



Organización de Aviación Civil Internacional

Oficina Regional Sudamericana

Entrenamiento y Prácticas Aplicadas para la Elaboración de un Caso de Negocios Sobre Sistema de Protección de Sobrepaso de Pista (ROPS)

Lima, Perú, 2 al 4 de mayo de 2012

ROPS

20/4/12

AGENDA

1. Entregables

- a) Un caso de negocios validado con plantillas apropiadas en apoyo al caso.
- b) Una presentación en PowerPoint mostrando los resultados del caso de negocios.

1.1 Entrenar a un grupo de personas expertas en finanzas y/o técnicos para darles a conocer conceptos sobre un buen caso de negocios y desarrollar sus competencias al presentar un caso sólido en apoyo a las decisiones a ser tomadas por los altos ejecutivos.

2. Alcance del entrenamiento

2.1 Los participantes recibirán materiales para el taller, incluyendo una guía de referencia completa, una copia de las presentaciones para tomar nota y un cuaderno de trabajo para el estudio del caso en clase.

2.2 Beneficios

- a) Entender las piezas esenciales que cada caso de negocio debe contener
- b) Qué buscar en los informes de casos que hagan la diferencia entre un caso fuerte y un caso débil
- c) Entender la diferencia entre un caso en apoyo a una decisión y un caso para la planificación de un negocio
- d) Cómo desarrollar credibilidad a medida que desarrolla su caso
- e) Cómo legitimar y medir el alcance total de los beneficios del negocio, aun con los llamados "intangibles"
- f) Cómo desarrollar un modelo de sistema financiero que le permita hacerse preguntas sobre "qué pasa si", encontrar los supuestos que conducen a resultados, y medir riesgos e incertidumbres en sus proyecciones
- g) Cómo enfocar y presentar los resultados del caso de negocios para obtener el máximo impacto

2.3 Descripción del programa

2.3.1 Fase de asesoría - consultoría

2.3.1.1 El Consultor se reunirá con el equipo seleccionado para evaluar su nivel de entendimiento en el desarrollo de un caso de negocios, así como conocer las prácticas actuales utilizadas dentro de la región.

2.3.1.2 Con este panorama, el Consultor guiará al equipo a través de un proceso para definir los parámetros del caso.

2.3.2 **Fase de entrenamiento**

2.3.2.1 Este taller de tres días está diseñado para que los miembros del equipo desarrollen el caso de negocios financiero, o utilicen los resultados del caso de negocios. Los enfoques incluyen análisis costo-beneficio, rentabilidad de la inversión, costo de propiedad, justificación y flujo de caja proyectado.

2.3.2.2 El taller incluye instrucción práctica en el “qué”, “por qué” y “cómo” de todos los elementos esenciales del caso:

- a) Definiendo el asunto del caso de negocios: describiendo de qué se trata el caso – concreta y completamente
- b) Planteando el propósito: (esto contesta las preguntas "¿Qué decisiones o acciones serán tomadas con base en el resultado del caso de negocios? ¿Por quién? ¿Cuándo?)"
- c) Fijando los objetivos: Determinación de métricas financieras y otra información es necesaria para lograr el propósito del caso
- d) Estableciendo las reglas para incluir y excluir ítems sobre costo y beneficio:
 - Alcance del caso y límites del análisis (tiempo, técnico)
 - Creando un modelo de costos (que muestra el universo de posibles costos de impacto y agrupa partidas que cambian en conjunto y necesitan ser gestionadas juntas)
 - Desarrollando un modelo de beneficios y la lógica en la valorización de los beneficios
- e) Desarrollando una secuencia sobre el costo/beneficio de la información, por partidas
- f) Resumiendo las consecuencias del flujo de caja esperado y evaluando las métricas financieras
- g) Evaluando la sensibilidad del modelo financiero subyacente (para mostrar qué factores son los más importantes para controlar los resultados)
- h) Analizando los riesgos (incluye modelo de simulación para establecer posibilidad de diferentes resultados)
- i) Evaluando importantes, pero no cuantificados, beneficios
- j) Resumiendo contingencias y dependencias
- k) Presentando el impacto global sobre el rendimiento financiero y de negocios

2.3.3 **Desarrollando el caso – 20 horas en actividades de dirección (coaching) durante un periodo de seis semanas**

- a) El Consultor dirigirá al equipo a través de un proceso mediante la asignación de tareas y revisión de su progreso
- b) El Consultor dirigirá al equipo para validar el diseño del caso
- c) El Consultor dirigirá al equipo para analizar los datos recolectados y seleccionar la recomendación
- d) El Consultor dirigirá al equipo para enfocar y presentar el caso (simulación)
- e) Presentación del caso para su aprobación o asistencia en toma de decisión