



PERSPECTIVA DE LOS FUNDAMENTOS DE ANÁLISIS DE NEGOCIO

Autores:

César Fernando Gutiérrez Olivares.

Antonio Carlos Cardeña Matamoros.

Maestría en Administración de Servicios de Tecnologías de Información.

ANÁLISIS DE NEGOCIO

El Análisis de Negocio es el conjunto de tareas y técnicas utilizadas para trabajar como enlace entre los stakeholders con el fin de entender la estructura, políticas, y operaciones de una organización y poder recomendar soluciones que permitan a la misma alcanzar sus metas.

El BA debe analizar y sintetizar información proporcionada por una gran cantidad de personas que interactúan con el negocio, tales como clientes, empleados, profesionales de TI y ejecutivos.

PERSPECTIVA DE LAS COMPETENCIAS

Experiencia:

- Identificar la raíz de los problemas. Identificar de forma eficaz y eficiente la raíz de las necesidades que se presenten dentro de una organización.
- Asimilar la información. Comprender de una forma rápida la información que se nos proporciona. En este punto, el BA debe tener una visión general de la organización, con el fin de encontrar información dónde los empleados no la ven.
- Identificar efectos de los cambios. Debe tener la capacidad de entender todo el proceso. Y verificar de qué manera, un cambio en él, afectará al resto de la organización. Este punto es de suma importancia ya que, si este punto no está bien entendido, la tarea del BA será contraproducente para todos los miembros de la organización.
- Encontrar información. Saber encontrar información de forma oportuna y precisa.
- Cumplir en tiempo con las tareas asignadas. Medir los tiempos necesarios para realizar una actividad.
- Expresión. Saber expresarse de manera corporal y verbal.
- Resolver problemas entre las personas involucradas. Tener la capacidad para resolver desacuerdos de una forma imparcial y equitativa.

Actitud o carácter:

- Promover el pensamiento creativo.
- Ayudar a los demás.
- Crear confianza.
- Actuar en beneficio de la organización.
- Ganar respeto.
- Honestidad.
- Comprometerse con la organización.
- Tener la capacidad para discutir temas difíciles y controversiales.
- Motivar a la gente.
- Promover el trabajo en equipo.

Capacitación o investigación:

- Comprender a la organización.
- Entender las mejores prácticas de negocio.
- Comprender a la industria.
- Utilizar herramientas básicas de negocio.

PLANEACIÓN Y MONITOREO

- Identificación de los stakeholders.
- Definición de roles y responsabilidades de los stakeholders en el esfuerzo de Análisis de Negocio.
- Desarrollo de la valoración de las tareas de Análisis de Negocio.
- Planeación de cómo el analista de negocio se comunicará con los stakeholders.
- Definición de cómo los requerimientos serán enfocados, supervisados y priorizados.
- Determinación de los entregables que el analista de negocio producirá.
- Definición y determinación de los procesos de Análisis de Negocio.
- Determinación de las métricas que se utilizarán para el monitoreo del trabajo de Análisis de Negocio.
- Además, esta área de conocimiento describe el trabajo involucrado en monitorear e informar sobre el trabajo ejecutado para asegurar que el esfuerzo de Análisis de Negocio produce los resultados esperados.

ELICITACIÓN

Elicitar requerimientos es una tarea clave en el Análisis de Negocio. Debido a que los requerimientos sirven como base para la solución de la necesidad de negocio, es esencial que los requerimientos sean completos, claros, correctos, y consistentes. Está plenamente demostrado que la elicitación de requerimientos ayudará a alcanzar las metas de calidad.

El área de conocimiento Administración y Comunicación de Requerimientos describe las actividades y consideraciones para administrar y expresar requerimientos a una amplia y diversa audiencia. Estas tareas son desarrolladas para asegurarse que todos los stakeholders tienen un mismo entendimiento de la naturaleza de la solución y asegurarse también que todos los stakeholders con la autoridad suficiente, están de acuerdo en cuanto a la solución que cubrirá los requerimientos.

El área de conocimiento Análisis de Requerimientos describe las tareas y técnicas usadas por un analista de negocio para analizar los requerimientos declarados por los stakeholders, con el fin de definir las capacidades requeridas por una potencial solución, que cumpla con las necesidades de los stakeholders.

CALIDAD DE LOS REQUERIMIENTOS

Coherente.

Completo.

Consistente.

Correcto.

Factible.

Modificables.

Inequívoco.

Comprobable.



MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN.