



# El Analista de Negocio

## Un rol fundamental para lograr el proyecto esperado

**Sergio Luis Conte**

Ph.D in Software Engineering

PMP, PMI-ACP, CBAP, DSDM AP&C

**PepsiCO, Program Manager, LA SA PMO**

**BAwarp, Business Analysis Practice Director**

[Sergio.conte@pepsico.com](mailto:Sergio.conte@pepsico.com)

[sconte@acm.org](mailto:sconte@acm.org)

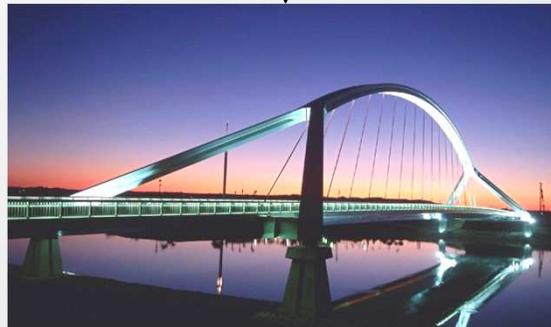


# El “puente” entre dos “estados”

**Problema**

*Estado Actual*

Entender los problemas y  
oportunidades  
de negocio para facilitar ...



...la generación de soluciones que  
permitan a la Organización  
alcanzar sus objetivos.

