

RAN!

REVISTA DEL ANALISTA DE NEGOCIO

#01 • Mayo 2024

Actualidad

Con foco especial en los capítulos de Polonia, México y Colombia

IIBA® Spain Chapter

La Junta Directiva nos explica su trabajo

Eventos

Nuestras actividades pasadas y las que os proponemos para próximas fechas

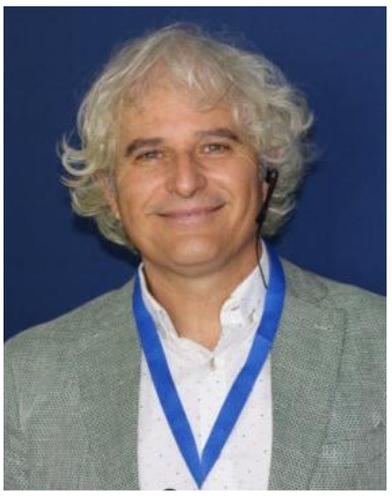
Patrocinadores

La Escuela Politécnica Superior y la Universidad Nebrija

Entrevista con

Delvin Fletcher

Presidente y CEO de IIBA® Global



Editorial

Cómo hemos llegado hasta aquí

En octubre de 2021, junto a mi equipo de la actual Junta Directiva de IIBA[®] Spain Chapter, nos embarcamos en una propuesta ambiciosa: “España debía ponerse al mismo nivel que otros países en el Análisis de Negocio, ya que hacía 20 años que se había establecido IIBA[®] a nivel internacional”. En este contexto, queríamos y debíamos sentar las bases para que existiera una representación oficial en nuestro país de IIBA[®] Global, la principal asociación internacional en Análisis de Negocio: IIBA[®] Spain Chapter.

En el camino, gracias a Iván Zamarrón, con el que comparto desde hace años amistad y mi pasión por el Análisis de Negocio, pudimos contar con el valiosísimo apoyo de la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Nebrija como Patrocinador Fundacional. Su decano, Juan Carlos Arroyo y su Rector, Juan Muñiz, nos aportaron la visión académica y de investigación. Nuestra propuesta se convertía, en este momento, en mucho más ambiciosa y valiosa.

Como un gran equipo, trabajamos en los entregables del exhaustivo proceso de solicitud a IIBA[®] Global para constituirnos como capítulo, con un altísimo grado de desafío, especialmente porque ya se había intentado constituirlo años atrás con otros interesados y no fue posible. Además, competíamos con otra propuesta alternativa a la nuestra.

Después de un enorme esfuerzo, innumerables reuniones y exhaustivas sesiones de cualificación por parte del IIBA[®], 1 año y 8 meses después, nos comunicaba oficialmente que nuestra propuesta había sido la seleccionada provisionalmente y podíamos avanzar hacia la siguiente fase para presentar, formalmente, la solicitud de creación del capítulo.

Tras ultimar los detalles finales de la solicitud el 23 de agosto de 2023, recibíamos la noticia tan ansiada y merecida, la recompensa a todo nuestro trabajo: ¡IIBA[®] Spain Chapter era oficialmente registrado en Canadá como representante oficial del IIBA[®] en España!

Desde entonces, hemos cumplido hitos muy relevantes, recibiendo las felicitaciones de los líderes internacionales de IIBA[®] Global. Nuestras publicaciones en LinkedIn y web y nuestros eventos son ya habituales y los principales impulsores de nuestra disciplina en España. Tenemos la firme intención de ser el lugar de encuentro favorito de todos nuestros miembros, interesados y seguidores.

Hoy, con el lanzamiento del primer número de nuestra revista digital, afianzamos la fase de aceleración, centrando nuestros principales esfuerzos en el papel difusor de IIBA[®] Spain Chapter en nuestro país y en los de influencia hispanohablante.

Aprovecho para agradecer a los presidentes de IIBA[®] Colombia e IIBA[®] México su colaboración en la creación de nuestro capítulo con sus valiosos consejos. Ambos contribuyen hoy en nuestra revista junto a IIBA[®] Polonia, este último como primer capítulo internacional en aparecer en nuestras páginas.

Con la participación también en el primer número de nuestro Presidente y CEO de IIBA[®] Global, Delvin Fletcher, queda patente su apoyo incondicional y la representatividad internacional de IIBA[®] Spain. Le agradecemos enormemente el tiempo que ha dedicado a concedernos una entrevista excepcional y tremendamente interesante.

Nuestro patrocinador, EPS de la Universidad Nebrija, tendrá un lugar destacado habitualmente en nuestras páginas, aportando su visión holística e integradora del Análisis de Negocio desde el mundo politécnico y universitario.

Para concluir, mi más sincero agradecimiento a nuestros fantásticos equipos de voluntariado y a quienes nos habéis apoyado para ser una realidad.

Rafa Pagán

Presidente IIBA[®] Spain Chapter
PhD (Cand). CBAP, CPOA. AAC.
Analista de Negocio.
Director de Programas. Trainer.

CONTENIDOS

MAYO 2024

RAN!

REVISTA DEL ANALISTA DE NEGOCIO

#01

EN PORTADA ENTREVISTA

Delvin Fletcher, Presidente y CEO de IIBA®

LA ACTUALIDAD DEL ANALISTA DE NEGOCIO

Próximas conferencias y eventos

EL ARTÍCULO DEL MES

A cargo de Rafa Pagán sobre el Análisis de Negocio

LA JUNTA DIRECTIVA DE IIBA® SPAIN NOS CUENTA

Desde sus áreas de responsabilidad

EVENTOS CELEBRADOS DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Mucha actividad desarrollada los últimos meses

FORMA PARTE DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Cómo puedes unirse a nuestra organización

LA ACTUALIDAD DE IIBA® SPAIN CHAPTER

Membresía para estudiantes y patrocinadores

EL ANÁLISIS DE NEGOCIO EN EL MUNDO

Este mes centrados en Polonia, Mexico y Colombia

EL ESPACIO DE NUESTRO PATROCINADOR FUNDACIONAL

Escuela Politécnica Superior y Universidad Nebrija

PRÓXIMOS EVENTOS DE IIBA® SPAIN CHAPTER

El I Congreso Anual está a la vuelta de la esquina

NUESTRA ACTIVIDAD EN REDES SOCIALES

La web y LinkedIn, puntos clave de comunicación

AGRADECIMIENTOS AL EQUIPO DE VOLUNTARIADO

Sin ellos, nada de esto sería posible

3



Presidente: Rafa Pagán Rodríguez • **Junta directiva:** Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado de Cabo, Ángeles Gómez Torreadrao, Cristina Fernández Araújo

Directora revista: Cristina Fernández • **Director Adjunto:** Óscar Santos • **Comité editorial:** Gonzalo Carabaña, Paulina Ziolek, Orland Pomares, Chi Zhang, Óscar Santos

© **IIBA® Spain Chapter**, asociación profesional de analistas de negocio en España, filial de IIBA® Global con sede en Canadá

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

La membresía de estudiante de IIBA® te va a permitir desarrollar habilidades profesionales 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 nuestra responsable de Membresía en España, Sara Estirado, en el email membresia@spain.iiba.org

Próximo evento informativo en IIBA® Global para estudiantes

Descubre una de las profesiones de más rápido crecimiento hoy y desbloquea tu potencial como agente de cambio en el mundo empresarial. ¿Tienes interés en conocer la carrera como profesional del Análisis de Negocio? ¿Alguna vez te has preguntado hacia dónde podrían llevarte las habilidades de esta disciplina?

[¡Regístrate para nuestra próxima sesión informativa para estudiantes!](#)

Únete a nosotros en este webinar para conocer la profesión, los nuevos desarrollos, desafíos y oportunidades laborales, que incluyen:

- Cómo ingresar en la profesión y los mitos comunes.
- El papel de los profesionales del Análisis de Negocio en impulsar el cambio organizacional.
- Industrias y empresas que buscan profesionales con experiencia en Negocio.
- Habilidades cruciales para el éxito en el panorama empresarial actual.
- Certificaciones de prestigio internacional para los profesionales del Análisis de Negocio.



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

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.

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 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.

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

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

Próximas conferencias y eventos de Análisis de Negocio Nacional

Primer Congreso Anual IIBA[®] Spain Chapter. Más información en página 27.

19 de junio. De 16:00 a 20:00.

Sala Auditorio. Escuela Politécnica Superior Universidad Nebrija (Madrid)

Internacional

BA & Beyond

Séptima edición de la conferencia BA & Beyond, en cuatro países

Del 28 de mayo al 6 de junio

Información y registro pulsa [aquí](#).

BA & Beyond, conecta competencias básicas de Análisis de Negocio, como análisis de procesos e información y elicitación y gestión de requisitos con competencias relacionadas como el diseño de la experiencia del cliente y la propiedad de productos. Además de conectar el análisis con la estrategia, arquitectura, agilidad, gestión de productos, diseño organizacional, innovación y más.

Fiel a su lema “Conectar/Interactuar/Actuar”, una variedad de formatos garantiza que los participantes obtengan nuevas ideas y conocimientos sobre cómo convertirlos en ventajas tangibles.

Los miembros individuales de IIBA[®] obtienen un descuento de 50 euros.

IIBA[®] Global Events Series

Conferencia “Impacto del Análisis de Negocio”

19, 21 y 22 de junio | Presencial y virtual

Información y registro pulsa [aquí](#).

¿Estás buscando desbloquear todo tu potencial como profesional en Análisis de Negocio? La conferencia Impacto del Análisis de Negocio es el evento ideal para ti. Asiste a este evento híbrido de tres días para aprender consejos prácticos de expertos de la industria y conectar con profesionales líderes que pueden ayudarte a llevar tus habilidades al siguiente nivel. No te pierdas esta oportunidad única para ampliar tus conocimientos y establecer redes con los mejores profesionales de la disciplina. Recuerda, mejorar tus habilidades y avanzar en tu carrera se trata de aprovechar cada oportunidad para aprender y crecer. Únete a nosotros en la conferencia Impacto del Análisis de Negocios y descubre el potencial que hay dentro de ti.

