

870116
1
2ej

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE INGENIERIA



**DESARROLLO DE UN PLAN ESTRATEGICO HACIA LA CALIDAD
DE UNA COMPAÑIA TELEFONICA**

TESIS PROFESIONAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO EN COMPUTACION**

P R E S E N T A

RICARDO ORTEGA CARRILLO

GUADALAJARA, JAL 1995



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Martín

Ramón



FEALLA DE ORIGEN



" INGENIERIA EN COMPUTACION "

Guadalajara Jal., 24 de Agosto de 1995

SR. RICARDO ORTEGA CARRILLO
Pasante de: INGENIERO EN COMPUTACION
P R E S E N T E .

Me es grato informarle que la Comisión de Tesis que me honro en presidir, después de haber revisado detalladamente el trabajo intitulado:

"DESARROLLO DE UN PLAN ESTRATEGICO HACIA LA CALIDAD DE UNA COMPAÑIA TELEFONICA"

El cual nos ha presentado como requisito para sustentar su examen recepcional de INGENIERO EN COMPUTACION, ha dictaminado que habiendo cubierto los requisitos formales y de contenido se **A P R U E B A** la impresión del mismo.

Ruego a usted tomar nota que la copia del oficio deberá ser incluida en los preliminares de todo ejemplar de su trabajo.

ATENTAMENTE
"CIENCIA Y LIBERTAD"

Ing. Rafael Jaime Alejo
Director

Escuela de Ingeniería en Computación

INDICE

| | PAG. |
|--|-------------|
| INTRODUCCION | |
| I. ANTECEDENTES | 1 |
| II. ANALISIS DE LA SITUACION | 3 |
| 1.- CLIENTES | 6 |
| 2.- IDENTIFICACION DEL CLIENTE | 7 |
| III. MEJORAMIENTO CONTINUO DEL PROCESO | 9 |
| IV. ANALISIS SISTEMATICO | 12 |
| 1.- PROMOVER LA COLABORACION | 15 |
| V. MISION Y VISION DE LA COMPAÑIA | 16 |
| VI. DESARROLLO DEL PLAN ESTRATEGICO | 17 |
| 1.- EVALUACION INTERNA | 17 |
| 2.- EVALUACION EXTERNA | 19 |
| 3.- IDENTIFICACION DEL RESULTADO ESTRATEGICO | 21 |
| 4.- RESULTADOS ESTRATEGICOS | 26 |
| 5.- METAS ESTRATEGICAS | 30 |
| 6.- ACTIVIDADES | 33 |
| VII. CONCLUSIONES | 126 |
| VIII. BIBLIOGRAFIA | 127 |

INTRODUCCION

Planear es un actividad característica del mundo contemporaneo y es muy necesaria en epocas de incertidumbre. Esto trata de preveer un camino sobre el que habremos de transitar y si es posible cambiar su destino. Esto se conoce como planeacion estrategica.

La planeacion se ocupa de anticipar en lo posible eventos del futuro. Para la mayoría de los individuos, esta actividad de pronosticar o predecir lo que tal vez sucedera en el futuro, es un proceso relativamente sencillo . Los eventos del pasado son conocidos y el medio ambiente es evaluado en terminos de cualquier cambio anticipado ; entonces , con base de estas consideraciones , el pasado se proyecta al futuro. Todo esto se puede hacer con grado razonable de seguridad, porque estas proyecciones estan basadas en gran cantidad de experiencia personal, o sea los hechos en la vida de los individuos , en areas muy estrechas y limitadas.

Este trabajo esta orientado a analizar escenarios del sistema actual de la compañía y formular diagnosticos en base de una mision y sus elementos : Mercado/cliente - Producto/servicio. Se determinan objetivos y se desarrollan estrategias. En este ultimo punto es donde se pasa de la planeacion estrategica a su administracion, es donde se ejecutan las estrategias , se asignan responsables y se hace un ordenamiento de las tareas.

Se analizaran el medio ambiente tanto interno como externo, con sus oportunidades, amenazas, fuerzas y debilidades y se definira un plan tactico y planes de accion.

Con esto se busca tomar desiciones bajo criterios estrategicos con la ayuda de un modelo sencillo y aplicable con la finalidad de mejorar la productividad y los resultados.

Desarrollo de un Plan Estratégico hacia la Calidad de una compañía Telefónica

Además de las funciones de planeación descritas, una empresa debe tener una estrategia básica para el futuro, un concepto a largo plazo de lo que hay que hacer en un negocio. Este concepto a largo plazo se desarrolla mejor en una planeación estratégica o a largo plazo. El plan estratégico ayuda a asegurar que todas las actividades necesarias ocurran en la relación adecuada entre ellas en términos de tiempo tanto de función y que en la medida de lo posible, disminuyan el riesgo inherente en la mayoría de las situaciones.

I.- ANTECEDENTES

En el año de 1907 inicia sus actividades la empresa Ericcson prestando servicio telefónico a 500 usuarios en la ciudad de México. Posteriormente la telefonía se fué extendiendo por todo nuestro país. Fué así como el 12 de Noviembre de 1928 la entonces Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas del Gobierno Federal, concedió a la Compañía Eléctrica y Telefónica Fronteriza, S.A. la concesión para la prestación del servicio telefónico en Baja California y parte del Estado de Sonora, por un periodo de 50 años.

En un principio el suministro de energía eléctrica y el servicio telefónico lo proporcionaba la misma empresa , pero en Septiembre de 1943 se constituyen la Compañía Telefónica Fronteriza para ofrecer exclusivamente el servicio telefónico. Este se inició en la ciudad de Tijuana y luego se extendió a las ciudades de Mexicali, Tecate y Ensenada.

En el transcurso de la decada 1948-1958, la Telefónica Fronteriza y el resto del país en general, registran un gran impulso. Tijuana contaba con 60,000 habitantes y el territorio habia incrementado su población de 78,907 a 226,861 pobladores entre 1940 y 1950. La cifra se habia triplicado y esto justificó que el territorio de Baja California fuera erigido como estado libre y soberano, medio el decreto aprobado por el Congreso de la Union en Diciembre de 1951.

El 5 de Diciembre de 1977 se publicó en el diario oficial de la federación, una declaratoria de rescate mediante la cual el Gobierno Federal revocaba la concesión que se le habia otorgado a la Compañía Telefónica Fronteriza, S.A. propiedad del Señor Miguel Barbachano.

Por un periodo de aproximadamente tres meses, la propia Secretaría de Comunicaciones y Transportes, operó directamente la explotación del servicio telefónico y el 24 de Febrero de 1978 se creó el organismo público descentralizado Servicios Telefónicos del Norte, cuyo objetivo era asegurar la continuidad en la prestación del servicio en el Estado de Baja California y Noroeste del Estado de Sonora.

En Septiembre de 1979 inició su operación una central telefónica con servicios de larga distancia automática, lada 91 y 98 en Tijuana. Y en Noviembre del mismo año entró en operación otra central con los mismos servicios en Mexicali.

Posteriormente, este mismo servicio fué introducido en el puerto de Ensenada en el año de 1980. Durante ese mismo año y el inmediato siguiente se instalaron 12 centrales telefónicas digitales en el resto del estado.

También, en 1980, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes otorgó a Teléfonica, S. A. de C.V. -TELEFONICA- la concesión para operar el servicio telefónico por un periodo de 26 años, prorrogables por 20 años adicionales. Desde esa fecha hasta ahora, TELEFONICA ha proporcionado el servicio telefónico manteniendo un crecimiento acelerado de 13.5 por ciento anual en promedio, para contar al mes de Agosto del presente año con más de 224,000 líneas instaladas, ofreciendo el servicio a cerca de 80 poblaciones de su sistema.

En la actualidad, como ya se mencionó anteriormente, TELEFONICA cuenta con poco más de 224,000 líneas instaladas, lo que representa casi el 400% más de las líneas que le entregó la Compañía Telefónica Fronteriza. El sistema de TELEFONICA, dividido ahora en cuatro áreas se encuentra como sigue: Tijuana con 124,032; Mexicali 62,320; Ensenada 28,744 y San Luis Río Colorado, Son. 10,912 líneas instaladas. Al finalizar este año el total de líneas instaladas, a nivel sistema, será de 235,164.

Las comunicaciones en el Noroeste de México se encuentran a la altura de las más avanzadas a nivel mundial y para poder conservar ese nivel, se está digitalizando todo el sistema de TELEFONICA, quien espera alcanzar el ciento por ciento de su digitalización al finalizar el presente año, para lo cual está sustituyendo sus equipo y canales de transmisión analógicos por los de la última tecnología, en el área de Tijuana se están sustituyendo 22,500 líneas y en Mexicali 5,400. Con una inversión de más de veinte mil millones de pesos.