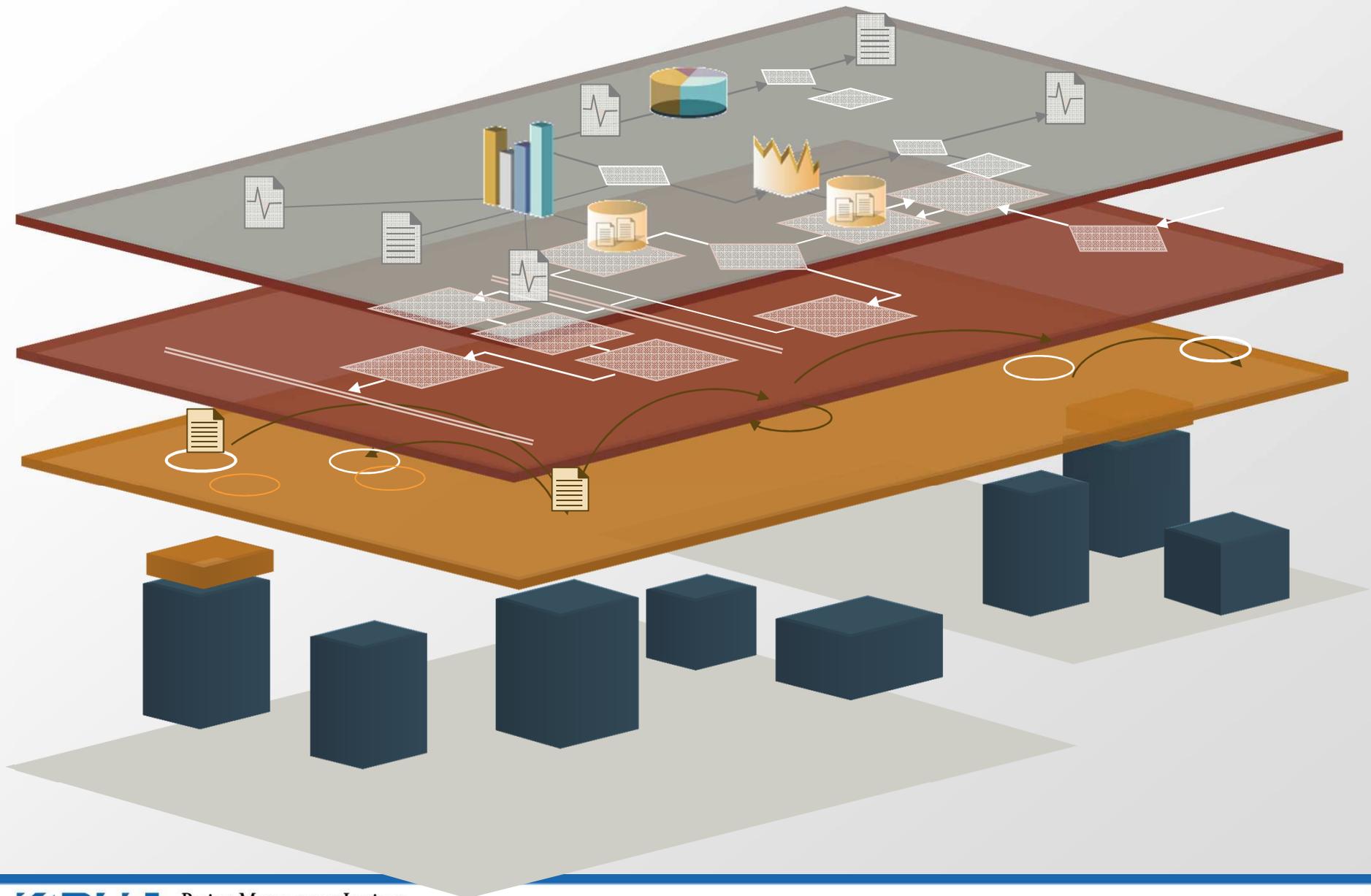
**Solución**

*Estado Deseado*

# Concepción Sistémica de las Organizaciones



# Arquitectura Empresarial



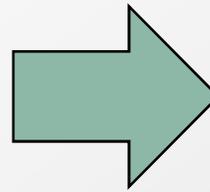
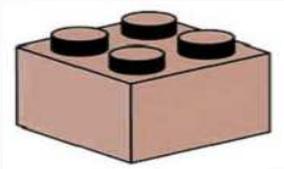
# La metáfora del



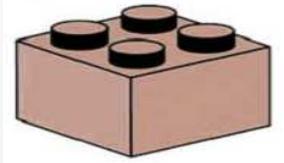
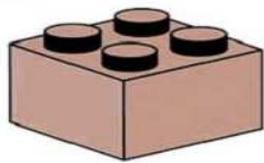
*Se genera!*



just imagine...



*Desde aca..*

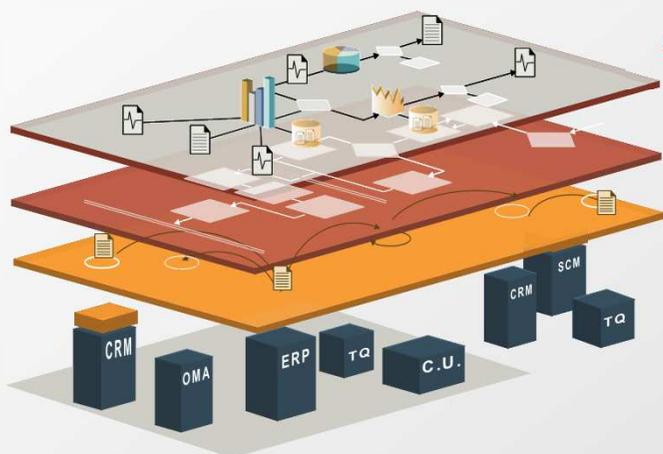
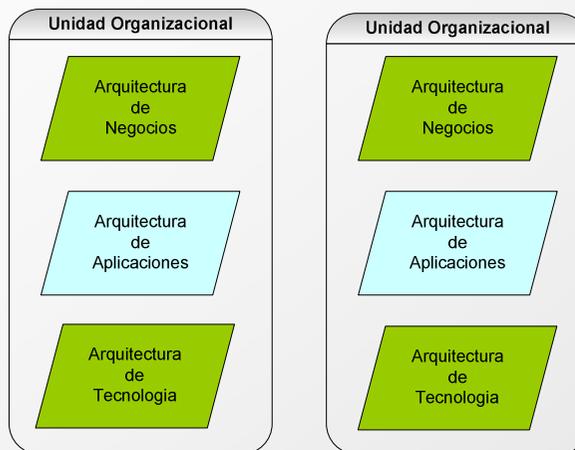
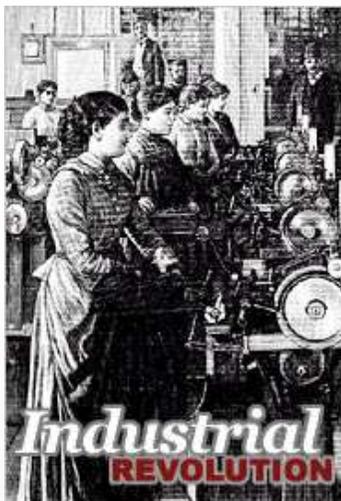


