestra comunidad es [nuestra web](#). Nuestra página está siempre en constante crecimiento y actualizada con todo el contenido de valor posible para que encuentres en ella novedades, eventos y toda la información que te interese sobre la disciplina del Análisis de Negocio. Nuestra página web ya es una plataforma integrada con IIBA® Global que permite a nuestros

miembros loguearse, acceder a su perfil y hacer trámites con un click.

También tenemos mucha actividad en LinkedIn y una comunidad de seguidores que crece cada día, red en la que contamos con [página](#) y [grupo](#). Nuestra actividad semanal se desarrolla en varias publicaciones de las que os dejamos una muestra, pulsando sobre las imágenes os llevará a cada artículo.

Eventos relevantes en IIBA® Spain

Esta es la publicación más relevante y que ha generado más reacciones y comentarios.

Destacado en IIBA® los jueves

Información de nuestra matriz en Canadá de interés para los analistas de negocio. Este es el post más seguido y con más reacciones.



IIBA Spain Chapter
495 seguidores
2 meses • Editado •

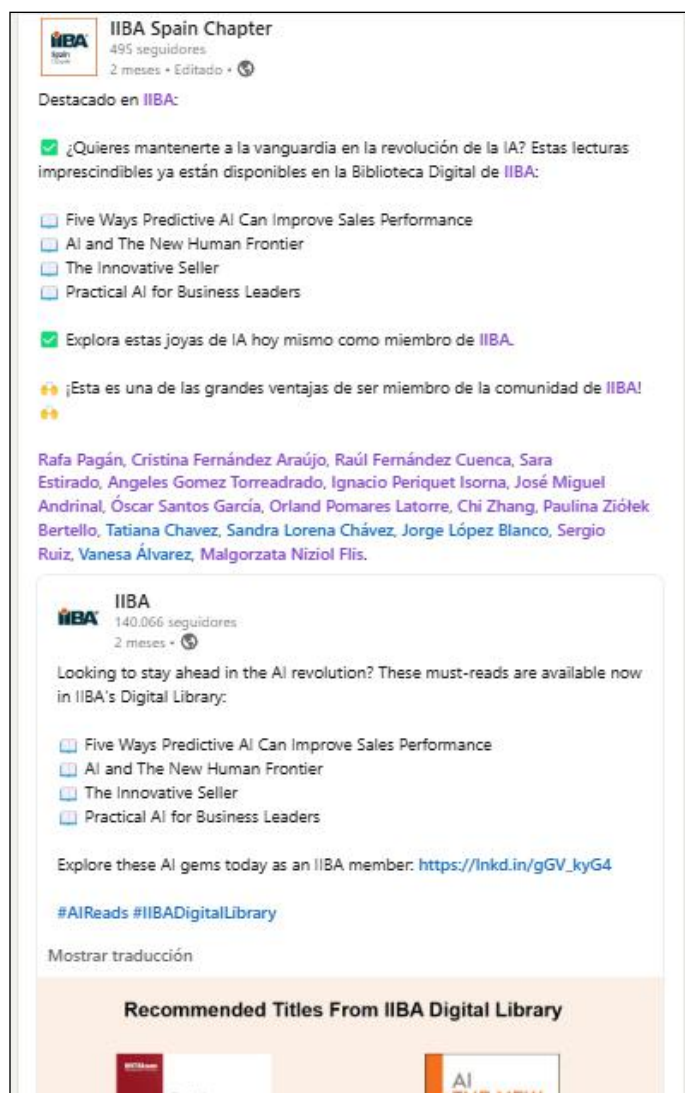
¡Por fin hemos inaugurado el año con nuestra primera reunión en **IIBA Spain Chapter**! En breve, compartiremos la grabación del evento.

¡GRACIAS! a l@s asistentes, compañer@s, director@s de proyectos y analistas de negocio que nos han acompañado hoy para vivir momentos muy especiales como:

- La presentación de los logros de 2024 y los retos de 2025, por nuestra VP de Comunicación y Marketing, **Cristina Fernández Araújo**.
- La bienvenida a los dos nuevos miembros de la Junta Directiva: **José Miguel Andrial** como Tesorero e **Ignacio Periquet Isorna**, como VP de Membresía.
- La magnífica ponencia de **Ignacio Periquet Isorna**, "Selección y evaluación de itinerario de iniciativas mediante análisis de ventas" que ha suscitado muchísimo interés, comentarios y tertulia.
- La firma del convenio de colaboración entre **PMI Madrid, Spain** y **IIBA Spain Chapter**. Gracias, **Jesús Vázquez González**, Presidente de PMI Madrid, por tu participación en el evento detallando los términos del acuerdo junto a nuestro presidente, **Rafa Pagán**.
- Y como siempre, mil gracias a **Escuela Politécnica Nebrija, Universidad Nebrija**, equipo de Audiovisuales y Actos, **María Gil Rodríguez**, **Alfonso Ruiz Rider**, **Abigail Campos Díez**, **Paula Narros Castilla** y, por supuesto a **Iván Zamarrón Mieza** y **Juan Carlos Arroyo Portero** por ser tan magníficos compañeros de viaje y abrirnos las puertas de su casa. ¡No podemos tener mejores anfitriones!
- Y el networking final hasta que casi nos echan.

¡Estamos haciendo historia con el Análisis de Negocio en España y eres parte de ello!

Rafa Pagán, Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado, Angeles Gomez Torreadrado, Óscar Santos García, Orland Pomares Latorre, Chi Zhang, Paulina Ziótek Bertello, Tatiana Chavez, Sandra Lorena Chávez, Jorge López Blanco, Sergio Ruiz, Vanesa Álvarez, Malgorzata Niziol Flis, Jesús Vázquez González, Gustavo Bonalde, Charo Perez PMP®, Fernando Ley, Fernando Jose G., Almudena Muñoz Babiano, Federico Muñoz Babiano, Luis García-Mauriño, Jorge González de la Fuente.



IIBA Spain Chapter
495 seguidores
2 meses • Editado •

Destacado en IIBA:

¿Quieres mantenerte a la vanguardia en la revolución de la IA? Estas lecturas imprescindibles ya están disponibles en la Biblioteca Digital de IIBA:

- Five Ways Predictive AI Can Improve Sales Performance
- AI and The New Human Frontier
- The Innovative Seller
- Practical AI for Business Leaders

Explora estas joyas de IA hoy mismo como miembro de IIBA.

¡Esta es una de las grandes ventajas de ser miembro de la comunidad de IIBA!

Rafa Pagán, Cristina Fernández Araújo, Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado, Angeles Gomez Torreadrado, Ignacio Periquet Isorna, José Miguel Andrial, Óscar Santos García, Orland Pomares Latorre, Chi Zhang, Paulina Ziótek Bertello, Tatiana Chavez, Sandra Lorena Chávez, Jorge López Blanco, Sergio Ruiz, Vanesa Álvarez, Malgorzata Niziol Flis.

IIBA
140.066 seguidores
2 meses •

Looking to stay ahead in the AI revolution? These must-reads are available now in IIBA's Digital Library:

- Five Ways Predictive AI Can Improve Sales Performance
- AI and The New Human Frontier
- The Innovative Seller
- Practical AI for Business Leaders

Explore these AI gems today as an IIBA member: https://lnkd.in/gGV_kyG4

#AIReads #IIBADigitalLibrary

Mostrar traducción

Recommended Titles From IIBA Digital Library

El post de los martes

Comenzamos la semana con un artículo escrito por uno de nuestros voluntarios expertos. Este es el más seguido y con más reacciones



IIBA Spain Chapter
495 seguidores
1 mes • 

El post de los martes de **IIBA Spain Chapter**:

Continuamos con el glosario de términos utilizados por **IIBA** en la extensión ágil de BABOK® 

Glosario N:

N Need / Necesidad: Un problema u oportunidad que debe abordarse.

Este concepto es clave tanto en el análisis de requisitos como en el proceso de priorización en un entorno ágil.

"Need" en el contexto ágil implica comprender las razones detrás de cada requerimiento o solicitud, asegurándose de que se alineen con los objetivos del negocio y priorizarlos correctamente para maximizar el valor entregado durante el ciclo de vida del proyecto.

¿Cómo gestionas la identificación y priorización de las necesidades dentro de un entorno ágil? ¿Qué técnicas o enfoques has encontrado más efectivos para asegurar que las necesidades se alineen con el valor del negocio?

¡Déjalo en los comentarios! 🗨️

Rafa Pagán, Cristina Fernández Araújo, Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado, Ignacio Periquet Isorna, José Miguel Andrial, Angeles Gomez Torreadrado, Orland Pomares Latorre, Chi Zhang, Paulina Ziólek Bertello, Óscar Santos García, Gonzalo Carabaña, CBAP, CPM, Sergio Ruiz, Halyna Tsybal, Jorge López Blanco, Vanesa Álvarez, Malgorzata Niziol Flis, Agustín Ruiz Martín.



   12

1 comentario - 1 vez compartido

La reflexión de los viernes

Antes del inicio del fin de semana, encontraréis una reflexión sobre el Análisis de Negocio. Esta ha sido la más seguida y con más reacciones.



IIBA Spain Chapter
495 seguidores
1 mes • 

En la reflexión de los viernes de **IIBA Spain Chapter**: El poder de compartir conocimiento. 🗨️

Hoy, queremos resaltar el valor que aportamos los analistas de negocio a la comunidad, mediante la transmisión de conocimientos. 🗨️

Los analistas de negocio somos el puente que conecta ideas, procesos y soluciones. A través de la transferencia y divulgación de conocimientos, creamos valor y generamos impacto en la comunidad. 🗨️

Cada aprendizaje compartido fortalece a los equipos, optimiza proyectos y transforma organizaciones. 🗨️

¡El poder del conocimiento es nuestra herramienta más poderosa! 🗨️

En este contexto, nos complace anunciar un próximo evento de **IIBA Spain Chapter** dedicado al Análisis de Negocio y estamos buscando ponentes que deseen compartir su experiencia sobre un tema de su elección relacionado con nuestra profesión. 🗨️

El evento será el 22 de Enero de 2025 de 18:30 a 20:00, gratuito, en abierto y presencial en la Sede de la **Escuela Politécnica Nebrija de la Universidad Nebrija** en C. de Sta. Cruz de Marcenado, 27, Centro, 28015 Madrid, Spain.

También con conexión en streaming y se grabará para subirlo al Canal de Youtube de **IIBA® Spain Chapter**. 🗨️ https://lnkd.in/dQDUdR_F

Si estás interesado@ en presentar, esta es una oportunidad fantástica para demostrar tus conocimientos y conectar con otros profesionales. 🗨️

Envía tu propuesta de tema junto con una breve descripción antes del 31 de Diciembre de este año a eventos@spain.iiba.org


Si tienes cualquier pregunta, quieres incorporarte como miembro o voluntari@ o, simplemente, nos quieres saludar, contacta con membresia@spain.iiba.org 🗨️

Los ponentes seleccionados serán notificados poco después.

¡Esperamos contar con tu valiosa contribución! 🗨️

¡Estamos haciendo Historia con el Análisis de Negocio en España y eres parte de ello!

Rafa Pagán, Cristina Fernández Araújo, Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado, Angeles Gomez Torreadrado, Orland Pomares Latorre, Chi Zhang, Paulina Ziólek Bertello, Óscar Santos García, Ignacio Periquet Isorna, Sergio Ruiz, Halyna Tsybal, Tatiana Chavez, Sandra Lorena Chávez, Jorge López Blanco, Vanesa Álvarez.