La infraestructura tecnológica con la que cuenta el Noroeste de México, a través de TELEFONICA ha facilitado el florecimiento en la región de industrias maquiladoras, bancos, casas de bolsa, cadenas de tiendas de autoservicio, empresas de servicios de telefonía celular, empresas turísticas, en fin, un sin número de organismos productivos que no se hubieran establecido y desarrollado en este lugar si no contaran con todo lo necesario para las telecomunicaciones de sus empresas.

En un futuro inmediato las telecomunicaciones del noroeste del país se verán beneficiadas por una nueva red satelital y enlaces de fibra óptica que unirán a esta región con todo el país y el resto del mundo.

Las posibilidades de comunicación de los sistemas construidos por TELEFONICA será ilimitada y servirá como base para el futuro desarrollo del país y principalmente del Noroeste de México.

II.- ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

En todos los procesos, se realizan periódicamente, los análisis de resultados de operación, para certificar la Calidad de gestión en la atención al cliente con los productos y servicios revisando mensualmente aquellos indicadores de proyectos en desarrollo, así como los programas normales de la operación.

Los tipos de análisis de datos que sistemáticamente se llevan a cabo, son variados según la función, pero podemos mencionar los relevantes, que tienen efecto en el servicio al cliente.

- Análisis de la ocupación de facilidades; con disponibilidad por distritos.
- Análisis de la atención de solicitudes de servicio telefónico básico.
- Análisis de la dilatación en instalación de nuevos servicios.
- Análisis de la completación de conferencias de los clientes.
- Análisis de las quejas recibidas, reparadas, repetidas y sus causas/acción tomada.
- Análisis del cumplimiento de citas para instalación de servicios.
- Análisis de rentabilidad de distritos matriz ingreso/falla.
- Análisis de aclaraciones del cliente, acción tomada y casas (teleatención).
- Análisis de tiempos de atención al cliente en oficinas de TELEFONICA
- Análisis de Calidad de servicios en centrales.
- Análisis de ocupación de mano de obra en:
 - * Mantenimiento preventivo.
 - * Mantenimiento correctivo
 - * Crecimiento.
 - * Análisis de recuperación de cartera.
 - * Análisis de llamadas por operadora.
 - * Análisis de intereses de tráfico de los clientes.

El plan estratégico de TELEFONICA a través de nuestra misión, visión y el modelo de planeación, establece los objetivos corporativos, sus estrategias y metas anuales fundamentales que estamos persiguiendo. En todos los elementos, la figura central es la atención de necesidades del cliente.

Anualmente la dirección general, difunde la carta de orientación general. Por medio de esta se guían las principales búsquedas, que deben orientar el énfasis que las áreas de apoyo y unidades estratégicas de negocio deben incluir en los proyectos para lograr.

Una vez acordada la estrategia para lograrlas se definen los indicadores que las acciones de los proyectos deben mejorar o evolucionar en forma cuántica, se establecen las metas y compromisos dando inicio a nuevos valores buscados por indicadores.

En este proceso de revitalización anual del plan estratégico, se analizan los datos que se relacionan con las acciones a realizar y buscamos por método de parámetro principalmente, las prioridades de atención a las necesidades del cliente o de administración.

El modelo IMOP, de percepción del cliente, es el elemento central, para orientar las acciones hacia la atención de las necesidades y requerimientos en los atributos de diversidad, cobertura, precio y Calidad que el cliente percibe, analizando los datos contenidos en las bases de datos del cliente, se toman las decisiones sobre las prevenciones requeridas para mejorar dicha percepción, por ejemplo, menor tiempo para pagos en oficinas, robustecimiento de los filtros y validaciones al sistema para evitar deficiencias de facturación.

La operación clave sin duda, es el propio proceso de las centrales telefónicas y su software para comunicar al cliente al número marcado o la utilización de los servicios de operadora para establecer llamadas distantes persona-persona, teléfono-teléfono con cargo al teléfono distante, búsqueda de un número telefónico de una persona moral o física etc.

Toda la actividad, está siendo registrado automáticamente o por la intervención de operadores: las bases de datos de las centrales y equipos de cómputo asociados, son analizados por métodos estadísticos o detallados para determinar la efectividad de la operación. De aquí se desprenden indicadores fundamentales como:

- * Efectividad de conmutación.
- * Completación de llamadas.
- * Niveles de utilización de elementos y rutas.
- * Dilación de contestación de operadoras.

Con estos elementos, se toman constantemente las decisiones para configurar canales de transporte, ofrecer al cliente servicios de buzón, llamada en espera, para redistribuir cargas de trabajo de operadoras, etc. En resumen, estas mediciones constantes, no permiten anticiparnos a las causas posibles de dificultades del cliente para lograr efectivamente su comunicación.

Los indicadores básicos del proceso, las metas y valores actuales se presentan a continuación.

Para operación clave, la atención de solicitudes de servicio del cliente, ya sea para líneas telefónicas o servicios de valor agregado a su línea, se analizan las condiciones de disponibilidad de facilidades en cada distrito, asociado a la Información del estudio de demanda en el lugar para ampliar equipos o red oportunamente. En caso de líneas ya

instaladas, analizando su actividad, se le ofrece vía Tele-mercadeo, la solución por medio de servicios de valor agregado.

Todos los análisis de datos, son basados en la información real, real, registrada en la base de datos, siempre que se decide actuar en base a la información, se realizan análisis de razonabilidad de los resultados, comúnmente con estudios de costo beneficio y pruebas de campo, con muestras representativas con estos resultados, se revisan los métodos y se ajustan adecuadamente para la mejora continúa.

INFORMACION Y ANALISIS.

| HARDWARE | SOFTWARE | INFORMACION | DECISIONES |
|---|--|--|---|
| LOS SISTEMAS Y EQUIPOS PARA PRODUCIR EL SERVICIO AL CLIENTE SON: | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • CONMUTADORES EN CENTRALES TELEFONICAS. • COMPUTADORAS ASOCIADAS A LAS CENTRALES TELEFONICAS. | <ul style="list-style-type: none"> • OPERACION Y MANTENIMIENTO. • ADMINISTRACION DE LLAMADAS POR OPERADORA(OS PS). • CONTROL DE SERVICIOS FACTURABLES (LOCALES Y DE LARGA DISTANCIA). | <ul style="list-style-type: none"> • UTILIZACION Y EFICIENCIA DE LA INFRAESTRUCTURA TELEFONICA. • ESTADO DE LA LINEA TELEFONICA DE CADA CLIENTE. • ESTADO DE CONTADORES DEL SERVICIO. • ALARMA DE DAÑOS Y SITUACION DE LA RED. • TIEMPO DE RESPUESTA AL CLIENTE. • VOLUMEN DE LLAMADAS ENTRANTES/SALIENTES. • DATOS DE CADA LLAMADA(DESTINO, TIEMPO Y COSTO). | <ul style="list-style-type: none"> • PREVENCIÓN DE FALTA DE CAPACIDAD(DIMENSIONAMIENTO DE LA RED). • ACTIVACION/REACTIVACION DE LA LINEA TELEFONICA DEL CLIENTE. • SUPERVISION DE CONSUMO DE LLAMADAS LOCALES(SERVICIO MEDIDO). • MONITOREO Y PREVENCIÓN DE EVENTUALIDADES EN LA RED. • AUMENTO O DISMINUCION DE RECURSOS PARA ATENCION AL CLIENTE. • BALANCEO DE FLUJOS DE LLAMADAS(REENRUTAMIENTOS). • VALIDACION Y FACTURACION DE CONSUMOS. |
| LOS SISTEMAS Y EQUIPOS PARA ADMINISTRAR EL SERVICIO AL CLIENTE SON: | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • RED CENTRAL DE COMPUTADORAS "MULTIPLATAFORMA " CON MAS DE 800 TERMINALES DE IMPRESORAS CONECTADAS EN TIEMPO REAL. | <ul style="list-style-type: none"> • SISTEMA DE ADMINISTRACION Y APOYO A LAS OPERACIONES (SIGMA). | <ul style="list-style-type: none"> • ORDENES DE SERVICIO DEL CLIENTE. • RECEPCION DE QUEJAS Y ORDENES DE REPARACION. • DISPONIBILIDAD DE RED Y SERVICIOS. • INVENTARIO DE VIVIENDAS CON O SIN SERVICIO. • FACTURACION. • ACLARACIONES. | <ul style="list-style-type: none"> • CONSTRUCCION O AMPLIACION DE REDES Y SERVICIOS. • DAR CON OPORTUNIDAD EL SERVICIO AL CLIENTE. • RESTABLECER EL SERVICIO Y ACCIONES PREVENTIVAS. • ATENCION INMEDIATA DE PETICIONES DEL CLIENTE. • PLANEACION DE ATENCION DE DEMANDA. • EMISION Y ENVIO DE FACTURA. • CORTES, RECONEXIONES Y AJUSTES. • INFORMACION DE NUMEROS TELEFONICOS. |

1.-CLIENTES

Es aquella persona física o moral que percibe un servicio.