# Agile and Agility

# ¿Cómo estamos al día de hoy?



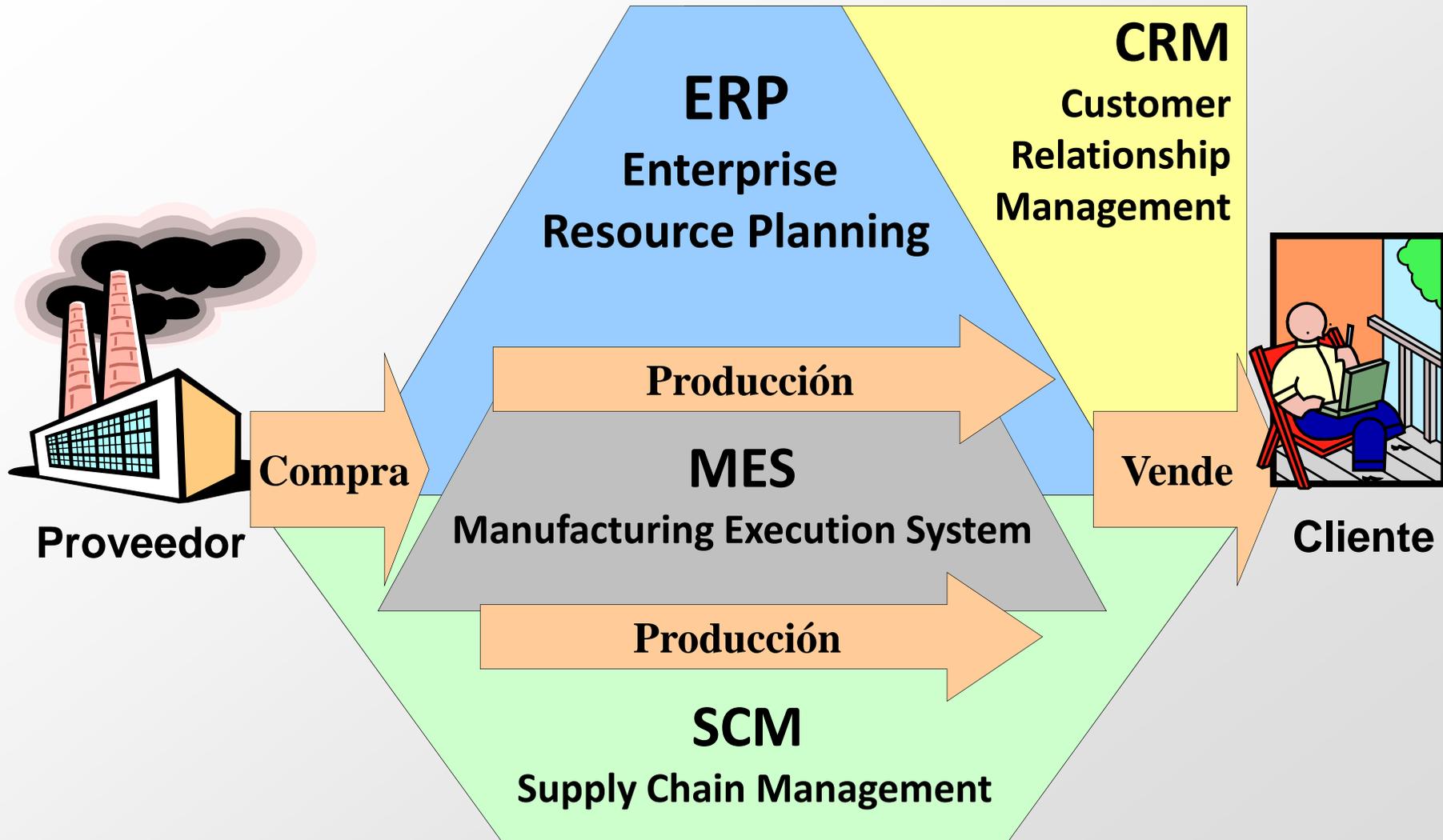
# La Organización en Silos



**INTEGRACIÓN**  
**Agile Strategy**  
**Agile Architecture**  
**Value Management**  
**On Demand**  
**Business**



# El Dilema de la Integración



# El Dilema del Directivo



# Definición del rol de Analista de Negocio

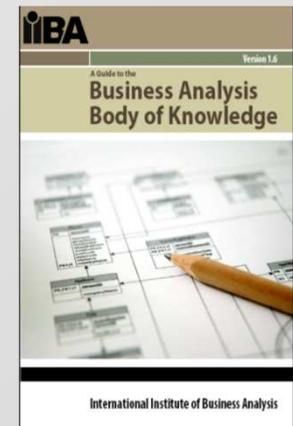
El Analista de Negocio utilizando la Disciplina del Análisis de Negocio y su Visión Sistémica entenderá los problemas y oportunidades de la Organización en el contexto de los requerimientos y necesidades y ayudará a la organización a definir y poner en marcha las soluciones que le permitan alcanzar sus objetivos.



