

Proceso de requerimientos

Ignacio Villarreal, Bruno Alvin, Santiago Aurrecoechea, Joaquin Gasco, José Varela y Gonzalo Paz

EJERCICIO 3

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

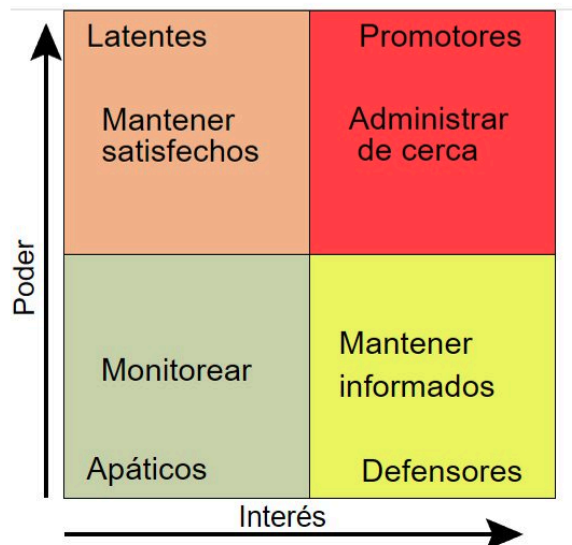
Con el mail de Cacho y la plantilla de identificación de Stakeholders, arme la lista de interesados.

Usuario-Sistema	Rol	Objetivos
La empresa que lo quiere	Lidera el proyecto	Implementar la solución al problema.
Consumidores de cannabis	Usuarios del producto	Acceso legal al producto
Farmacias	Proveedores del producto	Vender legalmente el producto de forma eficiente

Personas en general o en contra del cannabis	Rol pasivo o en contra del proyecto.	No hacer nada o evitar que se venda el producto.
Clubes cannábicos	Proveedores del producto	Vender legalmente el producto de forma eficiente
Administración pública (reguladores y autoridades)	Establecen regulaciones y normas sobre el producto	Controlar la venta del producto
Productores de cannabis	Proveen materia prima	Maximizar ventas, calidad, etc.
Comunidad médica e investigadores	Analizan, investigan y prestan asistencia médica	Cuidar a los pacientes y analizar factores adversos
Instituciones financieras	Proveen servicios financieros	Brindar seguridad en las transacciones de venta

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.



La empresa que lo quiere	Promotores, tiene poder acerca del proyecto y mucho interés para realizarlo
Consumidores de cannabis	Defensores, no tiene poder más que el de compra pero mucho interés en el producto
Farmacias	Latentes, tienen mucho poder pero no tanto interés ya que en las farmacias no solo venden esa clase de productos aunque es una buena entrada de dinero

Personas en general o en contra del cannabis	Apaticos, tienen poco interés en el proyecto y no tienen mucho poder como personas solas, pero mediante protestas podrían hacer que cambien las regulaciones o incluso se prohíban
Clubes cannábicos	Latentes, tienen mucho poder pero no tanto interés ya que en las farmacias no solo venden esa clase de productos aunque es una buena entrada de dinero
Administración pública (reguladores y autoridades)	Latentes, como ente público tiene mucho poder en temas del proyecto ya que son los que ponen las regulaciones a este y su interés no es demasiado ya que tienen que estar en muchos temas.
Productores de cannabis	Promotores, pueden tener mucho poder debido al flujo de dinero que se maneja además de mucho interés ya que aumentaría las ventas.
Comunidad médica e investigadores	Defensores, como institución médica les importan las vidas de los que la consumen aunque hay pacientes de muchas otras ramas.
Instituciones financieras	Promotores, con mucho poder les significaba una gran inversión relacionarse con el proyecto.

EJERCICIO 4

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.

1. Los dueños del centro de espectáculos
2. Constructora (infraestructura, arquitectos, etc.)
3. Estado (regulaciones y aprobaciones)

4. Autoridades locales y municipales
5. Personal que realiza el espectáculo
6. Personal administrativo
7. Público del espectáculo
8. Lugar alrededor (personas en general que vivan cerca del lugar)
9. Propietarios de negocios cercanos
10. Proveedores de transporte
11. Redes de internet y otros.
12. Otros servicios (tiendas de comida, souvenirs, ropa, stans)
13. Sanidad (debido a accidentes imprevistos)
14. Personal de seguridad
15. Organizaciones de turismo
16. Gestión de residuos y limpieza.

