

K2BIM

Acta de reunión de equipo

Versión 1.1

Información:

Fecha de la reunión: 14/08/2009

Tipo de reunión: Extraordinaria

Historia de revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
15/08/2009	1.0	Versión inicial	Juan Saavedra
16/08/2009	1.1	Revisado por el responsable de SQA	Diego Piriz

Índice

1. Contenidos.....	3
1. Orden del día	3
2. Temas tratados	3
3. Temas no tratados.....	3

1. Contenidos

1.1 Orden del día

- Comentar brevemente la reunión con el cliente del viernes 14/08/2009
- Interiorizar a quienes no asistieron sobre el sistema.
- Coordinar trabajo de analistas.
- Establecer y coordinar trabajo a futuro.

1.2 Temas tratados

- **Lo que se entendió en la reunión.** Se habló sobre lo que habían comprendido los asistentes a la reunión sobre el sistema que buscan. *Se identificaron riesgos técnicos* y algunos subsistemas o grupos de funcionalidades, en particular interesó el trabajo con la capa de servicios. El stub?. Se comentaron soluciones de la competencia del cliente, y como se harían cosas similares.
- **Se charló sobre la posibilidad de utilizar K2B Tools como herramienta de desarrollo** para realizar el proyecto, de forma de tener una mejor integración con K2B. Para conocer las funcionalidades y dificultades que pueda traer, se encarga a especialistas técnicos la capacitación en este punto, de forma que podamos tener algunos referentes en el equipo sobre este tema. La idea es tener para el lunes que viene, cierto conocimiento global. Para el viernes siguiente sería conveniente tener una noción más fina (curso terminado).
- **Se habló sobre el árbol que desea el cliente.** Sobre esto conviene destacar que es una funcionalidad crítica ya que debe estar presente y es el centro del funcionamiento para el cliente. Consecuentemente, interesa conocer de sobremanera el funcionamiento del mismo.
- **No se ve mayor complejidad en la construcción del núcleo del sistema.** Se supone que será un núcleo relativamente sencillo de implementar, con problemas a la hora de resolver e implementar muchas funciones "finas".
- **Hay tres tipos de stakeholders.** Esto nos va a traer ciertos problemas, ya que cada stake holder (definirlos!) tendrá funcionalmente una vista distinta sobre el núcleo.
- Gran parte del trabajo con el cliente en la etapa de análisis consistirá en acercar al cliente a lo que desea del producto. Asumimos que en tiempo, esto se verá compensado con definiciones más precisas del cliente, en vistas de que conoce los procedimientos de evaluación de requerimientos.

1.3 Temas no tratados

- Ninguno.