Tres principios importantes:

- La parte primordial de cualquier organización son los clientes.
- Se tienen que satisfacer las necesidades de los clientes para atraerlos y mantenerlos.
- No se pueden satisfacer las necesidades de los clientes si no saben cuales son.

| | INTERNOS | EXTERNOS |
|--------------------|---|-----------------|
| PRIMARIOS | DEPTOS. DE OPERACIÓN | USUARIOS |
| SECUNDARIOS | FINANZAS RECURSOS HUMANOS FAMILIARES | CLIENTE |

2.-IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE

En TELEFONICA hemos agrupado a nuestros clientes en segmentos de mercado con necesidades de telecomunicación homogénea.

Para identificar nuestros clientes nos hacemos las siguientes preguntas:

1. ¿Quiénes son nuestros clientes.
Usuarios con necesidades y expectativas de telecomunicaciones.
2. ¿Quiénes se benefician de nuestros productos o servicios?
Residenciales, comerciales e industriales.

RESIDENCIALES: Son aquellos clientes que ocupan una o mas líneas telefónicas en su casa y que generalmente sus necesidades de comunicación son básicas.

COMERCIALES: Son aquellos clientes que ocupan de una a seis líneas telefónicas en su negocio y generalmente sus necesidades de comunicación son básicas.

INDUSTRIALES: Son aquellos clientes que utilizan mas de seis líneas telefónicas y sus servicios que requieren son avanzados.

3. ¿Son internos o externos?
Externos: porque son nuestros clientes finales los que pagan nuestros servicios.
4. ¿Son primarios o secundarios?
Primarios.
5. ¿Cuáles son las expectativas de nuestros clientes?
Calidad en la atención.
Calidad en el servicio.
Bajo costo.
Versatilidad en servicios.
6. ¿En qué mercados encontramos nuestra clientela?
Residencial 60%
Comercial 30%
Industrial 10%

RESIDENCIAL 15% Adolescentes.
 25% Amas de casa.

COMERCIAL 35% Bancos
 50% Comercios.
 15% Gobierno.

INDUSTRIAL 30% Ligera
 60% Mediana
 10% Pesada.

7. **¿Como están distribuidos geográficamente nuestros clientes?**

ZONA CENTRO San Luis
 San Felipe
 Mexicali

ZONA PACIFICO Tijuana
 Ensenada
 Rosarito
 Tecate
 San Quintin.

8. **¿Cuántos clientes compran mas de una vez?**
Monopolizada.

9. **¿Cómo nos consideran nuestros clientes en términos de Calidad de producto, en servicio, precio, etc.?**
SERVICIO: Regular.
PRODUCTO: Bueno.
PRECIO: Alto.

10. **¿Qué participacion del mercado tenemos actualmente?**
100% en clientes, ya que no hay competencia.
85% en infraestructura.

III.- MEJORAMIENTO CONTINUO DEL PROCESO

Nuestros productos y servicios son calificados periodicamente mediante los indicadores de desempeño que las áreas utilizan para evaluar sus resultados, de estos, la concesión establece los indicadores de referencia que utiliza la SCT para evaluarlos oficialmente.

La satisfacción del cliente respecto al servicio que prestamos se determina mediante el proceso de medición de percepción del cliente, respecto al cliente interno desarrollamos los siguientes estudios: Medición de la satisfacción de los servicios prestados entre las unidades organizacionales, la medición del clima laboral y la satisfacción en el trabajo.

Para evaluar lo anterior contamos con información referencial de indicadores de desempeño, así como de los procesos que integran los sistemas de apoyo a las operaciones de: TELMEX, Southwestern Bell y France Telecom que nos ha servido como base de comparación para introducir mejoras a nuestros procesos.

TELEFONICA cuenta con proyectos y acciones de impacto en la sociedad, diseñados para mejorar la Calidad de vida de los telefonistas, fomentar una cultura de apoyo a la comunidad y mejorar los ecosistemas.

Para fomentar la superación personal, la integración familiar, las buenas relaciones interpersonales y el compañerismo, llevamos a cabo actividades de salud, recreación, cultura, deportes y formación, que son coordinadas por el departamento de Bienestar Social, siendo las más importantes:

- Brigadas de salud y revisión médica.
- Escuela para padres.
- Pláticas para adolescentes.
- Autovaloración de la mujer.
- Visitas a la empresa de escolares y familiares.
- Eventos deportivos y miniolimpiada infantil.
- Preparatoria abierta.
- Reuniones con colaboradores jubilados.
- Plan vacacional anual.
- Festivales culturales y exposiciones.
- Rescate de juegos populares.
- Concursos de pintura y adornos navideños.
- Celebración a jubilados y colaboradores con 25, 30 y 35 años de servicio.
- Posada navideña.

Adicionalmente, en las áreas de asistencia de operadoras (335 colaboradores), las condiciones de trabajo están diseñadas con base en estudios ergonómicos. Así mismo, el bienestar físico de los colaboradores durante la jornada de trabajo o fuera de ella, es reforzado con comedores, salas de descanso, dormitorios, gimnasio y concursos de sensibilización corporal para el manejo de postura, relajación muscular y estrés.

Por lo que se refiere al impulso y estímulo para que la sociedad desarrolle programa de mejora continua hacia la Calidad, nuestras principales acciones han sido la difusión por medio de conferencias, seminario de ecología, caminata ecológica y pláticas a organismos públicos, al sector educativo e iniciativa privada, como son : IMEF, COPARMEX, CESPET, ITESM, Grupos de industriales, grupos ecologistas, UABC, Asociación de Biólogos, Dirección del bosque de la Ciudad de Mexicali, Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos y Asociados de Scouts.

Por otra parte TELEFONICA cuenta con un "Plan de Emergencia" que garantiza la continuidad de uso de los servicios de telecomunicaciones y cuyos objetivos son: Proteger la vida, salud y seguridad de los colaboradores, clientes e infraestructura de telecomunicaciones. Para ello, capacitamos a nuestros colaboradores para saber que hacer antes, durante y después de un siniestro (sismo, inundación, etc.), con el curso básico de primeros auxilios y simulacros de incendio y evacuación.

Es importante destacar también el papel que la empresa ha desarrollado dentro de la economía de la región. TELEFONICA ha mantenido

un crecimiento del 13% anual promedio durante los últimos 18 años, con la mas moderna y avanzada tecnología, lo que ha propiciado el impulso al desarrollo socioeconómico de la región. No menos importante es la infraestructura rural que se tiene para proporcionar el servicio telefónico a las pequeñas comunidades, siempre buscando un balance entre la inversión y el beneficio social que conlleva la integración de estas poblaciones al desarrollo económico del país.

En TELEFONICA cumplimos y apoyamos los lineamientos del marco jurídico del equilibrio ecológico y la protección del medio ambiente, es por ello que se constituyo el Comité Interno de Ecología Zona Centro, el cual ha desarrollado proyectos que buscan la preservación de espacios públicos, entre los cuales se encuentra el proyecto de mejora del bosque de la ciudad de Mexicali, que consiste en beneficiar aproximadamente 9, 000 áreas verdes, asadores y módulos de servicios. Así mismo, se han desarrollado programas que impactan a la sociedad positivamente, como son:

- Plan de ahorro de energía.
- Reciclaje de aceite de maquinas generadoras de energía.
- Reciclaje de aceite de automotores.
- Siembra de vegetación.
- Reciclaje de papel y aluminio.
- Programa de mantenimiento preventivo de afinación de motor 645 vehículos.

Las decisiones de modernización de la infraestructura y la sistematización de las operaciones de la planta han propiciado bajos costos de mantenimiento, menores inversiones unitarias y una alta Calidad en los servicios ofrecidos a nuestros clientes.

El beneficio más importante de la digitalización de nuestra red, consiste en la capacidad de manejar diferentes tipos de servicios: Voz, textos, imagen y video sobre la misma red física.

IV.-ANÁLISIS SISTEMÁTICO

Las herramientas estadísticas básicas para analizar los datos.

Para analizar estadísticamente los datos, se cuenta con siete gráficos básicos que permitirán ir sustituyendo poco a poco el criterio subjetivo en la toma de decisiones.

- **EL GRÁFICO DE CONTROL.**

Conocido también como gráfico de control estadístico de Calidad y como gráfico de control estadístico del proceso, se usa para analizar rápidamente el comportamiento de los procesos a través del tiempo y detectar variaciones en relación a una medida de tendencia central.