¡Tu voz también puede ser parte de IIBA® Spain Chapter! Si eres voluntario/a, esta es tu oportunidad para compartir experiencias, logros e inspirar a otros con tu participación en esta sección. Publicaremos artículos que destacarán el **trabajo y contribuciones** de nuestros voluntarios, desde perfiles destacados hasta reseñas de actividades, testimonios y logros obtenidos. Además, reconoceremos el esfuerzo de quienes hacen crecer nuestro capítulo y compartiremos oportunidades de voluntariado. ¡Es el momento perfecto para dar a conocer tu experiencia y motivar a más personas a unirse a esta gran comunidad! En este número, [Ignacio Periquet](#) (VP de Membresía), [Paulina Ziolek](#) (Voluntaria del Área de Comunicación y Marketing) y [Halyna Tsymbal](#) (Voluntaria del Área de Desarrollo Profesional).

El sesgo no deseado en aplicaciones de aprendizaje automático

Por [Ignacio Periquet](#). Arquitecto de Datos. Analista de Negocio y Director de Proyectos

Muchos analistas de negocio nos encontramos inmersos participando en proyectos definiendo iniciativas relacionadas con la automatización digital mediante Inteligencia Artificial y Análisis de Datos Masivos.

Participamos desde la confección del caso de negocio, diseño de soluciones y desarrollo de pruebas de concepto hasta la realización de productos y servicios que impactan en los usuarios y en el entorno.

Es común encontrar desafíos en la arquitectura y la implementación. Estas dificultades son habituales para los profesionales IT, sin embargo, un reto estratégico es el de obtener modelos que mitiguen sesgos no deseados.

¿Dónde podemos encontrar sesgo no deseado en estos sistemas? Imaginemos un escenario en el cual desarrollamos un software que utiliza un modelo de regresión para predecir el precio de viviendas. Al seleccionar los datos para entrenar el modelo recopilamos: ubicación, tamaño, materiales, histórico de precios de compra/venta, variaciones del valor de la propiedad, cercanía a servicios, a zonas verdes, densidad de población, criminalidad, inversiones en infraestructura....

El modelo predictivo podría predecir valores más bajos a viviendas en las cuáles el histórico de precios haya sido bajo, debido a prácticas obsoletas en las cuáles se negaban sistemáticamente servicios financieros a habitantes de cierta zona, debido a situaciones sociales pasadas. Esto implica que el modelo podría asignar precios más bajos a viviendas en vecindarios históricamente afectados por discriminación, sin considerar que esos pre-



cios no reflejan el verdadero valor o potencial de las propiedades.

Es crucial identificar estos sesgos que podrían perpetuar prejuicios, pero no se ajustan a la realidad.

Existen técnicas en el ciclo de vida de las aplicaciones de IA, en este caso Modelos de Regresión como: el repesado de los datos ('re-weighting') o la inclusión de restricciones de equidad. Se hace, o bien ajustando los datos de entrenamiento del modelo para mitigar los sesgos estadísticos de características poco representadas, o bien ajustando el modelo eliminando correlaciones no deseadas manteniendo la información relevante para la predicción.

El sesgo no deseado también ocurre en algoritmos de clasificación. Un sistema de reconocimiento facial podría mostrar sesgos debido a una representación demográfica desequilibrada en sus datos de entrenamiento. Al integrar la detección de sesgos durante la recopilación de datos y refinando el mode-

Es común encontrar desafíos en la arquitectura y la implementación. Estas dificultades son habituales para los profesionales IT, sin embargo, un reto estratégico es el de obtener modelos que mitiguen sesgos no deseados.

lo, se pueden incluir grupos subrepresentados. Se obtienen así tasas de reconocimiento más justas y acertadas para estas comunidades menos representadas.

Los analistas de negocio podemos jugar un papel clave al evaluar escenarios y soluciones que contemplen diversos beneficios y cómo estos se pueden ver afectados por decisiones en los datos o en las características de los modelos.

Es crucial poder monitorizar estos beneficios mediante indicadores, ya sean cuantificables o no. Esto permitirá comparar qué cantidad de recursos e inversión será necesaria para avanzar en los desarrollos e ir logrando los resultados esperados.

Los esfuerzos en identificación y preparación de datos se suman a las tareas propias de la implementación de un modelo de predicción o prescripción. Estas soluciones requieren recolección y almacenamiento de datos, parametrización y ajuste de modelos de aprendizaje automático o aprendizaje reforzado, además de las actividades relacionadas con la puesta en producción de software. Estas labores han de ser estimadas y medidas. Su monitorización permite planificar y asignar recursos para lograr los beneficios deseados, mitigando riesgos y detectando rápidamente resultados fallidos, evitando así grandes pérdidas de capital y tiempo.

Los mecanismos para eliminar los sesgos no deseados han de tenerse en consideración a lo largo del ciclo de vida de las aplicaciones. El analista de negocio juega el rol fundamental de entender las implicaciones de diseñar e implementar estas soluciones.

La colaboración entre analistas de negocio y científicos de datos es crucial para lograr productos equitativos. Las técnicas algorítmicas incluyen mecanismos como ajustar las funciones de pérdida, desarrollar algoritmos conscientes de la equidad y utilizar modelos reentrenados que minimicen las distorsiones en los resultados.

Por otro lado, las técnicas de datos se centran en crear conjuntos de datos más inclusivos, equilibrando cuidadosamente la representación de diferentes grupos y etiquetando características de manera responsable y ética. El objetivo principal es asegurar que los sistemas de inteligencia artificial reflejen la diversidad y complejidad del mundo real, reduciendo así los posibles sesgos que puedan surgir durante el entrenamiento y la implementación de los modelos.

Los equipos multidisciplinares y los profesionales con perfiles T (de alta especialización, pero aunando amplios conocimientos organizacionales transversales) permiten construir sistemas más justos, precisos y representativos.