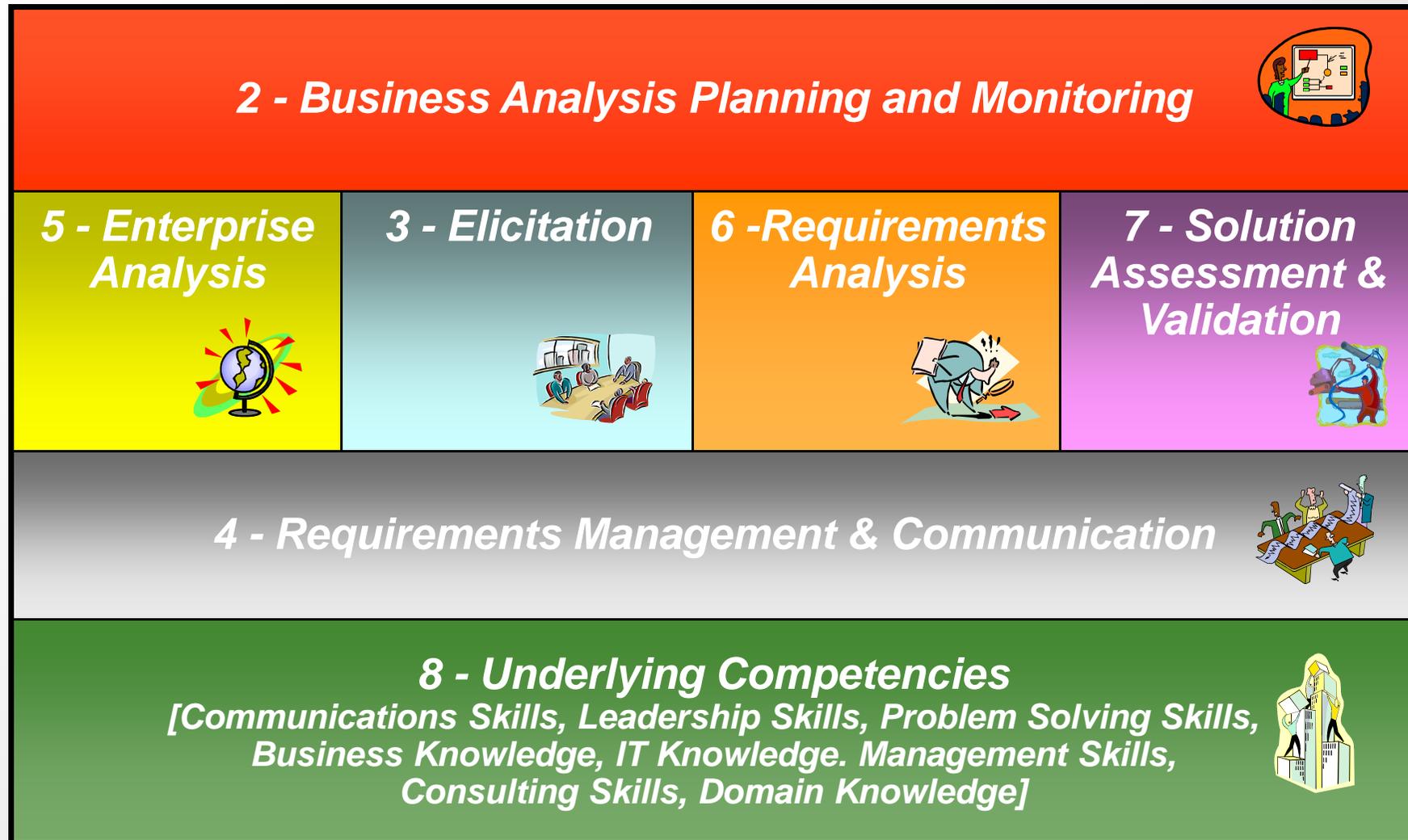
# Definición de Análisis de Negocio

- **Análisis de Negocio** es un conjunto de **tareas y técnicas** utilizadas para trabajar como enlace entre los interesados con el objetivo de
  - **entender la estructura, políticas y operaciones** de una organización y
  - **lograr soluciones que permitan a la organización alcanzar sus objetivos.**

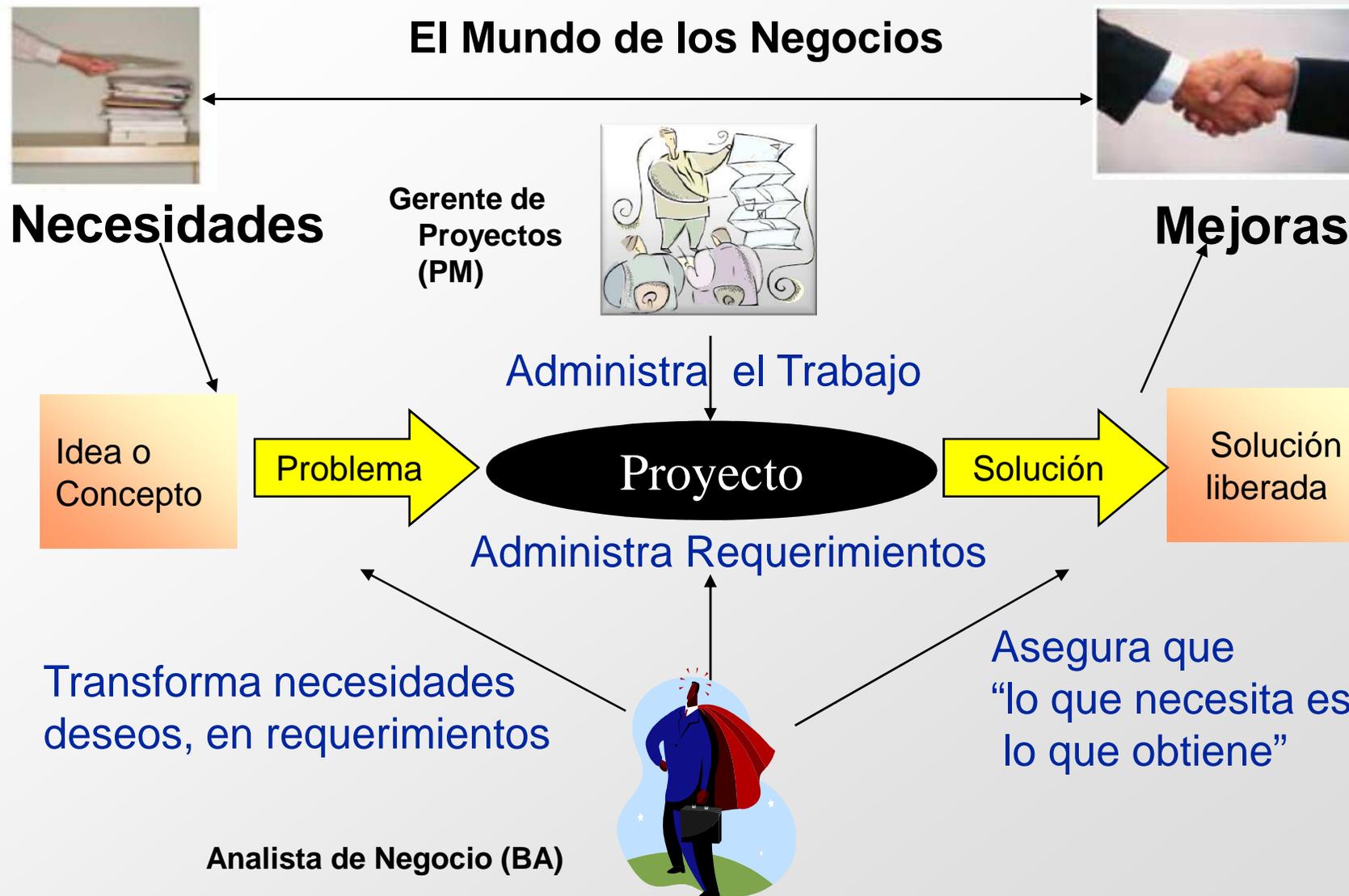
**iIBA**<sup>TM</sup> International Institute  
of Business Analysis [www.theiiba.org](http://www.theiiba.org)