IIBA[®] Global. Eventos para miembros

Conoce a los candidatos a la Junta Directiva de IIBA[®] Global que se elegirán el 4 de junio

22 de mayo | 12:00 - 13:00 ET

21ª Reunión Anual General (AGM) y Elección de la Junta Directiva de IIBA[®] a través de webcast

4 de junio | 12:00 - 13:00 ET

Festival de Análisis de Negocio en Australia y Nueva Zelanda, online y presencial

14-18 de octubre | [Pulsa aquí](#) para más info

Cómo utilizar la IA y el aprendizaje automático para la gestión de datos

5 de junio | 12:00 - 13:00 ET

Información y registro de los otros tres eventos para miembros pulsando [aquí](#).

Inversión récord de Microsoft en España



Microsoft ha anunciado el pasado mes de febrero una inversión récord de 1.950 millones de euros en España, marcando su compromiso más significativo en el país en 37 años. Esta inversión se centrará en el desarrollo de infraestructura de inteligencia artificial (IA) y nube, incluyendo la apertura de una Región Cloud en Madrid y un Campus de Centros de Datos en Aragón. La colaboración con el gobierno español busca promover la IA responsable, la innovación y reforzar la ciberseguridad. Este proyecto promete un impacto económico significativo, potencialmente, contribuyendo con 8.400 millones de euros al PIB español y generando 69.000 empleos para el período 2026-2030.

Irlanda tiene la economía con mayor productividad

En términos económicos, la productividad se mide por cuánto valor añade un trabajador a los bienes o servicios que produce. Algunos trabajadores tienen la capacidad de agregar más valor que otros. Por ejemplo, mientras un empleado en un café está limitado por lo que las personas están dispuestas a pagar por la comida y bebida que venden, alguien en una multinacional tecnológica o farmacéutica puede estar involucrado en productos y servicios de mayor valor, lo que aumenta su productividad en términos oficiales.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) clasifica a Irlanda como el país más productivo del mundo. ¿Cuál es su secreto? Además de la eficiencia tecnológica, Irlanda se beneficia de ser la sede de muchas empresas multinacionales. Estas compañías, apuntan alto y contribuyen significativamente a la economía. La juventud de su población también juega un papel importante, con el 33% de los habitantes irlandeses teniendo menos de 25 años. Así que, mientras disfrutamos de una pinta de



Guinness, recordemos que detrás de esta cerveza negra seca hay una economía vibrante y altamente productiva que sigue dejando huella en el mundo.

Más información en: <https://www.bbc.com/mundo/articulos/clj96g-87g4wo>

Transformar el negocio y medir el progreso

Las organizaciones que consiguen una transformación sobresaliente no eligen entre desempeño integral o reinención del negocio. Persiguen ambos objetivos.

Según un informe de la consultora McKinsey “el volátil entorno empresarial actual continúa desafiando a las organizaciones, independientemente de su tamaño, industria o área geográfica”.

El informe resalta que las tendencias revelan que los recién llegados digitales están capturando una porción creciente del mercado en todas las industrias; las estrategias enfocadas en el ecosistema están cobrando relevancia; y las compañías comprometidas con los estándares medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) están volviéndose cada vez más atractivas, tanto para los trabajadores, como para los inversores.

El estudio de McKinsey sobre la resiliencia corporativa subraya que en períodos de incertidumbre es crucial que los líderes y las empresas busquen de forma proactiva las oportunidades, al mismo tiempo que gestionan los riesgos de manera efectiva.

Los líderes exitosos están llevando a cabo una transformación en sus empresas para adaptarse a esta coyuntura y van más allá de simplemente reducir gastos o revisar sus operaciones principales; están reinventando toda la organización. Esto implica no solo mejorar el desempeño financiero, sino también enfocarse en la experiencia del cliente, la satisfacción de los empleados y generar un impacto positivo en la sociedad.

Las empresas que lideran con éxito transformaciones en el negocio muestran cinco características comunes. Estas compañías:

1. Adoptan una mentalidad ambiciosa, estableciendo metas audaces y objetivos de creación de valor que superan 2,7 veces el valor inicialmente estimado.
2. Actúan en varios frentes simultáneamente, generando más del 50% del valor de la transformación a través de iniciativas de aumento de ingresos.
3. Operan con rapidez y revitalizan los procesos, logrando aproximadamente el 75% del valor total durante el primer año.



4. Se centran en iniciativas de todos los tamaños; cerca del 55 % del valor de la transformación proviene de pequeñas iniciativas que representan, en promedio, menos del 0,5 % del potencial total.
5. Cultivan una cultura que fomenta el cambio, lo que se traduce en una rentabilidad total superior para los accionistas (tres veces más alta que el promedio de sus competidores).

Para más información:
<https://hiretail.es/analisis-y-estudios/transformar-el-negocio-y-medir-el-progreso>

Según el análisis de McKinsey, estas transformaciones representan sólo el 5% del total, pero multiplican el valor por 4,5.

En un sentido más estratégico, las transformaciones verdaderamente transformadoras logran un equilibrio hábil entre la mejora integral del rendimiento y la reinención del negocio, alcanzando la excelencia en ambos aspectos.



Desafíos del Análisis de Negocio en Polonia

Por [Agnieszka Balcerzak](#), Presidente de IIBA® Poland Chapter Traducción: [Paulina Ziolek](#)

Tal y como comenta Agnieszka Balcerzak, Presidente de IIBA® Poland Chapter, el principal desafío para los analistas de negocio en Polonia es el relativamente bajo nivel de comprensión de la disciplina, tanto por parte de las organizaciones, como de los reclutadores.

A menudo se encuentran anuncios de trabajo donde el concepto de Análisis de Negocio se confunde con análisis de datos o, incluso, análisis financiero. La barrera del idioma también es un problema: lamentablemente, el inglés no suele estar en un nivel suficiente para descubrir nuevos aspectos o tendencias por uno mismo, por lo que el flujo de conocimiento, a menudo, se limita al enfoque clásico.

A pesar de ello, los analistas de negocio en Polonia están definitivamente bien motivados, a menudo incluso mucho más enfocados en el aprendizaje y el perfeccionamiento de sus habilidades que sus colegas de la Unión Europea.

Sin embargo, la barrera del idioma hace que el flujo de información y tendencias más recientes esté algo retrasado.

Esto también afecta al relativamente bajo nivel de centros de competencia en Polonia y su enfoque, más en la experiencia en un área comercial específica, que en las metodologías de Análisis de Negocio. Sin embargo, también se observa una tendencia al alza en el interés de las organizaciones por el Análisis de Negocio, un aumento significativo en la demanda de capacitación y del número de certificaciones

¿Cómo IIBA® Poland Chapter quiere influir en la situación actual de Análisis de Negocio en Polonia?

El principal objetivo estratégico del Capítulo de IIBA® Poland en los próximos años es apoyar la promoción de la conciencia del rol del analista de negocio, la promoción del BABOK® Guide, las metodologías ágiles, la difusión del conocimiento y el proceso de



Agnieszka Balcerzak
Presidente de IIBA®
Poland Chapter.

mentoring, así como la creación de la comunidad más grande de desarrollo de analistas de negocio en esta parte de Europa.

Desde IIBA® Poland Chapter nos cuenta que el objetivo lo quieren conseguir a través de numerosos eventos y acciones, como su primera conferencia sobre Análisis de Negocio organizada el año pasado desde el capítulo, que contó con la presencia de muchos expertos y que pudo ofrecer una alternativa maravillosa para el desarrollo independiente a muchos analistas.

En marzo de 2024, se completó el primer ciclo del Programa de Mentoring, donde los analistas más experimentados compartieron su conocimiento y apoyaron a sus colegas más jóvenes. La iniciativa tuvo un gran interés y se continuará en el futuro.

También se lanzó el Grupo de Estudio BABOK® y en los próximos pasos está planificado traducir el BABOK® Guide al polaco, lo que definitivamente facilitaría la transferencia de conocimiento.

El estado del Análisis de Negocio en Polonia: Avances y Retos

Por [Paulina Ziolek](#)

En el dinámico ecosistema tecnológico de Polonia, el Análisis de Negocio desempeña un papel crucial en la optimización de procesos, la toma de decisiones estratégicas y la generación de valor para las empresas de tecnología de la información (TI).

En un país que ha experimentado un crecimiento significativo en su sector tecnológico en los últimos años, el Análisis de Negocio se ha convertido en un pilar fundamental para las empresas que buscan mantenerse competitivas en un mercado globalizado y en constante evolución. Sin embargo, este campo también enfrenta desafíos que requieren atención y soluciones innovadoras.



CRECIMIENTO Y ADOPCIÓN

Polonia ha surgido como uno de los centros tecnológicos más vibrantes de Europa Central y Oriental, atrayendo inversiones y talento de todo el mundo. Con una sólida infraestructura de TI y una fuerza laboral altamente cualificada, el país ha experimentado un crecimiento exponencial en el sector de la tecnología de la información en las últimas décadas. Esta expansión ha generado una creciente demanda de analistas de negocio dentro de las empresas de TI, ya que buscan aprovechar al máximo sus datos para impulsar la innovación y el crecimiento empresarial.

La adopción del Análisis de Negocio en el ámbito de la tecnología de la información en Polonia ha sido generalizada, con empresas de todos los tamaños y sectores reconociendo su valor estratégico. Desde startups emergentes hasta corporaciones multinacionales, la aplicación de técnicas analíticas para comprender mejor el comportamiento del usuario, mejorar la experiencia del cliente, optimizar la eficiencia operativa y anticipar tendencias del mercado se ha convertido en una prioridad.

DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

A pesar del crecimiento y su adopción generalizada, el Análisis de Negocio en el sector

de la tecnología de la información en Polonia enfrenta varios desafíos específicos.

Uno de los principales es la escasez de talento especializado en análisis de datos y ciencia de datos. A medida que la demanda de profesionales con habilidades en Análisis de Negocio continúa creciendo, las empresas se enfrentan a la competencia por reclutar y retener a los mejores talentos en un mercado altamente competitivo.

Además, la rápida evolución de la tecnología y las herramientas de análisis de datos presenta un desafío constante para las empresas de TI en Polonia.

Mantenerse al día con las últimas tendencias y herramientas en un entorno en constante cambio requiere una inversión continua en capacitación y desarrollo de habilidades para el personal.

Sin embargo, estos desafíos también presentan oportunidades para la innovación y el crecimiento en el campo del Análisis de Negocio en el sector de la tecnología de la información en Polonia.