Por ello es vital que se tengan en mente principios definidos por diversos grupos de expertos en marcos como la OCDE o el Grupo de Expertos de Alto Nivel en IA de la Unión Europea y su Guía Ética para una IA Confiable y los definidos estándares ISO:

- **Equidad:** Los sistemas de IA deben evitar estereotipos basados en demografía o cultura.
- **Fiabilidad y seguridad:** Los sistemas de IA deben desarrollarse para evitar causar daño.
- **Privacidad y seguridad:** Proteger los datos y la privacidad del usuario.
- **Inclusividad:** Garantizar que los beneficios de la IA lleguen a todos.
- **Transparencia:** Ser transparentes sobre el funcionamiento de los sistemas de IA.

Si mantenemos estos principios en cada fase, estaremos dando forma a un futuro más equilibrado mediante los servicios y productos que creemos!

Referencias: ISO/IEC (TS) 12791:2024, e ISO/IEC 22989 (*Conceptos de IA*) y ISO/IEC TR 24028 (*Confiabilidad en IA*)



Ignacio Periquet

Arquitecto de Datos.
Analista de Negocio y
Director de Proyectos.
CBAP® CCBA®, ECBA®.
PMP®, CAPM®, ITIL
v4. Lean IT.
Científico de
Inteligencia Artificial:
CAIS™.
VP de Membresía de
IIBA® Spain Chapter.

Ciberseguridad: la habilidad clave que todo analista de negocio necesita hoy

Por **Paulina Ziolek**. Arquitecta de Datos. Analista de Negocio y Directora de Proyectos

En la era digital actual, la ciberseguridad ha dejado de ser una preocupación exclusiva de los departamentos de IT, para convertirse en un elemento esencial en todas las áreas de una organización. Para un analista de negocio, el conocimiento de ciberseguridad no es solo un valor agregado, sino una necesidad.

Este artículo explorará los elementos clave que un analista de negocio debe conocer sobre ciberseguridad, cómo aplicar esta información en la práctica y qué problemas pueden evitarse gracias a estas habilidades, destacando el valor del certificado **Certificate in Cybersecurity Analysis (IIBA® - CCA)**.



¿QUÉ DEBE SABER UN ANALISTA DE NEGOCIO SOBRE CIBERSEGURIDAD?:

Un analista de negocio no necesita ser un experto técnico en ciberseguridad, pero sí debe tener un sólido entendimiento de ciertos conceptos clave que le permitan garantizar la seguridad de los proyectos en los que trabaja. Es fundamental que comprenda cómo identificar y evaluar riesgos relacionados con la protección de datos y sistemas en todas las fases de un proyecto, reconociendo las posibles vulnerabilidades tanto en los procesos empresariales, como en las soluciones tecnológicas propuestas. Además, debe estar familiarizado con las normativas y regulaciones aplicables, como el RGPD o leyes locales de privacidad, asegurando que las soluciones cumplan con estos requisitos desde el diseño local.

Otro aspecto importante es el dominio de principios básicos de diseño seguro, como implementar controles de acceso adecuados, garantizar la confidencialidad de la información mediante técnicas de cifrado y aplicar el principio del mínimo privilegio para limitar el acceso sólo a quienes lo necesitan. Asimismo, el analista debe tener la ca-

pacidad de mapear posibles amenazas, evaluar su impacto y trabajar estrechamente con equipos técnicos y de seguridad para definir estrategias efectivas de mitigación. Al actuar como puente entre las partes interesadas y los equipos de IT, es esencial que el analista pueda traducir los requerimientos de negocio en soluciones que no sólo sean funcionales, sino también resilientes frente a posibles ciberataques.

CÓMO APLICAR ESTOS CONOCIMIENTOS EN LA PRÁCTICA

Un analista de negocio con competencias en ciberseguridad puede emplear su conocimiento para fortalecer la seguridad en cada etapa de un proyecto. Durante la recopilación de requisitos, es esencial incluir consideraciones específicas relacionadas con la protección de datos y los riesgos potenciales, como identificar qué información sensible manejará el sistema y qué medidas deben implementarse para salvaguardarla. Este enfoque ayuda a prevenir problemas desde la fase de diseño, asegurando que los procesos sean seguros por defecto.

La detección temprana de riesgos también es

Un analista de negocio no necesita ser un experto técnico en ciberseguridad, pero sí debe tener un sólido entendimiento de ciertos conceptos clave que le permitan garantizar la seguridad de los proyectos en los que trabaja.

*“En ciberseguridad, un analista de negocio puede evitar muchos problemas gracias a la certificación **Certificate in Cybersecurity Analysis (IIBA® - CCA)**.”*

clave; al realizar análisis de impacto, el analista puede anticipar posibles escenarios de ciberataques y priorizar las medidas necesarias para mitigarlos. Herramientas como diagramas de flujo y modelos de procesos permiten mapear puntos vulnerables y proponer soluciones antes de que se implementen.

Además, el conocimiento en normativas y regulaciones permite que el analista garantice que las soluciones diseñadas cumplan con los requisitos legales, evitando sanciones y costos asociados al incumplimiento. La documentación clara y detallada de estas medidas facilita la auditoría y demuestra el compromiso de la organización con la seguridad y la privacidad.

Por último, la colaboración con otros departamentos es fundamental. El analista debe promover una cultura de ciberseguridad en la organización, actuando como enlace entre las áreas técnicas y no técnicas y comunicando la importancia de adoptar prácticas seguras. Esto incluye la sensibilización de empleados y partes interesadas sobre temas como el phishing y la protección de contraseñas, fortaleciendo la postura general de seguridad de la empresa.

PROBLEMAS QUE SE PUEDEN EVITAR GRACIAS A ESTAS COMPETENCIAS

La incorporación de conocimientos en ciberseguridad por parte de los analistas de negocio permite prevenir una serie de problemas que podrían tener consecuencias significativas para las organizaciones. Se puede mencionar:

- **Brechas de seguridad:** diseñar procesos y sistemas seguros reduce significativamente el riesgo de ciberataques o fugas de datos.
- **Costos elevados por fallos de seguridad:** resolver problemas de seguridad tras un incidente puede ser hasta diez veces más costoso que prevenirlos desde el inicio del proyecto.
- **Pérdida de confianza del cliente:** una brecha de datos puede dañar la reputación de la empresa y afectar la fidelidad de los clientes.
- **Sanciones legales:** el incumplimiento de regulaciones de privacidad puede resultar en multas millonarias y restricciones legales para operar en ciertos mercados.
- **Interrupciones en las operaciones:** una solución mal diseñada podría ser vulnerable a ataques que paralicen los procesos empresariales críticos.

“La detección temprana de riesgos es clave; al realizar análisis de impacto, el analista puede anticipar posibles escenarios de ciberataques”

Según el Foro Económico Mundial, [el 90% de los incidentes de ciberseguridad ocurren debido a errores humanos](#). Por lo tanto, una formación adecuada en ciberseguridad puede reducir drásticamente la probabilidad de brechas de seguridad. Otro dato importante

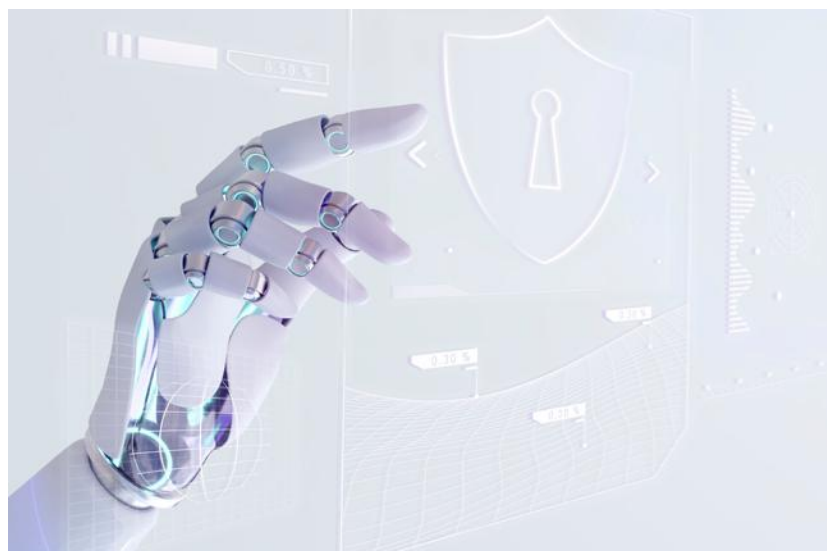
es, que los daños globales relacionados con [ataques de ransomware alcanzaron los 20.000 millones de dólares al final de 2021](#). Y por último, se debe mencionar que, en 2022, el 83% de las organizaciones reportaron haber sufrido más de una [violación de datos](#).

Abajo, se resumen dos casos de estudio, donde la falta de la capacitación en ciberseguridad tuvo graves consecuencias.

HOSPITAL CLÍNIC DE BARCELONA

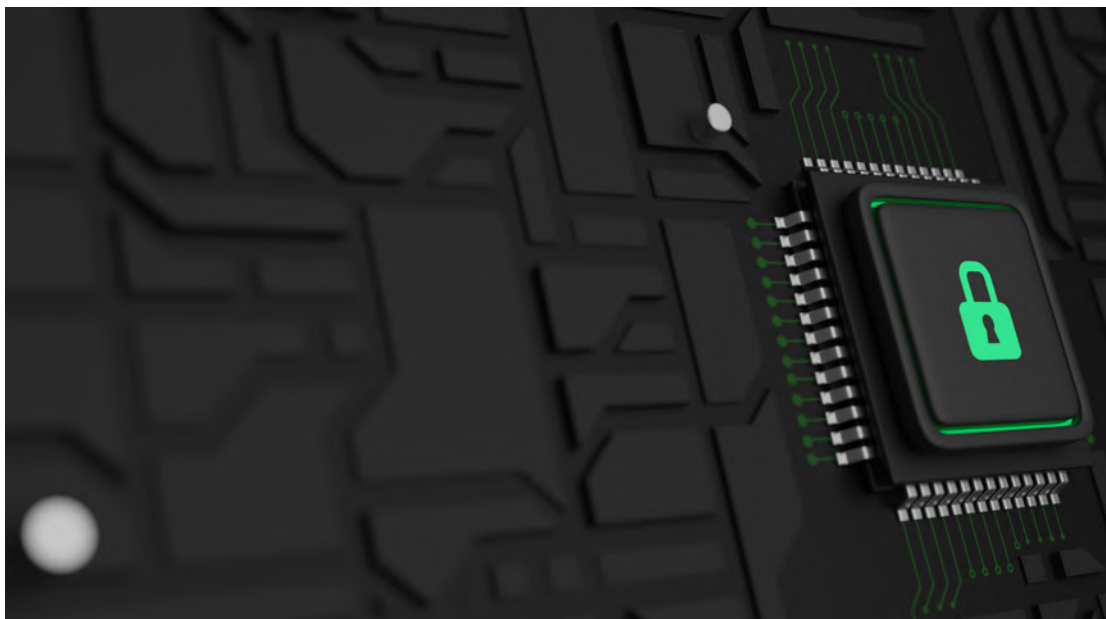
En marzo de 2023, el Hospital Clínic de Barcelona sufrió un ciberataque tipo ransomware que resultó en el robo de 4,5 terabytes de información confidencial. La Autoridad Catalana de Protección de Datos concluyó que el hospital no contaba con medidas de seguridad mínimas ni había realizado un análisis de riesgo adecuado, lo que [facilitó el ataque](#). Este incidente destaca la importancia de que los analistas de negocio integren evaluaciones de riesgo y medidas de seguridad, desde las etapas iniciales de los proyectos, para evitar interrupciones operativas y pérdidas de datos sensibles.

La incorporación de conocimientos en ciberseguridad por parte de los analistas de negocio permite prevenir una serie de problemas que podrían tener consecuencias significativas para las organizaciones: brechas de seguridad; costos por fallos; pérdida de confianza del cliente; sanciones legales e interrupciones en las operaciones.



UNATRAC HOLDING LTD

Otro caso de estudio relevante es el de Unatrak Holding Ltd, una empresa que sufrió un ataque de Business Email Compromise (BEC). Los atacantes utilizaron técnicas de ingeniería social para engañar a los



Aunque no se requiere experiencia previa en ciberseguridad para obtener el certificado IIBA® - CCA, es recomendable que los candidatos tengan una comprensión básica de la seguridad de la información y las prácticas empresariales.

empleados y obtener acceso a información confidencial, resultando en pérdidas financieras significativas. Este incidente subraya la importancia de que los analistas de negocio comprendan las amenazas cibernéticas y establezcan [medidas preventivas adecuadas](#).

Estos ejemplos demuestran cómo la falta de conocimientos en ciberseguridad por parte de los analistas de negocio puede exponer a las organizaciones a riesgos significativos, mientras que una comprensión adecuada puede prevenir ataques y proteger los activos empresariales.

CERTIFICATE IN CYBERSECURITY ANALYSIS (IIBA® - CCA)

Certificate in Cybersecurity Analysis (IIBA® - CCA) es una herramienta clave para cualquier analista de negocio que quiera destacar en el ámbito de la ciberseguridad.

Este programa, ofrecido por el International Institute of Business Analysis (IIBA)®, está diseñado específicamente para proporcionar a los analistas los conocimientos necesarios para integrar principios de seguridad en su trabajo.

REQUISITOS Y PREPARACIÓN PARA EL CERTIFICADO IIBA® - CCA

Certificate in Cybersecurity Analysis (IIBA® - CCA) es una certificación reconocida que permite a los analistas de negocio demostrar su capacidad para integrar los principios de ciberseguridad en sus proyectos. Para obtener este certificado, es importante conocer los requisitos previos, los materiales de estudio dis-

ponibles y cómo prepararse adecuadamente.

REQUISITOS PREVIOS

Aunque no se requiere experiencia previa en ciberseguridad para obtener el certificado

IIBA® - CCA, es recomendable que los candidatos tengan una comprensión básica de la seguridad de la información y las prácticas empresariales. Algunos conocimientos previos en análisis de negocio, gestión de proyectos o TI pueden ser beneficiosos para aprovechar al máximo el curso y el examen de certificación.

El examen IIBA® - CCA evalúa varias áreas clave que un analista de negocio debe conocer sobre ciberseguridad.

El examen cubre 8 Áreas de Conocimiento, las cuales están categorizadas en competencias y niveles de habilidad.

KA1: Descripción General de la Ciberseguridad y Conceptos Básicos: 14%.

KA2: Riesgos Empresariales: 14%.

KA3: Riesgos y Controles de Ciberseguridad: 12%.

KA4: Aseguramiento de las Capas: 5%.

KA5: Seguridad de Datos: 15%.

KA6: Control de Acceso de Usuarios: 15%.

KA7: Entrega de Soluciones: 13%.

KA8: Operaciones: 12%.

Para obtener información detallada sobre el proceso de certificación, los requisitos y el material de estudio, puedes visitar la página oficial de IIBA®, donde encontrarás todos los detalles sobre el certificado IIBA® - CCA, incluyendo los requisitos, el temario, la [inscripción y la programación del examen](#).

Otros recursos recomendables, serían los

“Conocimientos previos en análisis de negocio, gestión de proyectos o IT pueden ser beneficiosos para aprovechar al máximo el curso y el examen de certificación”



Un analista con competencias en ciberseguridad tiene la capacidad de prevenir problemas como brechas de seguridad, sanciones legales o interrupciones operativas, aportando tranquilidad y estabilidad a la organización.

webinars y talleres que IIBA® organiza periódicamente para abordar temas de ciberseguridad y análisis de negocio, lo que puede ser útil para prepararse y conocer las mejores prácticas en el campo.

Además, plataformas como LinkedIn Learning, Udemy y Coursera ofrecen cursos enfocados en la ciberseguridad para analistas de negocio que complementarán la formación.

Al obtener esta certificación, los analistas no solo validan sus competencias, sino que también demuestran un compromiso con la excelencia y la seguridad en un entorno empresarial cada vez más exigente.

REFLEXIONES FINALES Y PERSPECTIVA ESTRATÉGICA

En el entorno actual, donde las amenazas cibernéticas están en constante evolución, los analistas de negocio tienen un papel clave en la construcción de soluciones empresariales que no solo sean funcionales, sino también seguras. La integración de conocimientos de ciberseguridad en su conjunto de habilidades no sólo les permite prevenir riesgos y garantizar el cumplimiento normativo, sino también aportar un valor estratégico significativo a sus organizaciones.

La formación en ciberseguridad, como la que ofrece **Certificate in Cybersecurity Analysis (IIBA® - CCA)**, transforma al analista de negocio en un profesional integral. Este no sólo conecta las necesidades del negocio con las soluciones tecnológicas, sino que también protege la integridad de los datos, la reputación empresarial y la confianza de los clientes.

Además, un analista con competencias en ciberseguridad tiene la capacidad de prevenir problemas como brechas de seguridad, sanciones legales o interrupciones operativas, aportando tranquilidad y estabilidad a la organización. Esta capacidad de anticiparse a los riesgos y diseñar estrategias seguras posiciona al analista como un líder valioso en la transformación digital de las empresas.

En última instancia, invertir en habilidades de ciberseguridad no es solo un paso hacia la mejora profesional del analista, sino una garantía de que las empresas pueden crecer de manera sostenible en un mundo cada vez más interconectado y expuesto a amenazas. Un analista de negocio con conocimientos en ciberseguridad es más que un facilitador de proyectos: es un guardián de la resiliencia y el éxito organizacional.



Paulina Ziolk
Senior IT y analista de negocio. Prince2® y Agile Product Ownership. Voluntaria del Área de Comunicación y Marketing de IIBA® Spain Chapter

Cómo añadir Continuing Development Units (CDUs) a tu perfil de IIBA®

Por [Halyna Tsymbal](#). Lead Business Transformation Analyst

Una vez que comiences a pensar en la certificación profesional, te darás cuenta rápidamente de que es importante recopilar y agregar Unidades de Desarrollo a tu perfil de IIBA®. Recuerda que existen dos tipos de unidades de desarrollo: horas de desarrollo profesional y unidades de desarrollo continuo (CDUs).

LAS HORAS DE DESARROLLO PROFESIONAL SON NECESARIAS PARA

- Obtener la certificación de Nivel 2 - CCBA®: 21 horas de desarrollo profesional (dentro de los últimos 4 años).
- Obtener la certificación de Nivel 3 - CBAP®: 35 horas de desarrollo profesional (dentro de los últimos 4 años).

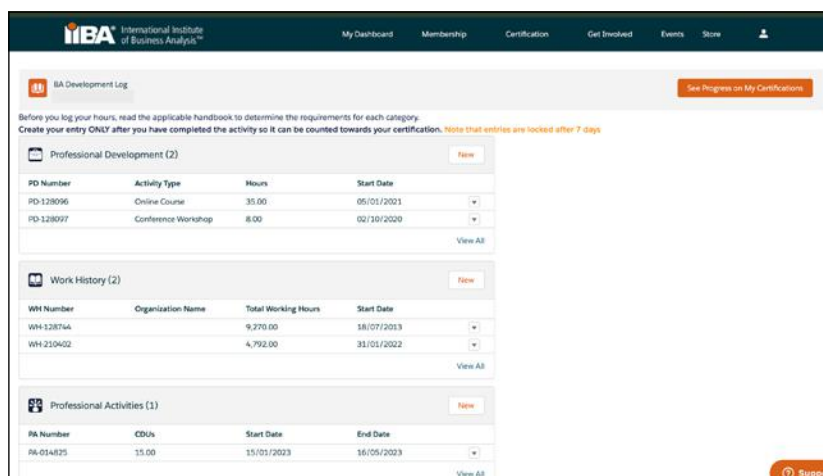
LAS UNIDADES DE DESARROLLO CONTINUO (CDU) SON NECESARIAS PARA

- Recertificación de Nivel 2 - CCBA® o Nivel 3 - CBAP®: Un mínimo de 60 CDUs cada tres años a partir de la fecha de certificación. Más información en los manuales de recertificación: [CCBA](#) y [CBAP](#).
- Recertificación de las designaciones IIBA®-AAC e IIBA®-CBDA: Un mínimo de 20 CDUs cada año a partir de la fecha de certificación. Los manuales de recertificación están disponibles aquí: [AAC](#) y [CBDA](#).

Una vez que hayas obtenido tus horas de desarrollo profesional o tus CDUs, es momento de añadirlas a tu registro de desarrollo en el perfil de IIBA®. Para hacerlo, debes iniciar sesión en tu perfil en el [portal de IIBA](#) y abrir la página Certificación -> Log My Hours.



Esto te llevará a tu registro de desarrollo como analista de negocio, BA Development Log, imagen en la siguiente columna.



Las horas de desarrollo profesional deben registrarse en la sección "Professional Development", mientras que las CDUs deben registrarse en la sección correspondiente según el tipo, tal como se indica en los manuales de recertificación mencionados anteriormente. Recuerda: Si asististe a un webinar de IIBA® en vivo, las CDUs obtenidas deben registrarse en la sección "Professional Development -> Other". Guarda el correo electrónico de "Gracias por asistir a este webinar" como prueba de tu participación. Si el webinar de IIBA® no fue asistido en vivo (es decir, es un webinar archivado), las CDUs obtenidas deben registrarse en la sección "Self-directed Learning", y no es necesario presentar pruebas.

AHORA, TE MOSTRAREMOS CÓMO AGREGAR CDUS PARA ACTIVIDADES DE VOLUNTARIADO

Después de completar una actividad oficial de voluntariado, recibirás un correo electrónico con toda la información necesaria para añadir tus CDUs. Para añadirlas, debes desplazarte hacia abajo en tu registro de desarrollo como analista de negocio (BA Development Log) hasta la sección "Volunteer Service" y hacer clic en el botón "New" en la esquina superior derecha de la sección.

Deberás completar la información requerida (proporcionada en el correo electrónico)

Y seleccionar las áreas de conocimiento mencionadas.

Después de hacer clic en el botón “Save”, verás una ventana emergente de confirmación indicando que todo se ha añadido correctamente:

Y verás que las CDUs añadidas ahora son visibles en la sección correspondiente:

VS Number	Organization Name	Hours	Start Date
VS-006442	IIBA	30.00	27/09/2022
VS-013168	IIBA	10.00	01/09/2024

Una vez que hayas registrado exitosamente tus CDUs en tu perfil de IIBA®, asegúrate de revisar tus entradas para verificar su exactitud y completitud. Verifica las fechas, categorías y evidencias de apoyo para garantizar que estén alineadas con las directrices de IIBA®. Mantener tu documentación organizada te ahorrará tiempo durante auditorías o revisiones de recertificación.