# Cuerpo de Conocimiento del Análisis de Negocio



# Todo en Perspectiva



# “lo que necesita es lo que obtiene”

Arquitectura del Negocio    

 Factibilidad 

*Construir el Caso de Negocio*

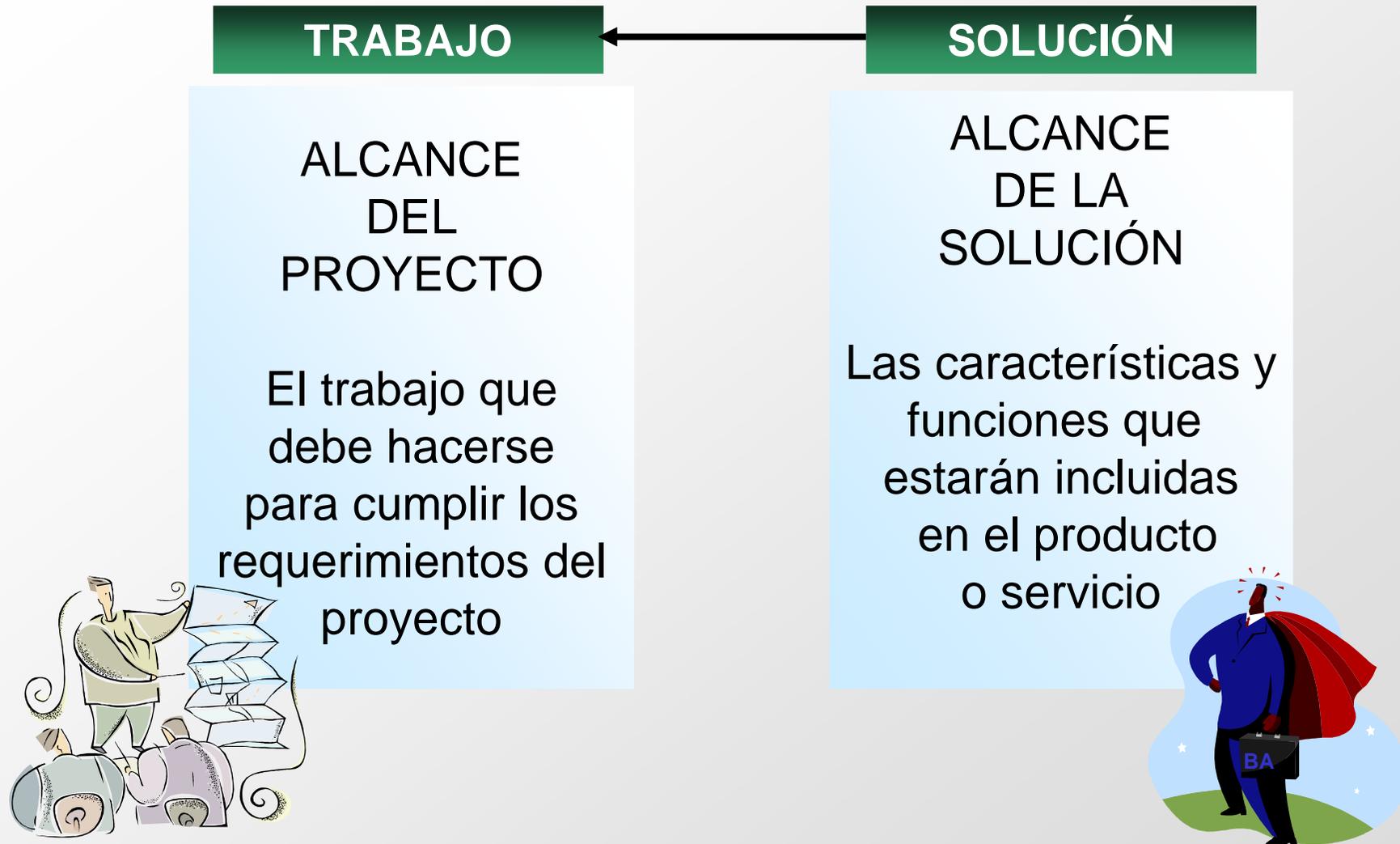
Go

Lanzar Proyecto/s  Durante Proyecto/s  Priorizar   Administrar por Valor 

Después Proyecto/s  **Asegurar Transición**  
**Medir Beneficios**

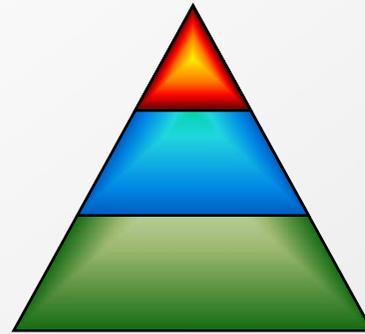
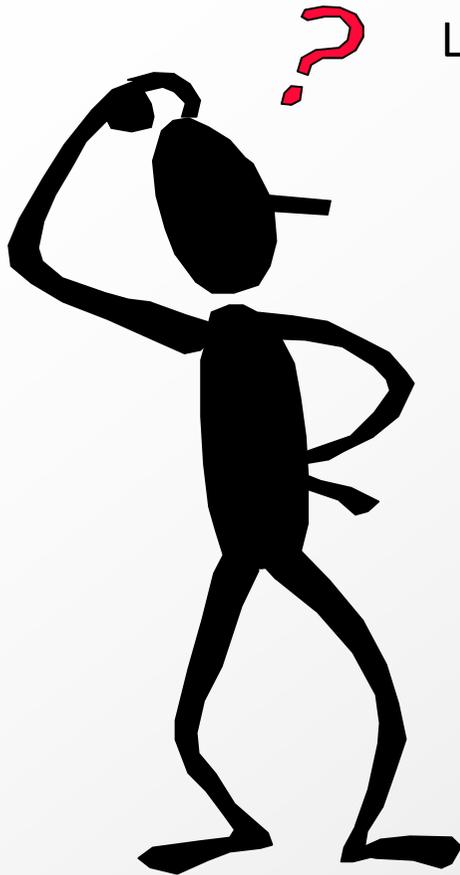


# Punto clave: Alcance y Requerimientos



# Punto clave: Interesados

Los distintos niveles presentan distintas necesidades que deben ser compatibilizadas y reflejadas en la solución final



ESTRATÉGICO

TÁCTICO

OPERATIVO

ESTRATÉGICO (Directorio, Portafolio, Gobierno)

Necesidad de alcanzar un objetivo estratégico

TÁCTICO (Mandos medios)

Necesidad de información para la toma de decisiones

OPERATIVO (Usuarios)

Problema con un proceso, función u operación

# Punto clave: Calidad



Satisfacción  
del Cliente

- Requiere una combinación de:
  - **Conformidad con los requerimientos**
    - Asegurar que el proyecto produce y se comporta de acuerdo a lo esperado
  - **Adecuación al uso**
    - El producto o servicio satisface las necesidades reales

# Su pregunta no molesta



# Agenda

MUCHAS GRACIAS!!!!



[sergio.conte@pepsico.com](mailto:sergio.conte@pepsico.com)



[sconte@bawarp.com](mailto:sconte@bawarp.com)