La colaboración con instituciones educativas y programas de capacitación especializados

“La disciplina del Análisis de Negocio en Polonia está experimentando un crecimiento notable, con una creciente demanda y reconocimiento”

puede ayudar a cerrar la brecha de habilidades y fomentar el desarrollo de una fuerza laboral altamente cualificada en análisis de datos. Además, la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y el análisis predictivo ofrecen un potencial significativo para empresas que buscan diferenciarse en el mercado y ofrecer soluciones innovadoras a sus clientes.

TENDENCIAS EMERGENTES

En el sector de la tecnología de la información en Polonia, varias tendencias emergentes están dando forma al panorama del Análisis de Negocio:

1. Inteligencia artificial y aprendizaje automático: El uso de algoritmos de aprendizaje automático para el análisis predictivo y la generación de ideas está ganando tracción en empresas líderes en Polonia. Estas tecnologías están siendo aplicadas en áreas como la personalización del cliente, la detección de fraudes y la optimización de la cadena de suministro.
2. Analítica avanzada en tiempo real: La capacidad de analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real está permitiendo a las empresas tomar decisiones más ágiles y basadas en datos. Esto es especialmente relevante en sectores como el comercio electrónico y las telecomunicaciones.
3. Énfasis en la ética y la seguridad de los datos: Con el aumento de la conciencia sobre la privacidad de los datos y la ética en el uso de la información, las empresas en Polonia están priorizando la seguridad de los datos y la transparencia en sus prácticas de análisis.

DEMANDA DE EMPLEO EN 2023

Según los datos recopilados en 2023 (Informe sobre el mercado de trabajo IT en 2023, No Fluff Insights), se observa una alta demanda de profesionales en diversas categorías de

tecnología de la información en Polonia. Las cifras muestran que las categorías más buscadas en ese año fueron las que se muestran en el gráfico al final de la página.

Estos datos reflejan la reciente demanda de profesionales en áreas específicas de tecnología de la información, lo que subraya la importancia de desarrollar habilidades especializadas en respuesta a las necesidades del mercado laboral en constante evolución.

En cuanto a los analistas de negocio, en 2023 representaron aproximadamente el 4,5% de todas las ofertas de empleo en el sector de la tecnología de la información. Si bien esta proporción se mantiene constante a lo largo de los años, cabe destacar que, en términos absolutos, la cantidad de estos profesionales en Polonia se estima en alrededor de 23,000 personas, lo que posiciona como una fuerza significativa en el mercado laboral de TI.

En conclusión, el Análisis de Negocio en el sector de la tecnología de la información en Polonia juega un papel fundamental en la creación de valor empresarial y la innovación tecnológica. A medida que el país continúa consolidando su posición como un centro tecnológico de clase mundial, el Análisis de Negocio seguirá desempeñando un papel crucial en el impulso del crecimiento y la competitividad en el mercado global.

Sin embargo, para aprovechar al máximo el potencial del Análisis de Negocio, las empresas deben abordar los desafíos actuales y aprovechar las oportunidades emergentes para fortalecer y expandir sus capacidades en este campo en constante evolución.

Aunque persisten desafíos en términos de talento y madurez de las prácticas empresariales, el país está bien posicionado para capitalizar las oportunidades emergentes en este campo y seguir impulsando la innovación y la competitividad en el panorama empresarial global.



Fuente: <https://www.linkedin.com/pulse/rok-w-na-5-wykresach-no-fluff-jobs-uk3xf/>

El Business Analysis en las MiPyME's por IIBA® Mexico

Por **Gustavo Mauricio Núñez Avendaño**. VP IIBA® Mexico City Chapter

Las MiPyME's tienen el deseo de impulsar su desarrollo empresarial para impactar positivamente en su crecimiento y fortalecimiento en las industrias en las que compiten. Esto pasa desde que el emprendedor/empresario tiene su idea de negocio y la va desarrollando en el tiempo. Pero, en este camino surgen muchas preguntas: ¿cómo debo hacerlo?, ¿qué ruta seguir?, ¿quién me puede ayudar? entre muchas otras más. Por lo anterior, hoy ponemos sobre la mesa de las MiPyME's qué es el Business Analysis y cómo puede ayudar a responder estas preguntas para encontrar un camino a su crecimiento y fortalecimiento.

El contexto interno y externo que viven las empresas de manera inherente es cumplir con marcos normativos que les permitan una continuidad en sus operaciones. Por ello, debemos entender que la formalidad sale más barata que la informalidad y con beneficios de mejora continua para lo que se dedica mi organización. Teniendo como premisa esta afirmación de la formalidad, las MiPyME's deben comprender qué es el Business Analysis y cómo es necesario tenerlo en cuenta en sus operaciones y en la formación de sus colaboradores.

Dicho esto, las empresas deben comprender que el Business Analysis ayuda a atender el cumplimiento normativo de las diferentes materias en las que las empresas se ven beneficiadas en su desarrollo empresarial. De igual forma, es una práctica vinculada a las competencias de las personas que permite el cambio en un contexto organizacional, definiendo necesidades y recomendando soluciones que entreguen valor a las partes interesadas.

Pero, ¿cuáles son esos cumplimientos normativos?, ¿cuál es ese contexto organizacional?, ¿quién me los pide?, ¿lo debo atender?, ¿me sale más caro?, ¿esto cómo me ayuda a crecer? Como verán, más preguntas una vez que entendemos qué es el Business Analysis y cómo es ahí donde debemos focalizar nuestra atención para tener una adopción ajustada a las necesidades de cada empresa.

Con lo anterior, debemos entender que necesitaremos cumplir con temas fiscales, labora-



El “compliance” es el conjunto de estos elementos que me ayudan a satisfacer las necesidades de las partes interesadas del know-how de mi empresa

les, administrativos, operativos y legales, entre otros, para dar confianza a nuestros clientes, proveedores, colaboradores y autoridades. Para hacerlo, tendremos que implementar políticas, procesos, procedimientos y controles que verán nacer los “compliance” que necesita mi empresa, teniendo como soporte el Business Analysis.

Entonces, debemos entender que el “compliance” es el conjunto de estos elementos que me ayudan a satisfacer las necesidades de los interesados del know-how de mi empresa y, con ello, identificaremos los recursos que debemos adoptar y que me darán un control interno y externo de mi organización.

Es ahí donde el Business Analysis suma valor a nuestro crecimiento y fortalecimiento, consiguiendo que la formalidad sea más barata que la informalidad.

Muchos empresarios y emprendedores atendemos estos temas de manera autodidacta. Como desde el momento de la constitución de mi empresa debo cumplir con ese contexto interno y externo, es necesario tener un “compliance” identificado en mi empresa que atienda y ayude al cumplimiento de mis objetivos, ganando competitividad en la industria en la que me desempeño.

Concluyo afirmando que es necesario implementar el “compliance” dentro de las MiPyME's con el soporte de estándares y buenas prácticas internacionales como el Business Analysis que ayudará, sistemáticamente, a conseguir una mejora continua. Esto no significa que sea más caro, al contrario, es un beneficio para mi empresa y todas mis partes interesadas para consolidar a mi empresa en su mercado.

Una visión hispano-americana del Análisis de Negocio, desde IIBA® Colombia

El Capítulo Colombiano de IIBA® cumplió su primer aniversario en febrero de 2024, promoviendo el carácter global del Análisis de Negocio, su polivalencia para diferentes audiencias y el valor que podemos añadir dándole una perspectiva hispanoamericana.

Hemos tendido puentes con IIBA® Spain desde octubre de 2023, cuando Danelkis Serra y María Becerra, del equipo de líderes regionales en América, nos presentaron a su presidente, Rafa Pagán. No hay fronteras para IIBA®: un español preside IIBA® Colombia.

IIBA® Colombia fue iniciado por integrantes de la empresa de software Endava, desde su grupo de estudio para la certificación AAC®. Ya somos siete compañeros certificados, entre 2022 y 2023.

En nuestro génesis, nos ayudaron:

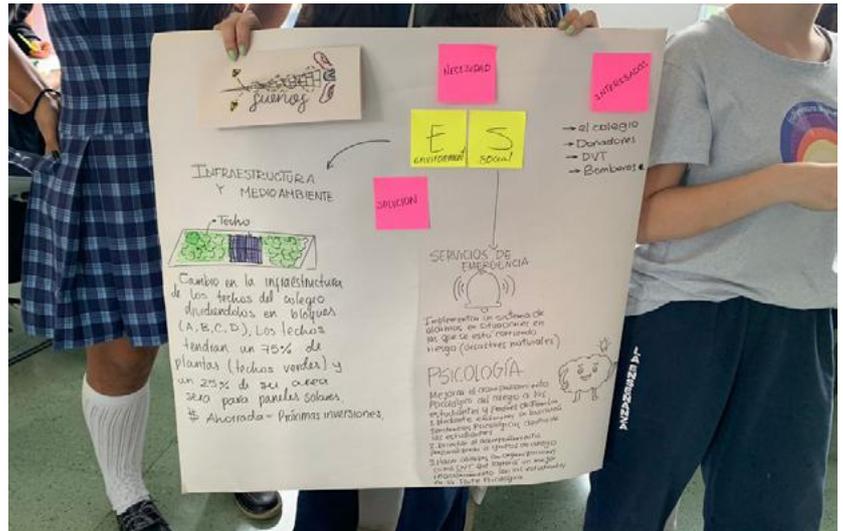
- IIBA® Perú, donde Miguel Llontop nos habló de sinergias con universidades, que en Colombia hemos catalizado con nuestra voluntaria, María Clara Gómez.
- IIBA® Brasil, donde participamos en el grupo de estudio *GEBOL* del *BABOK®* Guide, liderado por Carlo Locoselli y Abilio Passos.

Fabricio Laguna nos mostró que el Análisis de Negocio es una mentalidad, idea que hemos integrado con dos conceptos de la Guía de Extensión Ágil del *BABOK®* Guide:

- Los 7 principios del Análisis de Negocio Ágil.
- Los tres horizontes de análisis.

Hemos compartido esta caja de herramientas con estos públicos:

- Estudiantes de Ingeniería de Sistemas en:
 - » La Universidad de Medellín, con el caso de un banco que necesita mejorar su elegibilidad en criterios ESG – Ambiente, Sociedad y Gobernanza.
 - » La Universidad Nacional de Colombia, en un taller sobre regulación de la inteligencia artificial, aplicando las técnicas de *Stakeholder Map* y *Personas*. Uno de los facilitadores fue nuestro responsable de Comunicaciones y egresado de esta Universidad, David Higuaita.



