



## **CASO DE NEGOCIO**

**Nombre:**

**Descripción del proyecto y objetivos:**

**Situación actual de la organización y visión futura de éxito:**

<b>Beneficios potenciales:</b>	<b>Costos potenciales:</b>

<b>Riesgos:</b>	<b>Acciones para reducirlos o eliminarlos:</b>

**Impactos en las operaciones y en el negocio:**

**Hitos y Plazo de Implementación**

**Resumen ejecutivo:**



**UNIVERSIDAD DE CHILE**

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL

Curso de Innovación

## **Esquema General para construir un Caso de Negocio**

Un caso de negocios debería considerar solo lo que es estrictamente necesario incluir: no más, no menos.

**I. Portada.** Incluir nombre del cambio, fecha y versión si es apropiado.

**II. Resumen ejecutivo.** Proporcionar un resumen conciso de los puntos sobresalientes. Aunque éste se encuentra ubicado al principio del documento, debe ser escrito al final. No deberían ser más de dos páginas que se mantendrían como una sola fuente.

**III. Situación actual.** Presentar una introducción al análisis del caso de negocio para:

- A. Proporcionar razón o propósito del caso de negocio
- B. Identificar al sponsor
- C. Describir el problema o la oportunidad
- D. Describir la situación actual
- E. Recoger datos pertinentes y análisis de opciones.

**IV. Descripción del proyecto.** Proporcionar el objetivo y una definición clara sobre qué se conseguirá con el cambio. Explicar cómo el cambio direccionará el problema de negocio / oportunidad.

Incluir:

- A. Metas medibles y objetivos (garantizando que éstas apoyan las necesidades de la empresa)
- B. Medidas de desempeño que se utilizarán para determinar los resultados y las fechas de los supuestos.
- C. Supuestos y cómo se llega a ellos.
- D. Nuevos ambientes propuestos.
- E. Fechas de esfuerzos e hitos importantes.



**UNIVERSIDAD DE CHILE**

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL

Curso de Innovación

**V. Análisis del Entorno y Alternativas.** Describir lo que otras organizaciones han realizado y proponer opciones viables.

## **VI. Impactos en el negocio y operaciones**

Identificar el impacto para cada grupo de interés y evaluación de tecnologías.

- A. Impacto en el negocio. Por ejemplo el cambio en los servicios/productos o en el enfoque o la dirección de un departamento.
- B. Impacto operacional como la formación de personal o reducción de costos.
- C. Tecnologías requeridas.

## **VII. Evaluación preliminar de riesgos**

Es opcional realizarla en las primeras etapas de un esfuerzo de cambio pero si se incluye, se deben identificar los riesgos, evaluar el impacto del riesgo y su probabilidad, y presentar un plan de mitigación para cada riesgo.

## **VIII. Costo / Beneficio**

Evaluar los costos y beneficios asociados con cada alternativa viable.

## **IX. Plazos y Estrategia de Implementación**

Definir el alcance del proyecto, que puede incluir:

- A. Gestión de proyectos controles
- B. Análisis, desarrollo y diseño
- C. Transiciones y formación
- D. Recursos necesarios y quién los proveerá.

## **X. Conclusión y Recomendación Final**



**UNIVERSIDAD DE CHILE**

Facultad de Ciencias Sociales

Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL

Curso de Innovación

## **“Cueva del Dragón”**

- 1) En cada equipo se debe seleccionar quién debe presentar el caso de negocios
- 2) Luego, los miembros del otro equipo temporalmente asumirán el rol de stakeholders. El equipo presentador asignará los roles al equipo de stakeholders, contextualizando brevemente cada rol que deberán asumir.
- 3) Cada equipo se alternará para asumir el rol de Presentadores y de Stakeholders.
- 4) A su turno durante la presentación, quienes representan a los stakeholders solo escucharán y tomarán nota. Al final de cada presentación, los stakeholders solamente realizarán preguntas a los presentadores, sin dar feedback sobre la presentación. Por ejemplo, las preguntas pueden ser:
  - ¿Cómo Uds. van .....?
  - ¿Han considerado .....?
- 5) Frente a las preguntas, los presentadores deberán agradecer por las interrogantes, solamente diciendo “muchas gracias”, sin responder a ellas.
- 6) Al final de todas las presentaciones, cada equipo discutirá las respuestas a las interrogantes recibidas y cómo mejorará su caso de negocio.



<b>Caso de Negocio</b>			
Descripción y Objetivos: 		Situación actual y Visión futura de éxito: 	
Beneficios: 	Costos:	Riesgos:	Acciones para eliminarlos: 
Impactos en operaciones y negocios:		Hitos y Plazo de Implementación: 	



**UNIVERSIDAD DE CHILE**  
Facultad de Ciencias Sociales  
Departamento de Psicología

DIPLOMADO DE POSTITULO EN GESTIÓN DEL CAMBIO E INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL  
Curso de Innovación



Resumen Ejecutivo: