

Me interesa que les den una nueva mirada a los proyectos. Yo revisé la versión inicial y puse harto énfasis en que sean explícitos en lo que proponen y que se expliquen los cómo y no sólo los qué. Ahora me gustaría que ustedes miraran si ellos explican bien la problemática de la organización. La explicación de las licitaciones dice eso a grandes rasgos, pero se aprendió harto más en las entrevistas por lo que si tienen dudas, preguntenme.

No me interesa que evalúen si los estudiantes usan los “mecanismos”, pero me interesa que evalúen si lo que ellos proponen tiene una argumentación clara que podría ser el fruto de usar ese mecanismo. Por ejemplo, no me interesa que tengan una cadena de porter o un análisis de fuerzas, pero si me interesa que haya un análisis de por qué lo que ofrecen le daría una beneficio a la organización considerando la estrategia de la organización.

También corrijan redacción y presentación, aunque no les bajemos puntos.

Hay 10 ptos por cada cosa y sugiero definir 4 niveles: 3,5,7,10. Dado que el formato es libre, la idea es revisar si han contestado las preguntas. Voy a poner en negrita lo que es más importante que traten de buscar en los reportes.

1. (10) conoce el contexto (o industria) en el que la organización existe (e.g. proveedores, **clientes**, competidores, **partners**) y ha identificado sus **objetivos** de negocio y **estrategias** clave,
2. es capaz de describir la situación actual identificando
 - a. (10) los **actuales procesos** de la organización que presentan problemas que la organización espera resolver a través del sistema de información propuesto,
 - b. (10) los **problemas clave** que se deben intentar resolver y su **prioridad** (cuáles son más fundamentales para el éxito del sistema y cuáles son deseables, pero no tan necesarios)
 - i. ValpolInterviene hace el proceso de recolección con juntas de vecinos, teléfono y Pyme y el proceso de “seguimiento” de la comunidad lo hacen en paralelo a través de reuniones o capacitaciones en los barrios,
 - ii. FIMA hace capacitaciones y tiene presencia web,
 - iii. MUMS tiene presencia web y un centro de documentación al que sólo va gente en afán de investigación
 - c. (10) los **objetivos** que la organización desea lograr a través del sistema de información propuesto y las **restricciones** de la organización o contextuales que deben tomarse en cuenta al proponer un sistema como solución
 - i. ValpolInterviene: buscan crear conciencia en los ciudadanos y para ello ven una oportunidad en involucrarlos en solucionar el problema práctico de la recolección de plástico de las rejillas. Tienen tres partners que son pymes que se dedican a vaciar las rejillas y vender el plástico. Entonces harto del objetivo es ayudar a estas pymes a manejar mejor planificación de recolección. Sin embargo, desde mi punto de vista su objetivo es también que la gente se involucre más en el proceso y que la herramienta les ayude a difundir info de donde están los lugares para reciclar, y que la gente se haga más cargo del problema.
 - ii. FIMA: buscan ser más visibles sin tener que lidiar con más casos. Este es el proyecto más complejo, son una oficina de abogados que ayuda a comunidades (no personas) que tienen problemas de tipo ambiental. Pero no tienen recursos para ayudar en más casos. Lo que buscan es que la gente sepa más de ellos porque han hecho mucho pero no se les conoce mucho. Pienso que harto de la solución que podría darle un equipo pasa por poner mostrar el avance de los

proyectos que llevan, explicar en fácil cómo es un proceso judicial tipo y dar info que ellos ya tienen (y entregan a modo de capacitaciones) online. Pero debieran aparecer muchas otras ideas en los proyectos. Otro punto relevante es que ellos cuidan mucho su reputación e independencia. Y no necesitan más casos.

- iii. MUMS: buscan visibilizar su historia. Llevan 25 años funcionando y son poco visibles comparados con Movilh y otras organizaciones de diversidad sexual. Son súper amplios en términos de qué soluciones les gustan. Su tono es super disruptivo. No les gusta ser políticamente correctos. Quieren llamar la atención y llegar al público joven.
3. (10) ha considerado **alternativas** de potenciales sistemas de información que podrían solucionar tales problemas y ha analizado las **fortalezas y debilidades** de estas alternativas considerando los **objetivos y restricciones** que la organización ha definido,
 - a. Que al menos existan dos alternativas y argumenten por qué hay una que fue elegida
 4. propone como solución la alternativa que mejor se ajusta a los objetivos y restricciones dando detalles sobre
 - a. (10) cómo los **mecanismos/partes/componentes/decisiones** de la solución propuesta apuntan a **solucionar los problemas** actuales
 - i. El mapeo de solución a problema es clave aquí, si no hay explicación al respecto descuentan 5 puntos.
 - b. (10) quienes serán las **personas o sistemas** con los que el sistema de información propuesto interactuará para lograr los objetivos buscados
 - c. (10) **cómo será esta interacción** entre el sistema propuesto
 5. es capaz de describir una situación futura (mejor a la actual) que será posible una vez que la propuesta esté en operación, y
 - a. (10) cómo serán los **futuros procesos** una vez que la solución propuesta esté en operación y cómo ellos se **diferencian de los procesos actuales**
 - b. (10) **cómo** la solución ofrecerá **ventajas competitivas** a la organización de cara al futuro y cuáles son los **riesgos o limitaciones** asociados a la solución propuesta.

Consideraciones a parte:

Tienen pensar que sus reportes o propuestas finalmente van a ser mostradas a sus clientes (organizaciones asignadas), por lo tanto su objetivo es convencerlos de que su propuesta efectivamente va a satisfacer sus necesidades y que todo lo presentado en su reporte es un compromiso de su parte, por ende, deben tener cuidado con lo que plantean en su propuesta, por ejemplo: No se puede decir que me va tomar "X tiempo" desarrollar una aplicación en Android sin haber realizado una planificación consensuada previamente de acuerdo a la experiencia del equipo y a las funcionalidades que sus sistema debe satisfacer (en este caso es preferible que no se arriesguen a colocar este tipo de información sin algún respaldo).

Respecto a lo anterior, se sugiere respaldar sus argumentos con estudios realizados por equipos de investigación u organizaciones con prestigio y citarlas en sus propuestas para convencer a su cliente de que saben lo que están haciendo/proponiendo y que efectivamente con las medidas propuestas se obtendrán los resultados deseados.

Además, es deseable que no solo convenzan a su cliente o beneficiario de que su propuesta satisface sus requerimientos, sino que también los convenzan de que ustedes son los indicados para realizar el proyecto propuesto, para ello sería bueno indicar los conocimientos o experiencias previas que tenga el equipo (eventualmente quizá necesiten considerar algún tiempo de capacitación para ustedes mismos en caso de que desconozcan o no tengan la experiencia necesaria para trabajar con cierta herramienta, lenguaje de programación, framework, u otro, pero no se esperaba este nivel de detalle en su reporte, es solo como para invitar a que reflexionen).

Así también, se recomienda evitar expresiones como “amigable”, “didáctico”, “entretenido” o “bonito” para describir los sistemas de software que planean desarrollar debido a la ambigüedad de estas palabras (lo que ustedes piensan al utilizar estos vocablos puede diferir bastante con las expectativas que pueden despertar en sus clientes/beneficiarios).