

UNIDAD TEMÁTICA 1 – PROCESO DE REQUERIMIENTOS – Trabajo de Aplicación 5

EJERCICIO 1

Cómo analistas funcionales, reciben este mail de su CEO.

“Estimados colegas,

Me dirijo a ustedes con el fin de plantear un problema relacionado con la identificación de partes interesadas en la venta de cannabis en farmacias. Estamos realizando un anteproyecto para la licitación pública AS-SM-404-2023 – Adquisición de un sistema unificado de trazabilidad nacional del cannabis.

Como sabemos, el cannabis es un tema muy controvertido en nuestra sociedad y la legalización de su venta en farmacias ha generado un gran debate. En este contexto, es crucial identificar a todas las partes interesadas relevantes para que podamos desarrollar una estrategia efectiva para la venta de cannabis en farmacias.

Por lo tanto, les solicito su ayuda para identificar a todas las partes interesadas relevantes, entendamos sus perspectivas y necesidades para poder desarrollar una estrategia efectiva de venta de cannabis en farmacias.

Espero contar con su colaboración para llevar a cabo este proceso. Un detalle no menor es que, si bien el foco son las farmacias, en el mediano plazo existe un proyecto de ley para que los clubes cannábicos puedan ser puntos de venta, en modalidad de coffee shop.

Atentamente, Cacho.”

Parte 1

Con el mail de Cacho y la plantilla de identificación de Stakeholders, arme la lista de interesados.

Usuario-Sistema / Rol / Objetivos

Ver: <https://www.volere.org/templates/stakeholder-analysis-download/>

Parte 2

Cada grupo debe discutir y clasificar a los interesados identificados en función de su nivel de interés y poder para influir en el éxito del proyecto. Utilicen la matriz de Mendelow para clasificar a los interesados.

EJERCICIO 2

Identificación de interesados en un proyecto

Escenario del proyecto:

Imaginen que van a construir un nuevo centro de espectáculos en un parque público (por ejemplo Roosevelt, El Jagüel, etc.). Deben identificar quiénes son los interesados relevantes en el proyecto y su nivel de interés y poder para influir en el éxito del proyecto.

Parte 1

Deben hacer una lista de los posibles interesados.

Recuerden que los interesados pueden ser personas, grupos, organizaciones, etc. que pueden afectar o ser afectados por el proyecto.

Parte 2

Cada grupo debe discutir y clasificar a los interesados identificados en función de su nivel de interés y poder para influir en el éxito del proyecto. Utilicen la matriz de Mendelow para clasificar a los interesados.

Parte 3

Una vez que hayan clasificado a los interesados, cada grupo debe seleccionar los 5 interesados más relevantes para el proyecto. Deben justificar su elección y explicar cómo planean involucrarlos en el proyecto.

Parte 4

Reflexionen en conjunto sobre la importancia de identificar y gestionar adecuadamente a los interesados en un proyecto.

SECCIÓN PARA LOS PROFESORES – NO ENTREGAR A LOS ESTUDIANTES-

Ejercicio 1:

- Clientes potenciales que desean comprar cannabis en una farmacia.
- Farmacias y farmacéuticos que venderán el cannabis.
- Autoridades gubernamentales que regulan la venta de cannabis.
- Organizaciones de salud que pueden estar interesadas en los efectos del consumo de cannabis.
- Grupos comunitarios que podrían estar a favor o en contra de la venta de cannabis en farmacias.
- Organizaciones sin fines de lucro que trabajan en temas relacionados con el cannabis.
- Competidores potenciales en el mercado de venta de cannabis.
- Medios de comunicación que pueden informar sobre la venta de cannabis en farmacias.

Ejercicio 2

- El cliente
- Potenciales usuarios
- Vecinos
- Centros comerciales de la zona
- Comuna canaria
- Otros entes gubernamentales
- FoodtruksUY
- Medios de prensa