- Candidatos a la Maestría en Gerencia de Proyectos de la Universidad ICESI (Cali), incluyendo conceptos de ingeniería de requisitos.
- Integrantes de la Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas, quienes se interesaron por las certificaciones AAC y CPOA. Nuestro responsable de Educación, Miguel Torres, organizó esta sesión.

En octubre de 2023 tuvimos *BA School Day* con estudiantes de bachillerato del Colegio de la Compañía de la Orden de María 'La Enseñanza' y apoyo de las Juventudes de Mujeres en Ciencia y Tecnología (JUMI) de la Universidad de Medellín. Los estudiantes diseñaron iniciativas para elevar la calificación ESG de su propio colegio.

Estamos grabando episodios para el canal de YouTube "IIBA® en Español" e invitamos a IIBA® Spain y a su comunidad de analistas de negocio a que se nos sume en algunos capítulos. Así generamos valor para el Análisis de Negocio con experiencias y policromía hispanoamericanas.

Los autores son parte de la Junta Directiva de IIBA Colombia.

[Orlando Guedez Calderin](mailto:Orlando.Guedez.Calderin@colombia.iiba.org)
president@colombia.iiba.org

[Federico Ortega Nieto](mailto:Federico.Ortega.Nieto@colombia.iiba.org)
development@colombia.iiba.org

Los estudiantes del Colegio de la Compañía de la Orden de María 'La Enseñanza' de Medellín diseñaron iniciativas para mejorar la calificación ESG de su propio colegio junto a profesionales de IIBA® Colombia.

Hablamos con...

Delvin Fletcher

Presidente y CEO de IIBA® Global

En el primer número de nuestra revista contamos con la contribución de [Delvin Fletcher](#), Presidente y CEO de IIBA® Global.

En esta entrevista le hemos pedido que nos conteste a 6 cuestiones que han sido seleccionadas entre todas las que nos han enviado nuestros voluntarios y voluntarias.

Todas las preguntas recibidas han sido muy interesantes, estratégicas, estimulantes y reflexivas. Pero la decisión de que nuestro presidente conteste a las 6 siguientes responde a la idoneidad de las mismas, ya que tratan aspectos muy importantes como el futuro de la profesión del Análisis de Negocio y el liderazgo de IIBA®.



¿Cuál es su visión para el futuro de la profesión de Análisis de Negocio y cómo planea liderar IIBA® en esa dirección?

Nuestras aspiraciones siempre comienzan con la visión de IIBA® (dar forma a la práctica del análisis de negocios para lograr mejores resultados empresariales) y la misión (liderar la comunidad global de análisis de negocio y los estándares profesionales para que cada persona logre más).

Nuestra visión es lo que queremos ayudar a lograr en la profesión. Conecta de forma clara el Análisis de Negocio con los resultados en las empresas, ya que nuestro trabajo se trata, en última instancia, de servir a las estrategias y objetivos de las instituciones, gobiernos y organizaciones para las que trabajamos. Dicho de otra manera, queremos ayudarles a mejorar en su propósito, sea cual sea.

“Nuestro trabajo trata de servir a las estrategias y objetivos de las instituciones, gobiernos y organizaciones para las que trabajamos”

Nuestra misión es cómo intentamos hacer esto. Resume tres objetivos importantes:

El primero es apoyar y liderar nuestra comunidad global, incluyendo capítulos y socios de programas, para ayudarles a ser lo más efectivos posible.

El segundo es ser los custodios de la propiedad intelectual del análisis de negocio y las certificaciones asociadas, fruto de muchas horas de pensamiento y voluntariado en todo el mundo.

El tercero es poner a las personas en el corazón de

estos objetivos, de modo que fomentemos el crecimiento profesional de nuestra comunidad donde podamos. Estos son los objetivos más importantes a largo plazo.

La profesión es vibrante, está creciendo y es diversa en todo el mundo. Basta con mirar la amplitud de nuestra membresía, que se ex-

tiende por 160 países. Nuestro trabajo trata de servir a esta comunidad lo mejor que podemos y con los recursos disponibles, mejorando el valor de la membresía, las certificaciones y los programas. Cada vez más, también estamos trabajando en lo que llamamos “ecosistemas”, facilitando la colaboración entre miembros, capítulos y socios corporativos, académicos y de formación, cuando la consideramos pertinente. En algunos casos, esto también puede extenderse a ayudar a estas comunidades a trabajar con entidades gubernamentales para la mejorar la capacitación de sus profesionales o apoyar otras iniciativas.

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta actualmente la profesión de analista de negocio y cómo está trabajando IIBA® para superarlos?

Todas las profesiones se enfrentan a desafíos como por ejemplo el elevado ritmo de cambio, la tecnología y los nuevos enfoques del trabajo, y nosotros no somos diferentes. Además de lo anterior, creo que nos enfrentamos a dos retos adicionales que demandan afinar nuestros sentidos:

El primero, por supuesto, es el rápido crecimiento de la inteligencia artificial generativa que nos obligará a repensar algunas formas tradicionales de trabajar. Creo que será tanto una amenaza como una oportunidad para el análisis de negocio.

Perfil

Delvin Fletcher

Presidente y CEO de IIBA® desde 2020

Previamente fue Director de Tecnología de la Información en CPA Ontario, Ethoca Limited y Xchange Technology Group. También ha sido Vicepresidente de SAP, Shred-it y OSF Inc., además de otras posiciones de alta dirección en empresas relevantes como KPMG.

Actualmente y en su rol de Presidente y CEO de IIBA® Global desempeña una labor de liderazgo estratégico, representación de la organización y defensa y promoción de la misma, abogando por los intereses de la asociación y sus miembros ante otras organizaciones relevantes. Sobre todos los demás roles, asegura su éxito y crecimiento a largo plazo.

El segundo es el método, especialmente en el desarrollo de software, pero también en otras áreas. Los próximos años serán un período de ajuste continuo en el método (algunos expertos en el campo lo llaman ‘guerras de métodos’ debido a la competitividad y la pasión que muchos practicantes demuestran por sus enfoques preferidos de trabajo).

Como el Análisis de Negocio es la base de todos los buenos métodos, debemos adaptarnos. Nuestro papel es escuchar activamente a nuestra comunidad mientras trabajan a tra-

“En IIBA® nos enfrentamos al reto del crecimiento de la IA generativa, que nos obligará a repensar algunas formas de trabajar”



Delvin Fletcher en uno de los eventos BBC celebrados recientemente.



Delvin Fletcher en la presentación de un evento global de IIBA®.

vés de cambios y desafíos en los cuerpos de conocimiento que administramos. Esta es una de las razones por las que iniciamos la iniciativa del “Estándar de Análisis de Negocio” hace unos años. Es un resumen más ligero y enfocado del núcleo de nuestra profesión que puede evolucionar más rápido que los estándares más grandes. También por eso creamos el “KnowledgeHub”, nuestra plataforma digital, en 2021. Es una forma más dinámica de entregar nuevo contenido a nuestra comunidad.

¿Cómo está adaptando IIBA® su enfoque de capacitación y certificación para satisfacer las necesidades cambiantes de los profesionales del análisis de negocios en todo el mundo?

Históricamente, IIBA® atravesó dos fases muy importantes de trabajo de certificación. En la primera fase que duró 10 años, construimos una base de certificaciones asociadas a distintos estadios de nuestra carrera profesional y en contacto con nuestras comunidades globales (el CBAP®, luego el CCBA® y luego el ECBA®). En la segunda fase, hasta 2022, añadimos cuatro certificaciones que llamamos certificaciones especialistas, muy solicitadas por los miembros de nuestra co-

munidad (AAC®, CBDA®, CCA® y CPOA®). Estas se refieren a cuatro áreas importantes donde los practicantes de análisis de negocios están activos (ágil, análisis de datos, análisis de ciberseguridad y análisis de propiedad de productos).

Ahora estamos entrando en una tercera fase que abarcará los próximos años. Esta fase implica a varias iniciativas clave como traducciones, renovación de certificaciones, mejora del soporte tecnológico y herramientas como el asistente de IA en versión beta recientemente lanzado en “KnowledgeHub”.

También estamos explorando la colaboración con otras entidades asociativas y compañeros de trabajo que puedan ayudar a nuestra membresía en estas áreas.

4. ¿Qué oportunidades ve para el crecimiento y expansión de IIBA® Global en los próximos años?

Me gusta pensar en el equipo central de IIBA® como el núcleo de soporte para la profesión. Intentamos gestionar nuestros recursos de manera efectiva para apoyar a los miembros, socios de programas y el portafolio de certificaciones. Organizamos nuestro trabajo en torno a cuatro estrategias:

“Hasta 2022, añadimos cuatro certificaciones especialistas, muy solicitadas por los miembros de nuestra comunidad (AAC®, CBDA®, CCA® y CPOA®)”

Maduración: Contenidos y servicios que nuestros miembros y socios valoran.

Comunidades: fomentando y apoyando comunidades globales, de las cuales nuestros 120 capítulos son la base.

Voz: elevando y expandiendo la identidad global del análisis de negocios.

Efectividad: mejorando constantemente nuestra calidad y ritmo, incluyendo herramientas como la Plataforma de gestión para los capítulos actualmente en implementación.

Si la capacidad lo permite, continuaremos invirtiendo sabiamente en cada una de estas cuatro áreas en los años venideros.

¿Cuál es la hoja de ruta para ofrecer las principales certificaciones de IIBA® en español?

Comenzamos una nueva estrategia de traducción global en 2020 que aprovecha las herramientas de traducción por inteligencia artificial. Nos esforzamos en construir un enfoque común que sea consistente y reutilizable. Las traducciones bien hechas son costosas y llevan mucho tiempo, especialmente en el Análisis de Negocio. Hay un gran conjunto de términos y palabras que deben tener el matiz y significado correctos en cada idioma. Por lo tanto, esto condiciona la rapidez con la que podemos trabajar.

Nuestro primer objetivo es traducir cuatro recursos a 10 o algunos de los principales idiomas. Estos son el Glosario de la Guía BABOK® (ahora completo en español), la propia Guía BABOK® (en desarrollo para traducción al español), y luego El Estándar de Análisis de Negocios y el examen ECBA®.