Consiste en un sistema de coordenadas, en el cual se indica el tiempo en el eje horizontal y en el vertical las mediciones efectuadas. Los puntos se unen mediante líneas rectas.

Permite graficar el desarrollo de un proceso en relación tanto a una medida de tendencia central como a la variabilidad del mismo.

- **EL DIAGRAMA DE FLUJO.**

Consiste en presentar gráficamente el desarrollo de un proceso y se utiliza para que todos entiendan rápidamente en que consiste el mismo.

Cuando se busca mejorar un proceso es conveniente iniciarlo trazando un diagrama de flujo del mismo para que todos entiendan en que consiste y hablen un solo lenguaje al respecto.

- **EL DIAGRAMA DE CAUSA-EFECTO.**

Originalmente llamado lluvia de ideas, también conocido por su forma como diagrama de espina de pescado y diagrama de Ishikawa en honor al doctor Kaoru Ishikawa quien le dio la forma actual, busca graficar las causas que influyen en el resultado de un proceso.

Se usa para examinar los factores que pueden afectar una determinada situación, colocando el efecto en la parte derecha y las posibles causas en las partes de arriba y de abajo del diagrama.

En los grandes apartados o categorías de las causas que se analizan están las siguientes:

Personal.
Maquinaria.
Medio ambiente.
Materiales y
Procedimientos.

- **EL DIAGRAMA DE PARETO.**

Se usa para separar a los pocos vitales de los muchos útiles, principio atribuido al economista italiano Vilfredo Pareto.

Con el se visualizan rápidamente los factores mas importantes de una determinada situación y, por consiguiente, las prioridades de las causas a atacar; pues generalmente se obtienen mas beneficios atacando primero el factor que incide mas en el resultado.

En otras palabras: Facilita e identificar los problemas mas importantes en cuanto a la frecuencia, el tiempo y el costo.

- **GRÁFICO DE TENDENCIA.**

Igual que el gráfico de control, consiste en un sistema de coordenadas, en el cual se indica el tiempo en el eje horizontal y el vertical las mediciones efectuadas. Los puntos también se unen mediante líneas.

- **EL HISTOGRAMA.**

Se usa para presentar rápidamente la frecuencia con que algo sucede, conjuntando y presentando los datos de acuerdo a su ocurrencia, con los cuales se puede apreciar el conjunto y su variabilidad. También se le conoce como diagrama de distribución de frecuencia.

Se utiliza para mostrar la tendencia de los datos medidos de un factor relevante.

Se gráfica en unas coordenadas, cuyo eje horizontal se divide de un factor relevante.

Se gráfica en unas coordenadas, cuyo eje horizontal se divide de acuerdo con las fronteras de clase, mientras que el vertical se gradúa para medir la frecuencia de las diferentes clases.

- **EL DIAGRAMA DE DISPERSIÓN.**

Es un método para representar en forma gráfica la relación entre dos variables. (Si el comportamiento de una influye o no en el comportamiento de la otra y, si influye, en que la medida lo hace).

En otras palabras: Se utiliza para encontrar relaciones entre dos variables o para encontrar relaciones causa-efecto.

En unas coordenadas en el eje vertical se representa una variable (el efecto) y en el horizontal (la causa).

Si hay correlación, esta puede ser positiva o sea cuando al crecer una variable la otra también lo hace o negativa, cuando al crecer una la otra disminuye.

PROMOVER LA COLABORACIÓN

En el curso de varios años hemos estudiado muchas organizaciones: sus culturas, sus líderes, los grupos de trabajo y sus miembros. Con frecuencia pudimos observar un equipo que iba más allá de sus limitaciones organizacionales y obtenía resultados muy superiores a las normas de la empresa. Nos encantaba especular acerca de lo que ocasionaba un desempeño tan sobresaliente, y podían hacer otros grupos para imitarlo.

Dondequiera que estén los problemas, debe hacerse un esfuerzo para reducirlos. Crear equipos implica acción deliberada para identificar barreras y derribarlas, y cambiar comportamientos indeseables por otros que puedan llevar a un desempeño óptimo.

La falta de visión empeora el sentimiento de insatisfacción que hay por el actual estado de cosas, y además empeora la incapacidad de efectuar los cambios que se necesitan. Aparece el sentimiento de que "Los demás" son los que tienen la culpa y los convierten en fuente de intranquilidad y en una excusa para hacer nada.

El trabajo en equipo es un proceso colectivo. No lo puede realizar una sola persona. Cuando varios individuos se reúnen para formar un grupo, cada cual aporta sus conocimientos personales, sus habilidades, sus ideales y sus motivaciones. La forma de interactuar estos individuos para algunos casos, los miembros se neutralizan mutuamente, y, como resultado, hay ineficiencia o inacción. El todo resulta menor que la suma de sus partes. En otros casos, pueden ser parcial o totalmente aditivos y hay incluso una tercera posibilidad:

La interacción puede estimular un estado excelente que supera el aporte de cada miembro o la suma de todos los miembros. Cuando esto ocurre, el equipo ha logrado sinergia: El todo es mayor que la suma de los aportes individuales. Ese es el sentido de excelencia en el trabajo en equipo cuando este se vuelve especular.

V.- MISIÓN Y VISIÓN

- **MISIÓN:** El enfoque de misión en la Calidad se da como una dirección general, una orientación, la misión de Telefónica S.A. de C.V. es la siguiente:
- **Ser la empresa líder en proporcionar a sus clientes soluciones optimas, integrales y personalizadas que satisfagan sus necesidades y expectativas de servicios de telecomunicaciones.**

VISIÓN: Futuro deseado o un destino específico, como serán las cosas cuando logremos nuestra misión.

En TELEFONICA dividimos la visión en:

El cliente.

Personal.

Corporativa.

- **VISIÓN CLIENTE:** Durante todo el proceso utilidad con crecimiento real cada año.
 - * Una línea por cada vivienda.
 - * Infraestructura operativa y comercial en telecomunicaciones al 100%.
 - * Niveles internacionales de Calidad de servicios.
- **VISIÓN PARA PERSONAL:**
 - * Personal con plan de vida y carrera.
 - * Cultura de servicio.
 - * Fidelidad y reconocimiento,
 - * Clima laboral excelente.
- **VISIÓN CORPORATIVA:**
 - * Rentabilidad.
 - * Productividad.
 - * Costo beneficio.
 - * Normatividad.

VI.-DESARROLLO DEL PLAN ESTRATEGICO

1.-EVALUACION INTERNA

Para saber las metas y objetivos de nuestra empresa hay que saber como estamos situados internamente, para evaluarlos conocernos nuestras fortalezas y debilidades, uno de los métodos mas comunes es la tormenta de ideas, tomando en cuenta lo siguiente:

- Identificar las tendencias dentro de la organización.
- Averiguar cuales son las fortaleza y debilidades o ambas.
- Caracterizar o valorar cada factor indicando su dirección

TORMENTA DE IDEAS

fortalezas y debilidades de la empresa.

IMAGEN PUBLICA
COSTOS DE CONTRATACIÓN
COSTO DE CONTRATACIÓN.
COSTO DE SERVICIO.
ALTA TECNOLOGÍA
RECURSOS HUMANOS.
FINANZAS.
INFRAESTRUCTURA.
RELACIONES PUBLICAS.
SOLUCIONES INTEGRALES.
MOTIVACIÓN PERSONAL.
CAPACITACIÓN.
RECURSOS MATERIALES.
PLAN DE CONTINGENCIA.
PUBLICIDAD.
BOLSA DE TRABAJO.
CLIMA LABORAL.
EQUIPO.
ESTABILIDAD LABORAL;
COMUNICACION INTERDEPARTAMENTAL.
ATENCION AL PUBLICO.
TIEMPO DE INSTALACIÓN.

• FORTALEZAS

| | | |
|-------------------------|-----------|----|
| *IMAGEN PUBLICA. | IIIIII | 6 |
| *TECNOLOGIA. | IIIIIIIII | 2 |
| *RECURSOS HUMANOS. | IIIII | 7 |
| *FINANZAS. | IIIIIII | 3 |
| *INFRAESTRUCTURA. | IIIIIIIII | 1 |
| *RELACIONES PUBLICAS | II | 10 |
| *SOLUCIONES INTEGRALES. | IIIIIII | 4 |
| *MOTIVACION PERSONAL. | IIII | 8 |
| *CAPACITACION. | IIIIIII | 5 |
| *RECURSOS MATERIALES. | III | 9 |
| *PLAN DE CONTINGENCIA. | | 12 |
| *PUBLICIDAD. | | 11 |

• DEBILIDADES

| | | |
|----------------------------------|--------|---|
| *COSTOS DE CONTRATACION. | II | 6 |
| *COSTOS DE SERVICIO. | IIIIII | 2 |
| *BOLSA DE TRABAJO. | | 8 |
| *CLIMA LABORAL. | IIII | 4 |
| *ESTABILIDAD LABORAL. | III | 5 |
| *COMUNICACION INTERDEPARTAMENTAL | IIIIII | 1 |
| *ATENCION AL PUBLICO. | IIII | 3 |
| *TIEMPO DE INSTALACION. | I | 7 |

• FORTALEZAS

- 1.-INFRAESTRUCTURA.
- 2.-TECNOLOGIA.
- 3.-FINANZAS.
- 4.-SOLUCIONES INTEGRALES.
- 5.-CAPACITACION.
- 6.-IMAGEN PUBLICA.
- 7.-RECURSOS HUMANOS.
- 8.-MOTIVACION PERSONAL.
- 9.-RECURSOS HUMANOS.
- 10.-RELACIONES PUBLICAS.
- 11.-PUBLICIDAD.
- 12.-PLAN DE CONTINGENCIA.

• DEBILIDADES

- 1.-COMUNICACION INTERDEPARTAMENTAL.
- 2.-COSTO DE SERVICIO.
- 3.-ATENCION AL PUBLICO.
- 4.-CLIMA LABORAL.
- 5.-ESTABILIDAD LABORAL.
- 6.-COSTOS DE CONTRATACION.
- 7.-TIEMPO DE INSTALACION.
- 8.-BOLSA DE TRABAJO.

2.-EVALUACION EXTERNA

Al igual que la evaluación interna hay que evaluarnos por método de tormentas de ideas pero en este caso necesitamos saber que nos puede afectar o ayudarnos en el medio ambiente, tanto cualitativamente (cambios sociales, políticos, cambios de valores y estilos de vida) cuantitativamente (cambios demográficos, sociales y económicos, tendencias tecnológicas, científicas, políticas estatales y federales, etc).

TORMENTA DE IDEAS

AMENAZA Y OPORTUNIDADES DE LA EMPRESA.

TLC
COMPETENCIA
DEVALUACIÓN
CAMBIOS POLÍTICOS
NORMALIZACIÓN
ECOLOGÍA
CLIENTES
PROVEEDORES
DESASTRES NATURALES
ALCANCE GEOGRÁFICO
VANDALISMO
TOPOGRAFÍA
IMPUESTOS
S. C. T.
FINANCIAMIENTO
GOBIERNO.
BANCOS.
INFRAESTRUCTURA
COMUNIDAD.
POSESIONAMIENTO
ALIANZAS ESTRATÉGICAS.

• AMENAZAS

| | | |
|----------------------|---------|----|
| *T.L.C.. | I | 10 |
| *COMPETENCIA. | IIIIIII | 2 |
| *DEVALUACION. | IIII | 5 |
| *CAMBIOS POLITICOS. | IIII | 6 |
| *DESASTRE NATURAL. | III | 8 |
| *ALCANCE GEOGRAFICO. | IIII | 7 |
| *VANDALISMO. | | 11 |
| *TOPOGRAFIA. | II | 9 |
| *IMPUESTOS. | IIIIIII | 3 |
| *S.C.T. | IIIIIII | 1 |
| *GOBIERNO. | IIIIII | 4 |

• OPORTUNIDADES

| | | |
|-------------------------|----------|----|
| *NORMALIZACION. | IIII | 4 |
| *ECOLOGIA | I | 9 |
| *CLIENTE. | IIIIII | 3 |
| *PROVEEDORES. | IIII | 7 |
| *FINANCIAMIENTO. | IIII | 5 |
| *BANCOS. | IIII | 6 |
| *INFRAESTRUCTURA. | IIIIIIII | 1 |
| *COMODIDAD. | III | 8 |
| *POSESIONAMIENTO. | | 10 |
| *ALIANZAS ESTRATEGICAS. | | 2 |

• AMENAZAS.

- 1.-S.C.T.
- 2.-COMPETENCIA.
- 3.-IMPUESTOS.
- 4.-GOBIERNO.
- 5.-DEVALUACION.
- 6.-CAMBIOS POLITICOS.
- 7.-ALCANCES GEOGRAFICOS.
- 8.-DESASTRE NATURAL.
- 9.-TOPOGRAFIA.
- 10.-T.L.C.
- 11.-VANDALISMO.

• OPORTUNIDADES.

- 1.-INFRAESTRUCTURA.
- 2.-ALIANZAS ESTRATEGICAS.
- 3.-CLIENTE.
- 4.-NORMALIZACION.
- 5.-FINANCIAMIENTO.
- 6.-BANCOS.
- 7.-PROVEEDORES.
- 8.-COMUNIDAD.
- 9.-ECOLOGIA.
- 10.-POSESIONAMIENTO

3.-IDENTIFICACION DEL RESULTADO ESTRATEGICO.

Usando las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas mas significantes identificamos los resultados y/o preguntas sobre politicas mas criticas que confronta la organizacion.

Expresar cada resultado como pregunta de forma que no se puede responder con un si o no. Afine las preguntas y establezca prioridades.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES.

1. Como utilizar la infraestructura para mejorar la comunicación interdepartamental.
2. Como utilizar la infraestructura para mejorar costo servicio.
3. Como utilizar la infraestructura para mejorar atención al publico.
4. Como utilizar la infraestructura para mejorar clima laboral.
5. Como utilizar la infraestructura para mejorar estabilidad laboral.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar la tecnología para mejorar comunicación interdepartamental.
2. Como utilizar la tecnología para mejorar costo servicio.
3. Como utilizar la tecnología para mejorar atención al publico
4. Como utilizar la tecnología para mejorar clima laboral.
5. Como utilizar la tecnología para mejorar la estabilidad laboral.

FORTALEZAS VS DEBILIDADES

1. Como utilizar finanzas para mejorar comunicación interdepartamental.
2. Como utilizar finanzas para mejorar costo servicio.
3. Como utilizar finanzas para mejorar atención al publico.
4. Como utilizar finanzas para mejorar clima laboral.
5. Como utilizar finanzas para mejorar estabilidad laboral.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar soluciones integrales para mejorar comunicación interdepartamental.
2. Como utilizar soluciones integrales para mejorar costo servicio.
3. Como utilizar soluciones integrales para mejorar atención al público.
4. Como utilizar soluciones integrales para mejorar clima laboral.
5. Como utilizar soluciones integrales para mejorar estabilidad laboral.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar capacitación para mejorar comunicación interdepartamental.
2. Como utilizar capacitación para mejorar costo servicio.
3. Como utilizar capacitación para mejorar atención al público.
4. Como mejorar capacitación para mejorar clima laboral.
5. Como utilizar capacitación para mejorar estabilidad laboral

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar infraestructura para contrarrestar S. C. T.
2. Como utilizar infraestructura para contrarrestar competencia.
3. Como utilizar infraestructura para contrarrestar impuestos.
4. Como utilizar infraestructura para contrarrestar gobierno.
5. Como utilizar infraestructura para contrarrestar devaluación.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar tecnología para contrarrestar S. C. T.
2. Como utilizar tecnología para contrarrestar competencia.
3. Como utilizar tecnología para contrarrestar impuestos.
4. Como utilizar tecnología para contrarrestar gobierno.
5. Como utilizar tecnología para contrarrestar devaluación.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES.

1. Como utilizar finanzas para contrarrestar S. C. T.
2. Como utilizar finanzas para contrarrestar competencia.
3. Como utilizar finanzas para contrarrestar impuestos
4. Como utilizar finanzas para contrarrestar gobierno.
5. Como utilizar finanzas para contrarrestar devaluación.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES

1. Como utilizar soluciones integrales para contrarrestar S. C. T.
2. Como utilizar soluciones integrales para contrarrestar competencia.
3. Como utilizar soluciones integrales para contrarrestar impuestos.
4. Como utilizar soluciones integrales para contrarrestar gobierno
5. Como utilizar soluciones integrales para contrarrestar devaluación.

FORTALEZAS VS. DEBILIDADES.

1. Como utilizar capacitación para contrarrestar S. C. T.
2. Como utilizar capacitación para contrarrestar competencia.
3. Como utilizar capacitación para contrarrestar impuestos.
4. Como utilizar capacitación para contrarrestar gobierno
5. Como utilizar capacitación para contrarrestar devaluación.

OPORTUNIDADES VS. DEBILIDADES.

1. ¿Como utilizar la infraestructura para mejorar comunicación interdepartamental?
2. ¿Como utilizar la infraestructura para mejorar costo servicio?
3. ¿Como utilizar la infraestructura para mejorar atención al público?
4. ¿Como utilizar la infraestructura para mejorar clima laboral?
5. ¿Como utilizar la infraestructura para mejorar estabilidad laboral?

OPORTUNIDADES VS. DEBILIDADES.

