**Trabajo práctico**

Identificar intereses, objetivos y necesidades del proceso de negociación (pirámide PIN)

**Preguntas clave**

1. **¿Qué es lo que quiero lograr de la negociación?**

La compra de la membresía del programa docusing para las firmas digitales de los dictámenes.

1. **¿Por qué este logro es importante para el proyecto?**

Este logro es importante porque aceleraría los tiempos del trámite administrativo al evitar que los miembros deban acercarse a la Facultad de manera física a firma los dictámenes.

3. **¿Cuáles son los principales objetivos?**

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta | Para la/s (contra) parte/s interesadas |
| Obtener un acuerdo con las autoridades en relación al gasto en la compra de la membresía del programa | La posibilidad de la utilización del sistema en otras áreas de la Facultad |
|  | No generar gastos extras innecesarios. |
|  |  |

4**. ¿Los objetivos secundarios?**

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta | Para la/s (contra) parte/s interesadas |
| Agilizar el trámite de las firmas de los dictámenes del Comité de Ética Humana. | Mejorar el funcionamiento del Comité de Ética Humana |
|  |  |
|  |  |

5. ¿Cuáles son los objetivos que ***debemos*** lograr y cuales los que ***queremos*** lograr?

El objetivo que debemos lograr es la autorización de las autoridades de la Facultad para la compra de la membresía del programa. El objetivo que queremos lograr es la implementación del programa en las reuniones mensuales del Comité.

6. **¿Cuáles son las posibles alternativas si no logramos acuerdo?**

En el caso de no lograr un acuerdo, la alternativa sería la búsqueda de otro programa de menor costo o solicitar una donación de un programa de firmas digitales.

7**. ¿Quiénes son las personas con las que tenemos que negociar?**

Debemos negociar con el Secretario de Ciencia y Técnica y con el Secretario de Hacienda y Administración de la Facultad.

8. **¿Qué problemas tenemos que resolver con esas personas?**

Con el Secretario de Hacienda y Administración debemos resolver el problema que puede generar el gasto del costo de la membresía del programa.

9. **¿Quién, o quienes, son las personas que tienen poder de decisión? ¿A quiénes tenemos que persuadir?**

Las personas que tienen poder de decisión son el Decano de la Facultad y el Secretario de Hacienda y Administración. Debemos persuadir al Decano de la Facultad, que forma parte del Comité de Ética como presidente, quien estaría interesado en la implementación del programa y al Secretario de Hacienda y Administración.

10**. ¿Qué relación queremos/necesitamos tener en el futuro con nuestra contraparte, y por qué?**

Necesitamos tener una buena relación con el Secretario de Hacienda y Administración porque es la autoridad que otorga la autorización para la compra de la membresía del programa.

11**. ¿Qué obstáculos vamos a tener que superar? ¿Cómo?**

Debemos superar el obstáculo de la resistencia a la realización de gastos extras y que pueden considerarse innecesarios por no querer o no estar interesados en actualizar usos de mecanismos tradicionales. Este obstáculo podría superarse con el apoyo del Secretario y del Decano, interesados en que en un futuro, el Comité de Ética Humana acepte la evaluación de protocolos de instituciones privadas quienes deberán realizar un pago por la misma.