Recuerda, tu crecimiento profesional como analista de negocio se refleja en las activi-



dades de desarrollo que persigues. Realizar un seguimiento y agregar tus CDUs regularmente no solo simplifica la recertificación, sino que también te ayuda a mantenerte al tanto de tu progreso y logros. Mantente proactivo participando en oportunidades de aprendizaje como webinars, talleres y cursos para seguir desarrollando tu experiencia. Con la plataforma integral de IIBA®, mantener y mostrar tu desarrollo profesional es más sencillo que nunca. Si encuentras dificultades al actualizar tu perfil o tienes preguntas sobre las actividades elegibles, consulta el [Manual de Recertificación de IIBA®](#) o contacta al equipo de soporte de IIBA® para obtener asistencia.



Halyna Tsymbal
Lead Business Transformation Analyst. CBAP®.
Voluntaria del Área de Desarrollo Profesional de IIBA® Spain Chapter

Únete a IIBA® Spain Chapter

Siendo miembro de [IIBA® Spain Chapter](#) contarás con apoyo en tu carrera y obtendrás oportunidades de crecimiento profesional continuo. No solo tendrás acceso a recursos exclusivos, sino que también te conectarás con una comunidad activa de analistas de negocio a nivel global.



Formar parte de IIBA® Spain te abre un mundo de innumerables recursos y la posibilidad de crecer dentro del campo del Análisis de Negocio en español.

48

Formarás parte de una red internacional que te permitirá intercambiar experiencias y conocimientos con otros profesionales, y compartirás una red que te conectará con todos los capítulos del [IIBA®](#) en el mundo. Además, accederás a innumerables recursos que te ayudarán a impulsar tu desarrollo profesional y a mantenerte al día en las últimas tendencias del análisis de negocio. Los beneficios más importantes a los que puedes acceder como miembro del Capítulo de IIBA® Spain son:

- **Información actualizada** sobre productos y servicios del IIBA®.
- **Acceso exclusivo** a bibliografía y materiales especializados en Análisis de Negocio.
- **Orientación Profesional** personalizada para ayudarte en tu trayectoria laboral.
- **Asesoramiento especializado en Transformación Digital**, adaptado a las necesidades de tu organización.
- Oportunidad de **compartir conocimientos** y colaborar con otros países europeos y de habla hispana.
- Participación en **eventos, congresos y seminarios** a nivel local e internacional, tanto presenciales como en línea.
- **Acceso a la principal red de networking** en nuestra disciplina, conectando con expertos de todo el mundo.
- **Descuentos exclusivos** en eventos organizados por IIBA® Spain y otros capítulos.
- **Oportunidades de voluntariado** para contribuir y obtener experiencia valiosa

en proyectos de análisis de negocio.

- **Reconocimiento profesional** que te ayudará a impulsar tu currículum y mejorar tu perfil.
- Acceso a **talleres y seminarios web en línea**, tanto locales como internacionales, con la posibilidad de ver las grabaciones a demanda.
- **Apoyo en el mantenimiento de certificaciones IIBA®**, ayudándote a cumplir con los requisitos de recertificación.
- Acceso a **oportunidades de empleo** exclusivas para miembros.

Para unirse a nuestro Capítulo, es necesario ser un miembro activo del IIBA®. Las tarifas de membresía son válidas por un período de 1 año y están sujetas a renovaciones anuales, con la posibilidad de seguir disfrutando de todos los beneficios y recursos.

Puedes [entrar aquí](#) para completar los tres sencillos pasos que te integrarán como miembro de IIBA® Spain Chapter y te abrirán las puertas a un mundo de oportunidades.

Si tienes alguna duda o necesitas más información, puedes escribir un email a nuestro compañero responsable de Membresía y Desarrollo Profesional, [Ignacio Periquet](#), en membresia@spain.iiba.org. Él estará encantado de ayudarte en todo lo que necesites.

¡CONTRIBUYE, CRECE Y COMPARTE CON IIBA® SPAIN CHAPTER!

Nada de lo que hacemos sería posible sin nuestros equipos de voluntariado



49

Descubre cómo el voluntariado en Análisis de Negocio puede impactar positivamente en tu carrera y en la comunidad. Exploramos experiencias, beneficios y oportunidades de voluntariado en el campo del Análisis de Negocio. ¡Únete y haz la diferencia!

Gracias a nuestros voluntarios y voluntarias y a las aportaciones de nuestros miembros crecemos, compartimos y contribuimos a nuestra profesión de analistas de negocio desde IIBA® Spain Chapter. Su compromiso y dedicación son la base de nuestro éxito colectivo. Con su apoyo continuo, fortalecemos nuestra comunidad y avanzamos en la excelencia del Análisis de Negocio en España.

Nuestros voluntarios y voluntarias:

Área de Comunicación y Marketing:

[Paulina Ziólek Bertello](#)
[Orland Pomares Latorre](#)
[Chi Zang](#)
[Óscar Santos](#)
[Gonzalo Carabaña](#)

Área de Desarrollo Profesional:

[Sergio Ruiz](#)
[Halyna Tsymbal](#)
[Vanessa Álvarez](#)
[Malgorzata Nizioł](#)

Área de Membresía:

[Agustín Ruiz](#)

Área de Planificación de Eventos:

[Jorge López](#)

Especialmente agradecidos desde [IIBA® Spain Chapter](#) al equipo de Comunicación y Marketing dirigido por nuestra Vicepresidente de Comunicación y Marketing, [Cristina Fdez Araújo](#), por hacer posible esta publicación.

¡Te esperamos en nuestro próximo número!

Nuestro equipo de voluntarios hace posible que, desde diferentes áreas, el ilusionante proyecto de IIBA® Spain Chapter pueda salir adelante. Muchas gracias a todos por vuestro tiempo y dedicación.



linkedin



web



youtube

www.spain.iiba.org

**¡Estamos haciendo
Historia con el
Análisis de Negocio
en España y eres
parte de ello!**