1. ¿Como utilizar la alianza estratégica para mejorar comunicación interdepartamental?
2. ¿Como utilizar la alianza estratégica para mejorar costo servicio?
3. ¿Como utilizar la alianza estratégica para mejorar atención al publico?
4. ¿Como utilizar la alianza estratégica para mejorar clima laboral?
5. ¿Como utilizar la alianza estratégica para mejorar estabilidad laboral?

OPORTUNIDADES VS. DEBILIDADES

1. ¿Como utilizar clientes para mejorar comunicación interdepartamental?
2. ¿Como utilizar clientes para mejorar costo servicio?
3. ¿Como utilizar clientes para mejorar atención al publico?
4. ¿Como utilizar clientes para mejorar clima laboral?
5. ¿Como utilizar clientes para mejorar estabilidad laboral?

OPORTUNIDADES VS. DEBILIDADES

1. ¿Como utilizar normalización para mejorar comunicación interdepartamental?
2. ¿Como utilizar normalización para mejorar costo servicio?
3. ¿Como utilizar normalización para mejorar atención al publico?
4. ¿Como mejorar normalización para mejorar clima laboral?
5. ¿Como utilizar normalización para mejorar estabilidad laboral?

OPORTUNIDADES VS. AMENAZAS

1. ¿Como utilizar infraestructura para contrarrestar S. C. T.?
2. ¿Como utilizar infraestructura para contrarrestar competencia?
3. ¿Como utilizar infraestructura para contrarrestar impuestos?
4. ¿Como utilizar infraestructura para contrarrestar gobierno?
5. ¿Como utilizar infraestructura para contrarrestar devaluación?

OPORTUNIDADES VS. AMANEZAS

1. ¿Como utilizar alianza estratégica para contrarrestar S. C. T.?
2. ¿Como utilizar alianza estratégica para contrarrestar competencia?
3. ¿Como utilizar alianza estratégica para contrarrestar impuestos?
4. ¿Como utilizar alianza estratégica para contrarrestar gobierno?
5. ¿Como utilizar alianza estratégica para contrarrestar devaluaciones?

OPORTUNIDADES VS. AMENAZAS

1. ¿Como utilizar clientes para contrarrestar S. C. T.?
2. ¿Como utilizar clientes para contrarrestar competencia?
3. ¿Como utilizar clientes para contrarrestar impuestos?
4. ¿Como utilizar clientes para contrarrestar gobierno?
5. ¿Como utilizar clientes para contrarrestar devaluaciones?

OPORTUNIDADES VS. AMENAZAS

1. ¿Como utilizar normalización para contrarrestar S. C. T.?
2. ¿Como utilizar normalización para contrarrestar competencia?
3. ¿Como utilizar normalización para contrarrestar impuestos?
4. ¿Como utilizar normalización para contrarrestar gobierno?
5. ¿Como utilizar normalización para contrarrestar devaluación?

OPORTUNIDADES VS. AMENAZAS

1. ¿Como utilizar financiamiento para contrarrestar S. C. T.?
2. ¿Como utilizar financiamiento para contrarrestar competencia?
3. ¿Como utilizar financiamiento para contrarrestar impuesto?
4. ¿Como utilizar financiamiento para contrarrestar gobierno?
5. ¿Como utilizar financiamiento para contrarrestar devaluación?

4.-RESULTADOS ESTRATEGICOS

SUGERIR LAS ALTERNATIVAS PRACTICAS QUE IDENTIFIQUEN LOS RESULTADOS ESTRATEGICOS MAS SIGNIFICANTES.

- **POR CADA ALTERNATIVA, IDENTIFIQUE LAS BARRERAS QUE PUEDAN INHIBIR LA IMPLEMENTACION DE LA ALTERNATIVA.**
- **SUGIERA METAS EXPLICITAS A LAS QUE SE PUEDA ASPIRAR Y QUE PUEDAN SUPERAR ESAS BARRERAS.**

FUERZAS VS DEBILIDADES

1.- COMO UTILIZAR INFRAESTRUCTURA PARA MEJORAR EL COSTO DE SERVICIO?

- a.-con infraestructura de calidad se reducen gastos de mantenimiento y mejoramos los costos de servicio.
- b.-con infraestructura suficiente mejora costos de servicio.
- c.-con infraestructura se evitan traslados, tiempos muertos de personal, mejorando costos de servicio.

- a.-sin ella se limita el servicio al cliente.
- b.-sin ella aumentan los costos de mantenimiento.

2.- COMO UTILIZAR TECNOLOGIA PARA MEJORAR COSTOS DE SERVICIO ?

- a.-con tecnologia de equipo de transmision y datos se simplifican las operacion para mejora de servicio.
- b.-con tecnologia aumenta la velocidad de datos mejorando los costos de servicio.
- c.-con tecnologia de nuevas centrales automatiza procesos mejorando costos de servicio.

- a.-sin tecnologia se reduce la velocidad de datos.
- b.-sin tecnologia aumentan los costos de mantenimiento provocando alto costo de servicio.

3.- COMO UTILIZAR SOLUCIONES INTEGRALES PARA MEJORAR LA ATENCION AL PUBLICO?

a.-con sol. integrales mejoramos servicio telefonico y aclaraciones via telefonica.

b.-con sol. integrales mejoramos la rapidez en atencion al publico.

c.-con sol. integrales ofrecemos servicios adicionales al servicio basico.

a.-sin sol. integrales reducimos rapidez de servicio.

b.-sin sol. integrales varios servicios tienen un alto costo al publico.

4.- COMO UTILIZAR CAPACITACION PARA MEJORAR ATENCION AL PUBLICO ?

a.-con capacitacion se concientiza al personal mejorando la atencion al publico.

b.-con capacitacion se ofrecen herramientas para identificar situaciones dificiles de los clientes.

c.-con capacitacion se efficientiza la atencion al publico.

a.-sin capacitacion la atencion al publico es deficiente.

b.-sin capacitacion los procesos de atencion al publico se deterioran.

FORTALEZAS VS AMENAZAS

5.-COMO UTILIZAR INFRAESTRUCTURA PARA CONTRARRESTAR COMPETENCIA ?

a.-con infraestructura de redes se le dificulta a la competencia entrar al mercado.

b.-con infraestructura de fibra optica excedemos los servicios de los clientes de la competencia.

c.-con infraestructura de edificios se contrarresta la competencia, por ubicacion y acond. de estos.

a.-sin ella no podriamos competir a corto plazo.

b.-sin ella no competiriamos a largo plazo.

6.- COMO UTILIZAR TECNOLOGIA PARA CONTRARRESTAR COMPETENCIA ?

- a.-con tecnología de transmisión y datos se dificulta a la competencia.
- b.-con tecnología se automatizan procesos contrarrestando la competencia.
- c.-con tecnología digital se atienden múltiples servicios que para la competencia serían costosa.

- a.-sin tecnología nos limitaría los servicios y la competencia tendría oportunidades.
- b.-sin tecnología a corto plazo, la competencia tendría el mercado.

FORTALEZA VS AMENAZA

7.- COMO UTILIZAR SOLUCIONES INTEGRALES PARA CONTRARRESTAR COMPETENCIA ?

- a.-con sol. integrales el servicio de recepción de mensaje de voz y fax conectados a una línea telefónica virtual que la competencia no ofrece.
- b.-con sol. integrales se ofrecen servicios de circuitos y líneas privadas que la competencia no ofrece.
- c.-con sol. integrales en servicio de mensajería electrónica que la competencia no ofrece.

- a.-sin sol. integrales la competencia nos acapararía los clientes.
- b.-sin sol. integrales nuestros servicios se reducen únicamente al servicio básico, dejando toda la oportunidad a la competencia.

OPORTUNIDADES VS AMENAZA

8.- COMO UTILIZAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA CONTRARRESTAR COMPETENCIA ?

- a.-con alianza estratégica se mejora la imagen hacia el cliente, contrarrestando la competencia.
- b.-con una alianza estratégica se aumenta el capital en infraestructura y contrarresta la competencia.
- c.-con una alianza estratégica la tecnología se fortalece contrarrestando la competencia.

- a.-sin alianza estratégica estaríamos mas debiles tecnologica y financieramente ante la competencia.
- b.-sin alianza estratégica las expectativas de desarrollo estarian amenazadas por la competencia.

9.- COMO UTILIZAR FINANCIAMIENTO PARA CONTRARRESTAR LA DEVALUACION ?

- a.-con financiamiento se planearia a corto, mediano y largo plazo contrarrestando los efectos de la devaluacion.
 - b.-con financiamiento no se detendrian los proyectos planeados contrarrestando la devaluacion.
 - c.-con financiamiento aumentan las expectativas de desarrollo protegiendonos de la devaluacion.
-
- a.-sin financiamiento estamos expuestos a que nuestros proyectos se vean afectados en tiempo y/o ejecucion debido a la devaluacion.
 - b.-sin financiamiento las expectativas de expansion se detienen por la devaluacion.