Una vez que hayamos completado este trabajo, construiremos la próxima fase de nuestra estrategia global, con suerte en 2025.

¿Cómo ha recibido IIBA® la reciente creación de IIBA® España y el trabajo realizado por su actual equipo de liderazgo?

¡Estoy emocionado! Creo que es maravilloso tener un equipo fuerte y comprometido de voluntarios en España con una gran visión y su propio ecosistema para comenzar. Nuestras comunidades de voluntarios son la base de IIBA® en todo el mundo y es muy bueno ver esta energía en España.

¡Espero tener la ocasión de visitarles!



Cómo el Análisis de Negocio me ayudó a conocerme mejor

Por [Rafa Pagán](#). Presidente de IIBA® Spain Chapter

Me honra abrir este espacio en el primer número de nuestra Newsletter compartiendo con todos vosotros algunos pensamientos que he ido plasmando en mi libreta de reflexión o, como diríamos en la dirección de proyectos ágil: mi retrospectiva. Esta libreta la llevo siempre en la alforja de mi bicicleta cuando recorro los acantilados, pinares y playas de mi tierra gaditana, en Sancti Petri.

Yo me defino a mí mismo un “mente inquieta” y esto (que aparentemente puede ser positivo) tiene consecuencias e implicaciones que pueden dificultar los momentos en los que toca relajarse o disfrutar de un merecido descanso. Este hecho no es casual ni tampoco extraño, ya que resulta muy frecuente entre perfiles con capacidad de impulsar cambios.

Cuando menciono “cambio”, seguro que a alguno empieza a sonarle familiar uno de los seis factores fundamentales del marco conceptual del Análisis de Negocio:

Cambio, necesidad, valor, usuario, contexto y solución.

Hace un tiempo llegó a mis manos el libro del Dr. Valentín Fuster “El círculo de la motivación” y vi reflejado en sus páginas muchos de los pensamientos y sensaciones que vivo habitualmente. En el libro habla de la importancia de dedicar tiempo a reflexionar, descubrir nuestros talentos (como yo hago en mis equipos de trabajo y mi alumnado) y transmitir optimismo. También destaca la importancia de tener mentores (¿cómo me han ayudado los míos a ser hoy mentor de otros!) a ser auténticos, a aceptar nuestras circunstancias y mantener una actitud positiva y altruista para crecer como personas.

Este círculo de motivación y necesidad de consecución de logros es exactamente la misma estructura lógica, cuando realizamos nuestra labor como analistas de negocio ayudando a las organizaciones, mediante el establecimiento de objetivos de cambio y mejora, a romper la inercia a la inactividad



de los sistemas complejos adaptativos y mejorar el valor de los interesados del contexto.

El círculo de la motivación, tan importante para un analista de negocio, tanto a nivel individual, como en el contexto empresarial, ha afianzado en mí conceptos clave que ya trabajaba:

- Entender la motivación del cliente: Como analista de negocio, es fundamental comprender las motivaciones y necesidades de los clientes para desarrollar soluciones efectivas que satisfagan sus requerimientos. Esto implica realizar un análisis profundo de sus objetivos, valores y expectativas.
- Promover un ambiente motivador: Los analistas de negocio podemos influir en el ambiente laboral al fomentar la motivación entre los equipos de trabajo, reconociendo sus logros, brindando retroalimentación positiva y ofreciendo oportunidades de desarrollo profesional.
- Identificar y superar obstáculos: Como en la vida personal, en el entorno empresarial pueden surgir obstáculos que afecten a la motivación de los equipos o el cumplimiento de los objetivos. Los analistas de negocio tenemos capacidad de análisis para identificar estos obstáculos y trabajar en soluciones efectivas para superarlos, manteniendo así alta la motivación del equipo.

En esta entrevista, Rafa Pagán, Presidente de IIBA® Spain Chapter, nos da a conocer el efecto revelador que tiene en las personas, los equipos y las organizaciones el Análisis de Negocio

- Impulsar la mejora continua: La motivación es un motor para el crecimiento y la mejora continua en cualquier ámbito y podemos fomentar esta mentalidad al buscar constantemente formas de optimizar procesos, identificar oportunidades de innovación y promover la adopción de mejores prácticas dentro de la organización.
- Aplicar técnicas de gestión del cambio: En muchos casos, la motivación es crucial para gestionar con éxito procesos de cambio dentro de una organización. Los analistas de negocio tenemos un papel clave al comunicar de manera efectiva los beneficios del cambio, involucrar a los interesados y proporcionar el apoyo necesario para garantizar una transición exitosa.

Así que, después de 30 años de profesión, sigo siendo un agente de cambio, conociendo al detalle, en mí mismo, las capacidades interpersonales que caracterizan a un analista de negocio.

Siguiendo con la idea anterior, estas capacidades o características deberían reflejarse en cómo soy o al menos ayudarme a conocerme a mí mismo mejor y esta es la labor que, precisamente, hace el BABOK® Guide del International Institute of Business Analysis (IIBA®). Es una grata sorpresa descubrir cómo después de aprender de esta guía, utilizarla en mi trabajo y formar a otros compañeros en sus buenas prácticas, me doy cuenta de que dichas buenas prácticas me encajan como un guante para describir cómo pienso y cómo me describo a mí mismo.

Tengo un pensamiento sistémico e interesado en la búsqueda de soluciones; vivo comprometido con el efecto que mi comportamiento causa en los demás; camino ávido de conocimiento en los dominios en los que trabajo y en los que tienen relación con ellos; me involucro constantemente en mejorar mis capacidades de comunicación y estoy feliz de utilizar nuevas herramientas y técnicas. Con todo ello, quizás de lo que siento más satisfecho es de ayudar a los demás a enfrentarse a situaciones de cambio.

También he conocido, gracias a mi labor como voluntario en asociaciones profesionales durante más de 15 años, que el voluntariado forma parte de mi esencia como persona y como profesional y las actividades que desarrollo en este contexto me sirven como terapia para disipar o disminuir esos momen-

tos incómodos de equivocada sensación de pasividad o inactividad cuando descanso.

En mi actividad como voluntario me focalizo en potenciar el talento en los demás, siendo mentor de los que me sucederán y, sin duda, mejorarán también mi desempeño (con esa transferencia bidireccional de valores y conocimiento), brindándoles todos los saberes y la que voy acumulando a lo largo de los años.

Actualmente, mi posición como líder facilitador y servicial de IIBA® Spain Chapter en la función de Presidente, me brinda a mis 55 años una nueva oportunidad para continuar desarrollando con mayor visibilidad todo lo que puedo aportar como profesional y como persona y que, gracias a las capacidades del Análisis de Negocio, hoy he podido especificar, modelar y compartir con todos vosotros.

Ya me conocéis, no puedo cerrar mi artículo sin decir: ¡¡vamos, equipazo!!

Demos a conocer el efecto revelador que tiene en las personas, los equipos y las organizaciones el Análisis de Negocio.



Politécnica Nebrija apuesta por Business Analysis y su acreditación profesional

La [Universidad Antonio de Nebrija](#), de manera pionera en España, decide integrar en su oferta de estudios la disciplina del Análisis de Negocio, desde una perspectiva formal y estructurada, siendo la Escuela Politécnica Superior (EPS) la primera de sus facultades en incorporarla en su oferta.

Fruto del acuerdo de sponsorship del nuevo capítulo en España del IIBA®, IIBA® Spain Chapter, EPS introducirá en esta área al alumnado de grado, de manera transversal, con un Bootcamp conducente al logro de la certificación ECBA® de IIBA®, de forma que ingenieros, desarrolladores, diseñadores, etc. adquieran las prácticas esenciales en la materia, mejorando su competitividad profesional internacional.



‘De la Ingeniería al Mercado’. Politécnica Nebrija rompe moldes clásicos



El Análisis de Negocio jugará un papel estratégico en el nuevo perfil de alumno egresado, tanto de grado, como de postgrado, en la Escuela Politécnica Superior (EPS) de la Universidad Antonio de Nebrija.

EPS pretende romper el status quo en formación politécnica española, deformada hacia la consecución de un ‘gran técnico’ pero un ‘inefectivo gestor y/o emprendedor’.

En el curso 2024-25 se empezará a trabajar sobre el cambio cultural y de mentalidad que ello conlleva, especialmente con las nuevas generaciones (estudiantes de grado universitario, 18- 22 años). Las dimensiones de ‘producto’, ‘solución’, ‘valor’ y ‘agilidad’ aterrizan poderosamente en EPS.

Escuela Politécnica Superior Nebrija, Universidad Antonio de Nebrija: nuevo grado en IA e Ingeniería de Datos

Politécnica Nebrija vive una profunda transformación de su oferta formativa, con las nuevas verticales de IA y Datos, Ciberseguridad, Blockchain y Realidad Inmersiva; ejes del Área de Ciencias de Computación en el proyecto liderado por Juan Carlos Arroyo Portero, Director de EPS Nebrija.

La [Escuela Politécnica Superior \(EPS\) de Universidad Nebrija](#), desde su 'campus Princesa' en el mismo corazón de Madrid, amplía su rica oferta educativa sumando un nuevo título oficial de grado universitario (4 años, 240 créditos) en Inteligencia Artificial e Ingeniería de Datos. Dicho nuevo grado, junto con el exitoso y consolidado grado en Ingeniería Informática, conforma ya la base del Área de Ciencias de Computación de EPS Nebrija.

¿Qué puede ofrecer este nuevo grado que no ofrezcan ya los existentes en la oferta actual de grado oficial universitario, en habla hispana?

Dos son las principales garantías de 'diferenciación':

1. Un programa de asignaturas sostenido de forma integral en tres vértices claves -**Ingeniería en Computación, Ingeniería de Datos e Inteligencia Artificial**- que de manera entrelazada generan el discurso curricular verdaderamente demandado por el tejido empresarial y de cuyo dominio precisa el futuro profesional del área. El diseño meditado y concienzudo del syllabus del programa es fruto de una labor interna de discusión y análisis, por parte del equipo de desarrollo de Politécnica Nebrija.
2. Su ADN pedagógico (que nos suplican las empresas), el '**aprendizaje basado en proyectos**' ('Project-based Learning' -PBL-), el cual se manifiesta en las asignaturas de experimentación (la mayoría

del programa, por cierto), con las que el recién graduado cerrará un 'portafolio de proyectos' que adelantará a sus empresas contratantes, en forma de cartera bajo mano con los desarrollos, aplicaciones y soluciones elaborados durante el grado. Esta es una muestra verídica y trazable del resultado práctico -inconfundible y con sello personal del alumnado- del conocimiento ganado por el estudiante. El Profesorado asociado al grado tiene una perfecta sintonía con la empresa, por lo que esta forma de didáctica tiene un fluir natural en Politécnica Nebrija.

Este nuevo grado, junto con el exitoso y consolidado grado en Ingeniería Informática, conforma ya la base del Área de Ciencias de Computación de EPS Nebrija.



Presidencia y Esponsorización

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

Desde la creación de IIBA® Spain Chapter en Agosto de 2023 estamos cohesionando y consolidando a nuestra gran comunidad de analistas de negocio en España y trabajamos ya intensamente en diferentes proyectos que conoceréis en las secciones de cada área.

Nuestro capítulo sigue creciendo en miembros y equipo de voluntariado. Desde la Junta Directiva agradecemos su dedicación e implicación. Su conocimiento y dilatada experiencia en la disciplina del Análisis de Negocio aporta un gran valor a nuestro capítulo.

La creación de nuestro Capítulo ha ido íntimamente unida a la alianza que hemos desarrollado con la Escuela Politécnica Nebrija de la Universidad Nebrija como esponsor fundacional responsabilizados al máximo con el Análisis de Negocio (contribuyendo a su penetración en España y LATAM) y con un compromiso claro de acciones

específicas de desarrollo y promoción de la disciplina a corto, medio y largo plazo. Dentro del marco de nuestra alianza, ya se realizaron varias acciones conjuntas y eventos en 2023.



En este año 2024, avanzaremos en la cooperación con publicaciones conjuntas en el campo del Análisis de Negocio y el intercambio de conocimientos, la exploración de proyectos de investigación conjunta, la creación de un programa de mentoría que conecte a los profesionales del Análisis de Negocio con los estudiantes de la Universidad Nebrija y la Escuela Politécnica Nebrija y la facilitación de la participación de estos últimos en proyectos reales de Análisis de Negocio.

Contamos contigo para crecer y esperamos el apoyo y colaboración de nuestra comunidad de miembros del Chapter en todos aquellos eventos y posibilidades de voluntariado que vayan surgiendo.

22

Tesorería

Ángeles Gómez Torreadrado. VP de Tesorería

Al contar con una pequeña proporción de las cuotas de la membresía del IIBA®, buscamos diferentes fuentes de ingresos como patrocinios y eventos.

También estamos trabajando activamente en aumentar el número de miembros del Capítulo aportando valor a su membresía.

- **Gestión de presupuestos:** Elaboración, seguimiento y control de presupuestos para actividades específicas, asegurando que los gastos se mantengan dentro de los límites establecidos y que se asignen los recursos de manera eficiente. Nuestro presupuesto anual cuenta con un enfoque disciplinado de gestión financiera, buscando siempre oportunidades de eficiencia.
- **Negociación de patrocinios:** Identificación de posibles patrocinadores, negociación de acuerdos y contratos, así como el



mantenimiento de relaciones con los patrocinadores actuales para maximizar los ingresos por patrocinio.

- **Análisis financiero:** Realización de análisis financiero para evaluar la viabilidad económica de proyectos o eventos, identificar áreas de mejora en la gestión financiera y tomar decisiones informadas sobre inversiones y gastos.
- **Elaboración de informes financieros:** Preparación y presentación de informes financieros periódicos para la dirección de la empresa o entidad, así como para los patrocinadores, proporcionando información detallada sobre el desempeño financiero y el retorno de la inversión.
- **Gestión de ingresos:** Administración de los ingresos generados por patrocinios, donaciones u otros medios, asegurando su correcta contabilización y distribución según las necesidades de la organización.

Comunicación y Marketing

Cristina Fernández Araújo. VP de Comunicación y Marketing

En nuestra área estamos dando difusión e impulso a todas las actividades del Capítulo y generando contenido y publicaciones periódicas en nuestra página y grupo de LinkedIn y página web.

Tenemos varias secciones ya habituales en LinkedIn y que comienzan a generar muchas visitas y reacciones de nuestros lectores. Son:

- **Nuestro post de los martes:** publicamos un post con contenido relacionado con el BABOK sobre tareas, dominios, herramientas, técnicas y de todo aquello que nos acerca a la disciplina.
- **Destacado en IIBA®:** compartimos alguna publicación o evento relevante de IIBA® Global.
- **La reflexión de los viernes:** comentamos un tema relevante y de actualidad para nuestra comunidad planteando siempre una pregunta o reflexión que invite a participar.

También estamos contactando con diferentes medios de comunicación para la difusión de nuestro Capítulo, habiendo aparecido notas de prensa sobre la creación del Chapter en:

[Tecnología y Sentido Común](#)

[Número de septiembre, página 84](#)

[Tecnología y Sentido Común](#)

[Número de diciembre](#)

[Entrevista al Presidente, Rafa Pagán: páginas 50 a 54](#)

[Presentación del Chapter en Nebrija: páginas 84 a 86](#)

[Stakeholders](#)

[Número de diciembre](#)

[Entrevista al Presidente, Rafa Pagán: páginas 18 a 22](#)

[Presentación del Chapter en Nebrija: páginas 64 a 66](#)

Por último y, como proyecto estrella en 2024, hemos lanzado este primer número de la revista que comenzará siendo trimestral, pero con la ambición de convertirse en mensual en un futuro.

Nuestros objetivos a medio y largo plazo con esta publicación son optimizar nuestros contenidos para satisfacer las necesidades e intereses de nuestra experta audiencia, estableciendo la revista como una autoridad en el campo del Análisis de Negocio y convertirla en una fuente indispensable de información y conocimientos para profesionales del sector.

Nuestro compromiso es proporcionar a nuestra audiencia contenido que, no solo sea informativo, sino también práctico y aplicable en su trabajo diario.

Esperamos crear en torno a nuestra publicación una comunidad activa, donde los lectores puedan compartir sus experiencias, ideas y preguntas.

Animamos a nuestra comunidad de analistas de negocio en español a participar en nuestras secciones con aportaciones, artículos y debates sobre temas específicos.

Además, nos comprometemos a mantenernos al día con las últimas tendencias y mejores prácticas en el campo del Análisis de Negocio. Esto significa estar atentos a los cambios en el mercado, las nuevas tecnologías y las innovaciones en metodologías y asegurarnos de que nuestro contenido refleje estos avances de manera oportuna y relevante.

Por último, nos esforzaremos constantemente en ofrecer una experiencia de lectura atractiva y enriquecedora a nuestra audiencia.

Al cumplir con estos objetivos adicionales, esperamos no solo satisfacer las necesidades e intereses de nuestra audiencia actual, sino también atraer a nuevos lectores y fortalecer aún más nuestra posición como líderes en el Análisis de Negocio en español.

Nuestro trabajo es dar voz a IIBA® Spain Chapter y darte voz a ti, ya seas miembro de nuestro capítulo o interesado por el Análisis de Negocio, mantenerte informado y acercarte todas las actividades, novedades, publicaciones, eventos e innovaciones en nuestra disciplina a través de todas nuestras herramientas de comunicación.



Planificación de Eventos

Raúl Fernández Cuenca. VP de Planificación de Eventos y Secretario

El equipo de eventos del IIBA® Spain Chapter se dedica a organizar diversas actividades con el fin de fomentar el crecimiento profesional y la comunidad en el ámbito de la Gestión de Negocios y Análisis de Negocio.

Nuestra labor se centra en:

- Organizar webinars informativos y educativos que permitan mantener a nuestra comunidad actualizada sobre las últimas tendencias y prácticas en Análisis de Negocio.
- Facilitar reuniones mensuales donde nuestros miembros pueden intercambiar ideas, participar en debates y fortalecer su red profesional.
- Coordinar la organización de congresos de IIBA® Spain Chapter y eventos destacados que reúnen a profesionales del Análisis de Negocio para compartir conocimientos, experiencias y establecer conexiones valiosas.



Detrás de cada evento exitoso, hay un equipo de voluntarios que dedica su tiempo y energía para hacerlo posible. El equipo del área de eventos de IIBA® Spain Chapter está comprometido con la excelencia y la innovación en la organización de actividades que enriquecen y fortalecen nuestra comunidad de Análisis de Negocio en España. Para cumplir nuestra misión, el área de eventos debe:

- **Coordinarse con el equipo de Eventos, Comunicación y Marketing de la la Universidad de Nebrija.** Nuestra colaboración con el equipo de la Universidad de Nebrija es fundamental para el éxito de nuestros eventos. Trabajamos estrechamente con ellos para asegurarnos de que contamos con el espacio adecuado y los recursos necesarios para llevar a cabo nuestras actividades de manera eficiente y profesional. Además, agradecemos su apoyo en la grabación de los eventos celebrados en sus instalaciones para poder seguirlos en streaming y publicarlos en nuestro Canal de YouTube. Esto nos permite ampliar el alcance de nuestras iniciativas y ofrecer contenido de calidad a aquellos que no pueden asistir en persona.



- **Invitar a ponentes relevantes en nuestra disciplina.** La calidad de nuestros eventos depende en gran medida de los ponentes que invitamos a compartir su experiencia y conocimientos con nuestra comunidad.

Nuestro equipo se dedica a buscar y seleccionar a ponentes de especial relevancia que puedan aportar perspectivas valiosas y destacadas en el campo del Análisis de Negocio, asegurando así que nuestros eventos sean informativos, inspiradores y enriquecedores para todos los asistentes.

- **Coordinarse con Proveedores Externos.**

Para complementar la experiencia de nuestros eventos, trabajamos en estrecha colaboración con proveedores externos para la creación de merchandising y elementos gráficos como lanyards, banners y material promocional. Nuestro equipo se encarga de coordinar todos los aspectos relacionados con la producción y entrega de estos elementos, garantizando que cumplan con nuestros estándares de calidad y reflejen la identidad visual de nuestro capítulo.

- **Organizar todas las actividades a través de reuniones del equipo.**

Todo este proceso de organización y coordinación se lleva a cabo mediante reuniones regulares del equipo, donde discutimos ideas, asignamos tareas, establecemos plazos y evaluamos el progreso de nuestros proyectos. Estas reuniones son vitales para mantenernos alineados y asegurar que todos los aspectos de nuestros eventos se manejen de manera eficiente y efectiva, trabajando juntos como un equipo cohesionado para lograr nuestros objetivos compartidos.

En 2024 nos podremos ver más a menudo, ya que comenzaremos también a celebrar en la sede de Escuela Politécnica Superior de la Universidad Nebrija nuestros eventos periódicos para miembros y otros en abierto (presencial y en streaming).

Todas nuestras iniciativas reflejan nuestro compromiso continuo con el crecimiento y la excelencia en nuestra área de eventos.

Membresía y Desarrollo Profesional

Sara Estirado. VP de Membresía y Desarrollo Profesional

Desde el área de Membresía y Desarrollo Profesional nuestro objetivo es garantizar la satisfacción y el compromiso de los miembros, así como proporcionarles oportunidades para su crecimiento y desarrollo profesional. Esto implica varios aspectos:

Atracción y Fidelización de Miembros: El área se encarga de desarrollar estrategias para atraer nuevos miembros a la asociación y fidelizar a los existentes. Esto incluye, entre otros, creación de contenido, reuniones de miembros, comunicaciones regulares y beneficios exclusivos para los miembros.

Desarrollo Profesional: Proporcionar programas y recursos para el desarrollo profesional de los miembros es fundamental. Esto implica la divulgación de las certificaciones, webinars, seminarios, talleres y conferencias en áreas relevantes para los miembros de la asociación.

Voluntariado: El área trabaja para fomentar el compromiso de los miembros con la asociación. Contamos con un equipo de voluntariado muy comprometido, que colabora en las áreas de membresía y desarrollo profesional; comunicación y marketing; así como eventos. Además, se pueden implementar programas de reconocimiento para destacar las contribuciones de los miembros.

Servicio al Miembro: Es importante proporcionar un excelente servicio a los miembros, respondiendo rápidamente a sus consultas, proporcionando información relevante y asegurándose de que sus necesidades sean atendidas de manera efectiva.



En resumen, el área de membresía y desarrollo profesional se centra en afianzar y hacer crecer nuestra comunidad profesional en España, proporcionando a nuestros miembros los recursos y el apoyo necesarios para su crecimiento y éxito profesional.

El grupo de trabajo de Membresía y Desarrollo Profesional está constituido por un equipo de profesionales voluntarios de gran cualificación, experiencia y compromiso. Gracias a ellos, llevamos a cabo estas líneas de trabajo:

- Creación de contenido de valor de Análisis de Negocio en España, con la generación periódica de artículos sobre nuestra disciplina.
- Bolsa de empleo: Estamos explorando la respuesta del mercado a los servicios de Career Center de IIBA® Global para poder contribuir desde nuestro capítulo a la publicación de ofertas interesantes en España.
- Elaboración de una encuesta sobre la situación del Análisis de Negocio en España.

Desde el área damos la bienvenida a nuestros nuevos miembros, y felicitamos a los que consiguen certificaciones.

En 2024 damos la bienvenida a 4 nuevos socios: [Halyna Tsymbal](#), [Tatiana Chávez](#), [Sandra Chávez](#), [Ingrid Díaz](#) y a [Jorge López Blanco](#).

Felicitamos a [Víctor Manuel Benet](#) por la certificación CCBA®. Y a [Raúl Fernández Cuenca](#), nuestro Secretario y VP de Planificación de Eventos y a Mariia Prokovskaia, por la certificación CBAP®.



I Congreso Anual

El 19 de junio celebraremos nuestro primer congreso anual en el salón de actos de la Escuela Politécnica Superior, Universidad Nebrija.

Nuestro primer congreso será un foro de debate dinámico y enriquecedor que brindará a los participantes la oportunidad de aprender, conectar y colaborar en un ambiente profesional y estimulante. Contaremos con presentaciones sobre temas relevantes en el campo del Análisis de Negocio, especialmente en relación con las tendencias y desafíos emergentes en nuestra disciplina.

Aunque la agenda se está definiendo actualmente, podemos avanzar en primicia que tendremos dos charlas magistrales sobre tendencias actuales en Análisis de Negocio y la temática de nuestro primer congreso.



Además, habrá una mesa redonda para discutir temas candentes en la disciplina. Igualmente, haremos presentaciones de casos de estudio exitosos en Análisis de Negocios y la entrega del Premio Voluntario del Año”.

Uno de los aspectos más importantes de nuestro congreso será la oportunidad de establecer contactos y conexiones profesionales, con un ambiente propicio para el networking, donde los asistentes podremos conocernos, intercambiar ideas y establecer colaboraciones.

Nuestro primer congreso será el primero de muchos que brindará a nuestra comunidad de analistas de negocio oportunidades de aprendizaje y de desarrollo profesional con expertos de nuestra disciplina que nos inspirarán para aplicar sus buenas prácticas en nuestras organizaciones.

Nuestro equipo de Planificación de Eventos trabaja intensamente para que la experiencia del asistente sea muy positiva y gratificante, atendiendo cualquier necesidad que puedan tener los participantes durante el evento.

Tras nuestro primer congreso, enviaremos a los asistentes un cuestionario de valoración para recopilar sus comentarios, evaluar el éxito del evento y realizar un seguimiento de los resultados para identificar áreas de mejora para futuros congresos.

La agenda de la jornada y el enlace para las inscripciones estarán pronto en nuestra web y redes.

Podrás declarar 4 CDUs/PDUs.

¡Te esperamos!

Apunta la fecha del 19 de junio de 16:00 a 20:00, para compartir con nosotros el I Congreso Anual de IIBA Spain Chapter. En breve publicaremos en la web la agenda completa de la jornada y el enlace para realizar las inscripciones.



Spain
Chapter



linkedin



web



youtube

www.spain.iiba.org

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

Presentación del Capítulo

El 7 de noviembre presentamos oficialmente nuestro Capítulo con un evento en formato webinar, cuya grabación puedes ver en nuestro canal de Youtube.

La presentación se realizó en formato virtual para que todo aquel que estuviera interesado pudiera asistir sin importar el lugar en el que se encontrara. En este evento contamos los pasos que hemos dado hasta la creación del Capítulo, nuestros objetivos, los beneficios de ser miembro, actividades y eventos, cómo unirse y cómo puedes participar y formar parte de nuestra comunidad. Contamos con la presencia de Danelkis Serra, Chapter Operations Manager de IIBA® Global, acompañándonos en este importante hito de presentación de IIBA® Spain Chapter. También asistieron los miembros de la Junta Directiva de IIBA® Spain Chapter.



Primer evento presencial

El 27 de noviembre celebramos el primer evento presencial de IIBA® Spain Chapter en la sede de nuestro patrocinador fundacional, la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Nebrija.

En dicho evento, hicimos la presentación presencial de IIBA® Spain Chapter y de la Junta Directiva del Capítulo y, lo más importante, pudimos conocer personalmente a todos los asistentes que nos brindaron su apoyo y su tiempo para comenzar a crear comunidad. También pudimos hacer networking y poner caras a los que formamos parte de esta maravillosa comunidad profesional de analistas de negocio, compartiendo intereses, inquietudes, proyectos, objetivos y deseos de futuro con nosotros.



Webinar junto a PMI® Madrid



El 22 de febrero hemos tenido nuestro primer webinar presentando IIBA® Spain Chapter a la comunidad de directores de Proyectos de PMI® Madrid Spain Chapter.

En este webinar, la Junta Directiva de IIBA® Spain Chapter, por invitación de PMI® Madrid Spain Chapter, presentó el capítulo de reciente creación de IIBA® Global en España 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. También se presentó al patrocinador fundacional del Capítulo, la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Nebrija.

IIBA® Spain Chapter y la Universidad Nebrija firman un convenio para impulsar el Análisis de Negocio

La Universidad Nebrija y el IIBA® Spain Chapter, rama española del International Institute of Business Analysis, han formalizado el pasado 4 de marzo un convenio de colaboración con el objetivo de enriquecer y expandir las oportunidades en el campo del Análisis de Negocio.



El acuerdo establece un marco de cooperación entre ambas entidades para promover programas académicos, culturales y formativos que beneficien, tanto a la comunidad universitaria como a los profesionales del sector. Entre las actividades previstas se encuentra la difusión de programas de formación en Análisis de Negocio y la organización de actos conjuntos como seminarios, conferencias y talleres, que reunirán a estudiantes, exalumnos, profesionales y miembros de IIBA®.

En este 2024 el convenio se enriquece con publicaciones conjuntas en el campo del análisis de negocio y el intercambio de conocimientos, la exploración de proyectos de investigación conjunta, la creación de un programa de mentoría que conecte a los profesionales del Análisis de Negocio con los estudiantes de la Universidad Nebrija y la fa-

cilitación de la participación de estos últimos en proyectos reales de Análisis de Negocio.

La alianza apunta a ser un referente en el ámbito del Análisis de Negocio, beneficiando a una comunidad de cerca de 3.500 alumnos y extendiendo su influencia a las empresas y organizaciones vinculadas a la Universidad.

En la firma del convenio estuvieron presentes por parte de IIBA® Spain Chapter su presidente, Rafa Pagán; su vicepresidente de planificación de eventos y secretario, Raúl Fernández Cuenca; y su vicepresidente de comunicación y marketing, Cristina Fernández Araújo. Por parte de la Universidad Nebrija asistieron el rector, José Muñoz e Iván Zamarrón, coordinador de innovación y desarrollo de oferta académica de la Escuela Politécnica Superior.

De izquierda a derecha, Raúl Fernández Cuenca, José Muñoz, Rafa Pagán, Iván Zamarrón y Cristina Fernández Araújo posan tras la firma del acuerdo.

Reunión de Socios

El 5 de marzo, pudimos disfrutar de nuestra primera reunión de socios en IIBA® Spain Chapter. Como en todos nuestros eventos presenciales, nuestro patrocinador fundacional, Escuela Politécnica Nebrija nos cedió su espléndida Sala Capilla para la celebración. ¡Gracias!

En el evento pudimos disfrutar de una ponencia de nuestro presidente, Rafa Pagán, (Being Nimble-Siendo Agil) y de Iván Zamarrón, Ph.D. (Innovación académica. La inclusión del Análisis de Negocio en ámbitos reglados como el universitario). ¡Brillantes ambos!

