**Reunión del 22/02:**

**Encuentros:** Reunión semanal los días Martes de 4 a 6 virtual

Temas:

Se desarrollan varias propuestas enfocadas en una empresa que se dedica a la venta de agua potable tratada, llamada Agua Vida.

Posterior a ello, se revisan las problemáticas:

1. Ubicada en Monterrey - Casanare.
2. Nacimientos de agua en la finca
3. Fundada en 2012
4. **Solo se distribuye agua en Monterrey - mercadeo - región y país**
5. **Costos de transporte de agua**
6. Venta: Agua 6 lt $ 2000
7. Transporte costoso
8. **Envasado plástico - Reducción de huella ambiental**
9. **Programas de reciclaje y re-uso de materiales de la empresa**
10. Seguridad y salud en el trabajo
11. Daño en botellas
12. Aumentar el mercado de 5%, 10%...

Como propuestas de proyecto se tienen:

1. Proyecto de mercadeo - ventas que permita a la empresa su ampliación a nivel región y país.
2. Proyecto enfocado en la reducción de la huella de carbono.
3. Proyecto enfocado en la seguridad y salud en el trabajo.

Se requiere autorización de la empresa para el desarrollo del proyecto

**Reunión del 27/02:**

Se envió el correo al profe para su validación del grupo y el entorno del trabajo (empresa de agua).

**Objetivos:**

* Miércoles 28 febrero : Respuestas del profe sobre el proyecto y su opinión del proyecto más interesante.
* Hasta el fin de semana : **Contenido → Objetivos del proyecto (no incluido)**

No hicimos las matrices ahora.

Nos encontraremos el miércoles 28 febrero a las 6 pm (después de la clase) para determinar el proyecto que realizaremos, separar el trabajo con los roles.

**Primer entregable:**

* Breve descripción del proyecto (entorno/: DANILO
* Problemática por solucionar (con el análisis de causas).

⇒ Causas/situación a solucionar

* Justificación del proyecto desde las perspectivas: CAROLL
* Objetivos del proyecto (función futura): JULIEN

→ Muy detallado? Ejemplos? No es el alcance?

* Interesados del Proyecto - (Empresa, clientes, proveedores, entidades municipales/departamentales, inversionistas): DANILO
* Identificación de interesados
* Rol e influencia que tienen en el proyecto.
* Estrategia para su manejo
* Ciclo de vida del proyecto y justificación: descripción de la organización de las etapas del proyecto - junto con un esquema: JAIME
* Seguimiento y Control: MIGUEL
* De actividades desarrolladas hasta la fecha (procesos de Inicio y Planificación)

**ESTA PARTE ES LO MISMO SOLO QUE MAS EXPLICADO**

Grupo de inicio: Identificar los beneficios, costos, para presentarlo a la dirección del proyecto para qué acepta el proyecto.

Grupo de planificación: Los procesos de planificación desarrollan el plan de

gestión del proyecto. Estos procesos también identifican, definen y maduran

el alcance del proyecto, el costo del proyecto y planean las actividades del proyecto que se realizan dentro del proyecto. **TODA ESTA PARTE ES DE SEGUIMIENTO Y CONTROL**

(Fuente: curso “Proceso en la GGP” página 9-10)

* Gestión del alcance: JULIEN & JAIME
* Recolección y descripción de requerimientos (exigences)

→ no es necesario separar los requerimientos del proyecto y del producto

* Definición del alcance

→ límites del proyecto, productos a entregar, estrategia a seguir, factores

críticos de éxito, y cómo se medirá el resultado final del proyecto.

→ por qué definir los productos a entregar si hacemos una descripción de

productos después?

* Creación del EDT: gráfico de la estructura de los diferentes niveles y fases para obtener los productos (p16)
* Alcance (áreas, seccionales, procesos a evaluar en este trabajo)

→ hacemos la validación y el control del alcance?

* Descripción de productos / servicios que van a satisfacer las necesidades = criterios de aceptación: DANILO
* Bibliografía