OPORTUNIDADES VS DEBILIDADES

10.- COMO UTILIZAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA MEJORAR COSTOS DE SERVICIO ?

- a.-con una alianza estratégica buscamos reforzar finanzas y mejorar costos de servicio.
 - b.-con una alianza estratégica fortalecemos con infraestructura , mejoramos y reducimos costos de servicio.
 - c.-con una alianza estratégica fortalecemos tecnologia y en consecuencia mejoramos costos de servicio.
-
- a.-sin una alianza estratégica los costos de servicio se verian afectados debido a la poca versatilidad de los nuevos servicios.
 - b.-sin una alianza estratégica los costos de servicio se verian afectados debido a que entraríamos en competencia.

a.-sin alianza estrategica estariamos mas debiles tecnologica y financieramente ante la competencia.

b.-sin alianza estrategica las expectativas de desarrollo estarian amenazadas por la competencia.

9.- COMO UTILIZAR FINANCIAMIENTO PARA CONTRARRESTAR LA DEVALUACION ?

a.-con financiamiento se planearia a corto, mediano y largo plazo contrarrestando los efectos de la devaluacion.

b.-con financiamiento no se detendrian los proyectos planeados contrarrestando la devaluacion.

c.-con financiamiento aumentan las expectativas de desarrollo protegiendonos de la devaluacion.

a.-sin financiamiento estamos expuestos a que nuestros proyectos se vean afectados en tiempo y/o ejecucion debido a la devaluacion.

b.-sin financiamiento las expectativas de expansion se detienen por la devaluacion.

OPORTUNIDADES VS DEBILIDADES

10.- COMO UTILIZAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA MEJORAR COSTOS DE SERVICIO ?

a.-con una alianza estrategica buscamos reforzar finanzas y mejorar costos de servicio.

b.-con una alianza estrategica fortalecemos con infraestructura , mejoramos y reducimos costos de servicio.

c.-con una alianza estrategica fortalecemos tecnologia y en consecuencia mejoramos costos de servicio.

a.-sin una alianza estrategica los costos de servicio se verian afectados debido a la poca versatilidad de los nuevos servicios.

b.-sin una alianza estrategica los costos de servicio se verian afectados debido a que entrariamos en competencia.

5.-METAS ESTRATEGICAS (OBJETIVOS)

IDENTIFICAR LAS METAS ESTRATEGICAS LOS PROCESOS CRITICOS Y PLANES DE ACCION.

QUE PROCESO ES EL PRINCIPAL RESPONSABLE PARA IMPLEMENTAR UNA META.

1.- CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD DISMINUYENDO LOS GASTOS DE MANTENIMIENTO, TRASLADO Y TIEMPOS DE PERSONAL.

- a.-crear redes de telefonía en zonas faltantes.
- b.-instalacion de enlaces de fibra optica para crear redundancia.
- c.-construccion de centros de trabajo para minimizar los traslados y tiempos muertos.

2.-CREAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL DE INFORMACION, MEJORANDO LOS COSTOS DE SERVICIO.

- a.-instalacion de equipos de transmision y conmutacion.
- b.-implementar una red inteligente.
- c.-instalacion de tecnologia digital en todos sus elementos.

3.-IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES MEJORANDO LA ATENCION AL PUBLICO.

- a.-crear un centro de teleatencion con amplia facultades en toma de desiciones en ajuste a.-facturacion.
- b.-introducir los servicios mas avanzados que sean compatibles con servicio basico.
- c.-incrementar el pago del servicio telefonico de cualquier area en cualquier oficina.

4.- CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ORIENTAR AL PERSONAL CON UN ENFOQUE HACIA LA ATENCION AL PUBLICO.

- a.-crear un programa de capacitacion para que el personal conozca los diferentes tipos de servicios para atencion personalizada.
- b.-crear capacitacion al personal de campo para atencion y asesoria al cliente.
- c.-crear un programa de capacitacion para atender a los grandes usuarios.

5.- CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA PARA CONTRARRESTAR LA COMPETENCIA.

- a.-construir dos edificios centrales en area de crecimiento al este de la ciudad.
- b.-construir una red con el fin de satisfacer las necesidades al este de la ciudad.
- c.-instalar enlaces de fibra optica en los concentradores y centrales faltantes.

6.-CREAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TRANSMISION, AUTOMATIZACION DE PROCES Y DIGITAL.

- a.-instalar equipos de transmision con caracterisitcas que satisfagan los avances en telecomunicacion.
- b.-ampliar en un 50% las posiciones de aperturas con proceso de automatizacion.
- c.-instalar equipos de computo en cada uno de los edificios para crear la red interna de comunicacion.

7.- CREAR SOLUCIONES INTEGRALES PARA OFRECER LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS EN EL LMERCADO.

- a.-introducir el software necesario para ofrecer rellamada automatica.
- b.-instalar 3 nuevas centrales telefonicas en el centro bancario.
- c.-instalar servicio recordatorio de pago del servicio telefonico.

8.- CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS.

- a.-aliarze con televisa para ofrecer servicios por cable.
- b.-asociarse con un banco extranjero para atraer divisas y lograr avances en los procesos tecnologicos.
- c.-crear alianza con constructoras de cables telefonicos.

9.- ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LAS ESPECTATIVA DE DESARROLLO Y NO DETENER LOS PROYECTOS PLANEADOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

- a.-adquirir un prestamo en la banca en moneda nacional para contrarrestar los efectos de una devaluacion.
- b.-adquirir financiamiento con el fin de comprar equipo y desarrollar los proyectos.
- c.-solicitar financiamiento para tener liquidez inmediata para los proyectos a corto plazo.

10.- CREAR UNA ALIANZA ESTRATEGICA PARA AUTOMATIZAR LOS PROCESOS Y REDUCIR LOS COSTOS DE SERVICIO.

- a.-instalar sistemas de computo para automatizar el proceso.
- b.-asociarnos con ibm para obtener la red de datos mas poderosa del pais.
- c.-asociarnos con cablevision para reforzar nuestra infraestructura el cual nos permite amplia gama de servicios al cliente.

6.-ACTIVIDADES

1.- CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD DISMINUYENDO LOS GASTOS DE MANTENIMIENTO, TRASLADO Y TIEMPOS DE PERSONAL.

a.-crear redes de telefonía en zonas faltantes.

1.-Pasar la red existente a plano general.

tiempo: 5 días.

2.-Determinar las zonas sin red.

tiempo: 1 día.

3.-Solicitar a IMTSA (filial de TELEFONICA) inventario de las zonas.

tiempo: 1 día.

4.-Realizar investigación en campo.

tiempo: 15 días.

5.-Entregar inventarios a Ing. de proyectos.

tiempo: 2 días.

6.-Analizar las zonas a incrementar red.

tiempo: 15 días.

7.-Presentar anteproyecto a finanzas.

tiempo: 5 días.

8.-Autorizar la bolsa a trabajar.

tiempo: 5 días.

9.-Solicitar imtsa preparar proyectos autorizados.

tiempo: 1 día.

10.-Entregar proyectos finales.

tiempo: 20 días.

11.-Administrar, revisar y entregar los proyectos al dpto de construcción.

tiempo: 3 días.

12.-Ejecutar los trabajos.

tiempo: 90 días.

13.-Entregar la red funcionando a operacion para su venta.
tiempo: 2 dias.

b.- instalacion de enlaces de fibra optica para crear redundancia.

1.-Analizar centrales y concentradores a trabajar.
tiempo: 10 dias.

2.-Presenta a finanzas el anteproyecto y costos para su autorizacion.
tiempo: 3 dias.

3.-Autorizamiento para trabajarse.
tiempo: 2 dias.

4.Solicita a imtsa zonas trabajar.
tiempo: 2 dias.

5.-Elaborar proyectos.
tiempo: 30 dias.

6.-. Entregar proyectos para su revision.
tiempo: 2 dias.

7.-Administrar, revisar y entregar los proyectos al dpto de construccion.
tiempo: 2 dias.

8.-Ejecutar las obras.
tiempo: 30 dias.

9.-Realizar pruebas electricas de las obras en conjunto con el proyecto de operacion.
tiempo: 2 dias.

10.-Entregar la red funcionando al dpto de centrales.
tiempo: 1dia.

c.-construcción de centros de trabajo para minimizar los traslados y tiempos muertos.

1.-Analizar plano general para redistribuir las zonas con centro de trabajo actual.

tiempo: 1 día.

2.-Analizar los puntos estratégicos para la posible construcción de los edificios.

tiempo: 1 día.