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.

Los dueños del centro de espectáculos	Promotores: mucho poder en el proyecto y de los más interesados
Constructora (infraestructura, arquitectos, etc.)	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero
Estado (regulaciones y aprobaciones)	Latentes: tienen mucho poder de decisión en aspectos como este pero no tienen tanto interés por el alcance que puede tener.
Autoridades locales y municipales	Promotores: tienen mucho poder de decisión en aspectos como este, podrían tener interés ya que afectará a la zona.
Personal que realiza el espectáculo	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Personal administrativo	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Público del espectáculo	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en consumirlo.
Lugar alrededor (personas en general que vivan cerca del lugar)	Apáticos: no tienen mucho poder sobre el proyecto pero en conjunto pueden influir en este.
Propietarios de negocios cercanos	Apáticos: no tienen mucho poder sobre el

	proyecto pero en conjunto pueden influir en este.
Proveedores de transporte	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Redes de internet y otros.	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Otros servicios (tiendas de comida, souvenirs, ropa, stands)	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Sanidad (debido a accidentes imprevistos)	Defensores, como institución médica les importan las vidas de las personas aunque también de muchos otros lugares.
Personal de seguridad	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Organizaciones de turismo	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.
Gestión de residuos y limpieza.	Defensores: no tienen poder en el proyecto pero sí interés en realizarlo para ganar dinero.

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.

Los dueños del centro de espectáculos: quizás sean los mas importantes del proyecto ya que son los interesados en realizarlo, son los que van a pagar por el y los que tienen una necesidad un problema a resolver. Estos interactúan directamente con nosotros y el proyecto para realizarlo.

Constructora (infraestructura, arquitectos, etc.): esta es importante debido a que se va a encargar de las instalaciones de que tan fácil es acceder, de la comodidad y de la base de lo que es un proyecto de este estilo. Si hacen una estructura que no es usable para el tipo de espectáculo que se requiere, el proyecto fracasará. Estos interactúan directamente con nosotros y el proyecto para realizarlo.

Estado (regulaciones y aprobaciones): son los que van a determinar algunas de las reglas por las que se va a regir el negocio o proyecto, determinando así ciertos requerimientos

para este o restricciones. No interactúan en el proyecto, legislan leyes y regulaciones en general que afectan al proyecto.

Personal que realiza el espectáculo: nuevamente son los que van a entretener a las personas que junto con la infraestructura son los más importantes. Este quizás esta a un nivel un poco inferior debido a que se puede subcontratar a otras empresas que proporcionen espectáculos en caso de que salgan mal o surjan imprevistos, de cualquier forma la idea es hacerlo lo más atractivo para el público por lo que la decisión sobre este es importante. Interfieren en el proyecto pero de manera secundaria, no toman decisiones sobre este pero si se tiene que tener en cuenta al menos que tipo de atracciones va a tener o de que temas para combinar con la infraestructura, no es lo mismo construir y planear para un circo que cantantes.

Público del espectáculo: estos son muy importantes debido a que es el publico de nuestro proyecto, es para quien va dirigido, a quien quiero atraer para que use mi producto. No tiene decisión sobre el proyecto pero si es una parte fundamental para que el proyecto funcione y sea rentable para los dueños del producto.

Parte 4

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

La identificación y gestión adecuada de los interesados en un proyecto es una parte fundamental para su éxito y para evitar posibles inconvenientes durante el desarrollo. Permite comprender mejor el problema, las necesidades y expectativas, para así tomar decisiones planificadas para satisfacer esta necesidad y realizar un buen producto.

Puede ayudar a identificar posibles riesgos y conflictos desde el comienzo del proyecto para así abordarlas de manera correcta tomando medidas preventivas para mitigar estos riesgos antes de que se convierten en inconvenientes.

Al involucrar a todas las personas que rodean al proyecto esto podría aumentar la aceptación de este para que así funcione mejor con el público pero también por ejemplo para obtener aprobaciones regulatorias y cierto respaldo.

Por último propondremos la capacidad de aumentar la eficiencia y efectividad del proyecto garantizando que todo esté alineado con los mismos objetivos y trabajen hacia una meta en común.