Todo el equipo disfrutamos mucho con sus intervenciones y, lo más importante, pudimos vernos en persona después de tantas reuniones virtuales como hacemos con nuestros equipos de voluntariado y disfrutar de un rato de networking muy productivo y agradable. ¡Extraordinario!

Podéis ver el evento a través de nuestro canal de YouTube en el [siguiente enlace](#).



◀ Parte de la Junta Directiva de IIBA® Spain Chapter (Raúl Fdez Cuenca, Sara Estirado, Cristina Fdez Araújo, Rafa Pagán) junto a Iván Zamarrón.

▼ Nuestros asistentes y miembros voluntarios en el Networking



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.

Eventos relevantes en IIBA®

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

IIBA Spain Chapter
260 seguidores
1 mes • Editado •

Ayer, 5 de Marzo, pudimos disfrutar de nuestra primera reunión de soci@s en **IIBA Spain Chapter**. Como en todos nuestros eventos presenciales, nuestro patrocinador fundacional, **Escuela Politécnica Nebrija** nos cedió su espléndida Sala Capilla para la celebración. ¡Gracias! 🙏

En el evento pudimos disfrutar de una ponencia de nuestro presidente, **Rafa Pagán**, (Being Nimble-Siendo Ágil) y de **Iván Zamarrón, Ph.D.** (Innovación académica. La inclusión del Análisis de Negocio en ámbitos reglados como el universitario). ¡Brillantes ambos! 🌟

Todo el equipo disfrutamos mucho con sus intervenciones y, lo más importante, pudimos vernos en persona después de tantas reuniones virtuales como hacemos con nuestros equipos de voluntariado y disfrutar de un rato de networking muy productivo y agradable. ¡Extraordinario! 🤩

En breve, compartiremos la grabación íntegra del evento.

6 veces compartido

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.

Destacado en IIBA® los jueves

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

IIBA Spain Chapter
261 seguidores
2 meses •

Destacado en IIBA:

¿Estás comenzando tu carrera como analista de negocio o quieres conocer el modo en que tu equipo de Análisis de Negocio alcance una productividad óptima? La mejor manera de asegurar el éxito del programa o proyecto es ESTANDARIZAR metodologías y procesos. 📄

Puedes **DESCARGAR GRATUITAMENTE** el nuevo Estándar de Análisis de Negocio que proporciona una visión simplificada e inclusiva del Análisis de Negocio e incluye nuevo material como:

- 1] Información fundamental resumida.
- 2] Información sobre la mentalidad requerida para enfocarse en la creación de valor.
- 3] Integración del Análisis de Negocio Ágil para abordar enfoques híbridos.
- 4] Adición de tarjetas de tareas de Análisis de Negocio para una mejor aplicación en el mundo real.
- 5] Y mucho más...

¡Aprovecha esta oportunidad que te brinda IIBA!

IIBA
126.354 seguidores
2 meses •

New to business analysis? Get the latest knowledge with IIBA's Business Analysis Standard. Download your FREE copy now: <https://lnkd.in/grAv9rDp>

#BusinessAnalysisStandard #IIBA #BusinessAnalysis

Ver traducción

INTRODUCING THE BUSINESS ANALYSIS STANDARD

IIBA International Institute of Business Analysis™

2 comentarios

30

El post de los martes

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

IIBA Spain Chapter
260 seguidores
1 mes • Editado •

El post de los martes de [IIBA Spain Chapter](#):

El BABOK® Guide del IIBA define una serie de roles de los stakeholders relacionados con el Análisis de Negocio, enfocándose en cómo cada uno interactúa con las actividades y responsabilidades del analista de negocio.

Cada uno de estos roles contribuye de manera única al éxito del Análisis de Negocio y, por consiguiente, del proyecto en su conjunto. La interacción efectiva y la colaboración entre estos stakeholders es fundamental para identificar y satisfacer los requisitos del negocio, solucionar problemas y aprovechar oportunidades de manera eficiente.

- ✓ **Cliente/Usuario Final:** Nuestro faro, guiando cada decisión con sus necesidades y experiencias.
- ✓ **Patrocinador:** La fuerza impulsora, cuya visión y apoyo hacen posible la travesía.
- ✓ **Dueño del Producto:** El narrador de nuestra historia, articulando cada capítulo con precisión y pasión.
- ✓ **Equipo de Proyecto:** Los valientes exploradores, cada uno aportando su pericia en cada paso del camino.
- ✓ **Expertos en la Materia (SMFs):** Nuestros sabios consejeros, cuyo conocimiento es la llave para desbloquear verdaderas soluciones.
- ✓ **Supervisor/Regulador:** Los guardianes de nuestra integridad, asegurando que cada acción esté alineada con el más alto estándar.
- ✓ **Proveedor:** Los artesanos, cuyas herramientas y servicios forjan el camino adelante.
- ✓ **Socios o Colaboradores:** Aliados en nuestra misión, ampliando horizontes y posibilidades.
- ✓ **Equipo de Desarrollo:** Los arquitectos de la solución, cuyo ingenio transforma la visión en realidad.
- ✓ **Tester:** Los ojos agudos, cuya vigilancia asegura la excelencia y la funcionalidad.
- ✓ **Operador:** Los pilotos del día a día, asegurando que nuestra creación vuele alto y sin esfuerzo.

Estas figuras emergen, no solo como participantes, sino como pilares fundamentales que sostienen el puente hacia el éxito.

Pero ¿dónde ubicarías al analista de negocio? ¿Es el dueño del producto? ¿Echas en falta más roles?

¡Le leemos! 📖

Rafa Pagán, Raúl Fernández Cuenca, Sara Estirado, Angeles Gomez Torreadrado, Cristina Fernández Araujo, Gonzalo Carabaña, CBAP, Orland Pomares Latorre, Paulina Ziólek Bertello, Chi Zhang, Oscar Santos García, Benito R Bouza, Sergio Ruiz, Halyna Tsybal, Ingrid Diaz Rofrio, Tatiana Chavez, Sandra Lorena Chávez

STAKEHOLDER

Tú y 25 personas más
5 comentarios • 2 veces 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
260 seguidores
1 mes • Editado •

Nuestra reflexión de los viernes en [IIBA Spain Chapter](#):

Hoy queremos destacar la importancia de adaptar el resultado de nuestro trabajo como analistas a los receptores del mismo. Veamos un ejemplo. Llevamos una semana elicitando requisitos con diferentes áreas del negocio para una nueva funcionalidad de nuestro producto. Una vez que los requisitos están definidos, tenemos que validarlos con diferentes personas (sponsor, expertos, departamento legal a veces, etc.) antes de empezar a implementar la funcionalidad.

Puede ser tentador coger la lista de requisitos tal cual y usarla para validar los requisitos, pero esta no es la mejor forma. Para cada grupo de personas que van a validar los requisitos, debemos crear su propio "punto de vista" de los requisitos, incidiendo en los aspectos que ellos necesitan validar.

Algunos de los puntos de vista de requisitos más comunes son: "funcional", "arquitectura", "legal" o "ventas".

Crear diferentes puntos de vista para los requisitos lleva tiempo, pero nos permite validar los requisitos mejor y asegurar que la implementación satisface a todas las áreas de negocio implicadas.

#analisisdenegocio #iiba #requisitos #businessanalysis

*(Image by freepik)

Rafa Pagán y 16 personas más
8 comentarios • 1 vez compartido

Únete a IIBA® Spain Chapter

Siendo miembro de IIBA® Spain Chapter contarás con apoyo en tu carrera y obtendrás crecimiento profesional.



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.

Formarás parte de una comunidad y compartirás una red que te conectará con todos los capítulos del IIBA® en el mundo y accederás a innumerables recursos.

- Talleres y seminarios web en línea a nivel local e internacional, así como las grabaciones de los mismos a demanda.
- Apoyo y mantenimiento de las certificaciones IIBA®.
- Oportunidades de empleo.

Los beneficios más importantes a los que puedes acceder como miembro del Capítulo de IIBA® Spain son:

- Información sobre productos y servicios del IIBA®.
- Bibliografía de Análisis de Negocio.
- Orientación Profesional.
- Asesoramiento en Transformación Digital.
- Compartir conocimientos con otros países europeos y países de habla hispana.
- Eventos, Congresos y Seminarios locales e internacionales.
- La principal red de networking de nuestra disciplina a nivel nacional e internacional.
- Descuentos especiales en eventos.
- Oportunidades de voluntariado.
- Reconocimiento e impulso a tu currículum.

Para unirse a nuestro Capítulo, debes ser un miembro activo del IIBA®. Nuestras tarifas de membresía son para un período de 1 año y están sujetas a renovaciones anuales.

Puedes [entrar aquí](#) para completar los tres sencillos pasos con los que te integrarás como miembro de IIBA® Spain Chapter.

Si tienes alguna duda, puedes escribir un email a nuestra compañera, responsable de Membresía y Desarrollo Profesional, Sara Estirado, en membresia@spain.iiba.org

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

La voz de nuestro voluntariado

Esta sección contará en el futuro con artículos y textos de valor que se generarán desde el Área de Desarrollo Profesional para contribuir al Desarrollo Profesional de nuestros miembros y lectores.

Los contenidos que encontraréis en esta sección destacarán el trabajo y las contribuciones de los equipos de voluntariado de IIBA® Spain Chapter.

Algunos contenidos serán:

Perfiles de voluntarios destacados; reseñas de las actividades, proyectos o iniciativas en las que los volunta-

rios y voluntarias han estado involucrados, destacando los logros alcanzados y el impacto generado; testimonios y experiencia de aprendizaje en la participación en actividades de la asociación; reconocimientos y agradecimientos así como oportunidades de voluntariado, describiendo roles disponibles, requisitos y beneficios de participar.

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



33

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:

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

Área de Membresía y Desarrollo Profesional:

[Gonzalo Carabaña](#)
[Benito Rodríguez Bouza](#)
[Sergio Ruiz](#)
[Halyna Tsymbal](#)

Área de Planificación de Eventos:

[Tatiana Chávez](#)
[Sandra Chávez](#)
[Ingrid Díaz](#)

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 y la coordinación de LinkedIn y Web.

¡Te esperamos en nuestro próximo número!

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

IIBA[®] **Spain** Chapter



linkedin



web



youtube

www.spain.iiba.org

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