3.-Realizar anteproyecto.

tiempo: 1 día.

4.-Analizar el presupuesto a autorizar.

tiempo: 10 días.

5.-Ajustar anteproyecto.

tiempo: 10 días.

6.-Presentar anteproyecto a operación para definir detalles.

tiempo: 2 días.

7.-Concurrir la obra.

tiempo: 15 días.

8.-Analizar propuestas de contratistas.

tiempo: 5 días.

9.-Entregar el proyecto para su construcción.

tiempo: 1 día.

10.-Construir el edificio.

tiempo: 150 días.

2.- CREAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL DE INFORMACION, MEJORANDO LOS COSTOS DE SERVICIO.

a.-instalación de equipos de transmisión y conmutación.

1.-Investigar en el mercado los tipos de equipo.

tiempo: 5 días.

2.-Programar demostraciones.

tiempo: 5 días.

3.-Analizar compatibilidad de los equipos contra las redes actuales.

tiempo: 3 días.

4.-Presentar el anteproyecto.

tiempo: 2 días.

5.-Solicitar autorización de inversión.

tiempo: 1 día.

6.-Autorizar inversión.

tiempo: 1 día.

7.-Programar tiempos y movimientos.

tiempo: 1 día.

8.-Adquirir el equipo autorizado.

tiempo: 3 días.

9.-Instalar equipo.

tiempo: 30 días.

10.-Realizar pruebas y entregar equipos.

tiempo: 5 días.

b.-implementar una red inteligente.

1.-Investigar tipo de redes inteligentes.

tiempo: 5 días.

2.-Solicitar demostraciones de equipos.

tiempo: 5 días.

3.-Realizar estudios de mercado.

tiempo: 3 días.

4.-Determinar el tipo de red a implantar.

tiempo: 3 días.

5.-presentar anteproyecto para su autorización.

tiempo: 2 días.

6.-Autorizar inversiones.
tiempo: 1 días.

7.-Adquirir el equipo.
tiempo: 5 días.

8.-Instalacion del equipo.
tiempo: 60 días.

9.-Realizar pruebas.
tiempo: 5 días.

10.-Entregar el equipo a centrales.
tiempo: 2 días.

c.-instalacion de tecnologia digital en todos sus elementos.

1.Realizar inventarios de elementos por central.
tiempo: 5 días.

2.-Detectar la tecnologia analogica.
tiempo: 3 días.

3.-Investigar tecnologia digital compatible para la sustitucion.
tiempo: 5 días.

4.-Solicitar presupuesto de los equipos digitales.
tiempo: 5 días.

5.-Autorizar inversion.
tiempo: 2 días.

6.-Adquirir los equipos.
tiempo: 3 días.

7.-Instalar los equipos.
tiempo: 60 días.

8.-Conectar en paralelo los equipos con los existentes.
tiempo: 5 días.

9.-Realizar pruebas.
tiempo: 5 días.

10.-Desmontar los equipos analogicos.
tiempo: 3 días.

**3.- IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES
MEJORANDO LA ATENCION AL PUBLICO.**

**a.-crear un centro de teleatencion con amplia facultades en toma de
decisiones en ajuste a facturacion.**

1. Analizar cantidad de quejas.
tiempo: 7 días.

2.-Determinar el personal que se requiere.
tiempo: 3 días.

3.-Determinar disponibilidad de lineas telefonicas.
tiempo: 7 días.

4.-Determinar el equipo telefonico que se requiere.
tiempo: 2 días.

5.-Verificar capacidad en sistema central de computadora.
tiempo: 1 día.

6.-Adquirir equipo de computo.
tiempo: 15 días.

7.-Construir infraestructura para ubicar al personal.
tiempo: 21 días.

8.-Construir infraestructura para instalar equipo.
tiempo: 7 días.

9.-Contratar personal.
tiempo: 2 días.

10.-Capacitar al personal.
tiempo: 7 días.

11.-Entrada en operacion.
tiempo: 1 día.

b.-introducir los servicios mas avanzados que sean compatibles con servicio basico.

1.-Analizar tipo de servicio en el mercado de telecomunicaciones.

tiempo: 4 dias.

2.-Definir tipo de servicios.

tiempo: 2 dias.

3.-Analizar cuales servicios son compatibles con nuestra tecnología.

tiempo: 2 dias.

4.-Analizar cual mercado se tiene para los diferentes tipos de servicio.

tiempo: 2 dias.

5.-Definir que cantidad de equipo se requiere.

tiempo: 1 dia.

6.-Definir lugar donde se instalaran.

tiempo: 2 dias.

7.-Definir el area donde se dara el servicio.

tiempo: 2 dias.

8.-Comprar los equipos necesarios.

tiempo: 21 dias

9.-Instalar los equipos.

tiempo: 7 dias.

10.-Probar los equipos.

tiempo: 7 dias.

c.-incrementar el pago del servicio telefonico de cualquier area en cualquier oficina.

1.-Analizar cuantas oficinas comerciales existen por ciudad.

tiempo: 1 dia.

2.-Definir a cuales de las oficinas comerciales se les instalara.

tiempo: 2 dias.

3.-Analizar características compatibles con nuestra red.
tiempo: 2 días.

4.-Investigar precios de equipo y software existentes en el mercado.
tiempo: 3 días.

5.-Pedir autorización del presupuesto.
tiempo: 1 día.

6.-Adquirir el equipo determinado.
tiempo: 21 días.

7.-Instalar el equipo.
tiempo: 15 días.

8.-Hacer pruebas correspondientes.
tiempo: 7 días.

9.-Capacitar al personal.
tiempo: 7 días.

10.-Poner en operación el servicio.
tiempo: 1 día.

4.- CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ORIENTAR AL PERSONAL CON UN ENFOQUE HACIA LA ATENCION AL PUBLICO.

a.-crear un programa de capacitacion para que el personal conozca los diferentes tipos de servicios para atencion personalizada.

1.-Negociar con sindicato para aceptar propuesta.
tiempo: 2 días.

2.-Convocar al personal demostrador para el nuevo programa.
tiempo: 1 día.

3.-Hacer evaluación al personal.
tiempo: 2 días.

4.-Seleccionar al personal idoneo.
tiempo: 1 día.

5.-Programar cursos de capacitacion.
tiempo: 3 días.

6.-Seleccionar los instructores.

tiempo: 2 días.

7.-Determinar los horarios para impartir los cursos.

tiempo: 1 día.

8.-Determinar el lugar donde impartir los cursos.

tiempo: 5 días.

9.-Programar personal por curso.

tiempo: 1 días.

10.-Impartir los cursos de capacitación.

tiempo: 7 días.

b.-crear capacitacion al personal de campo para atencion y asesoria al cliente.

1.-Negociar con sindicato para aceptar propuesta.

tiempo: 2 días.

2.-Convocar al personal demostrador para el nuevo programa.

tiempo: 1 día.

3.-Hacer evaluación al personal.

tiempo: 2 días.

4.-Seleccionar al personal idoneo.

tiempo: 1 día.

5.-Programar cursos de capacitación.

tiempo: 3 días.

6.-Seleccionar los instructores.

tiempo: 2 días.

7.-Determinar los horarios para impartir los cursos.

tiempo: 1 día.

8.-Determinar el lugar donde impartir los cursos.

tiempo: 1 días.

9.-Proporcionar el material didactico.
tiempo: 2 días.

10.-Impartir los cursos de capacitación.
tiempo: 7 días.

c.-crear un programa de capacitacion para atender a los grandes usuarios.

1.-Negociar con sindicato para aceptar propuesta.
tiempo: 2 días.

2.-Convocar al personal demostrador para el nuevo programa.
tiempo: 1 día.

3.-Hacer evaluación al personal.
tiempo: 2 días.

4.-Seleccionar al personal idoneo.
tiempo: 1 día.

5.-Programar cursos de capacitación.
tiempo: 3 días.

6.-Seleccionar los instructores.
tiempo: 2 días.

7.-Determinar los horarios para impartir los cursos.
tiempo: 1 día.

8.-Determinar el lugar donde impartir los cursos.
tiempo: 1 días.

9.-Proporcionar el material didactico.
tiempo: 2 días.

10.-Impartir los cursos de capacitación.
tiempo: 7 días.

5.- CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA PARA CONTRARRESTAR LA COMPETENCIA.

a.-construir dos edificios centrales en area de crecimiento al este de la ciudad.

1.-Ver internamente el dpto de obra civil especificaciones del proyecto y presupuesto.

tiempo: 5 dias.

2.-Buscar terreno segun especificaciones.

tiempo: 10 dias.

3.-Comprar terreno.

tiempo: 10 dias.

4.-Concurrar el proyecto.

tiempo: 5 dias.

5.-Analizar los proyectos entregados.

tiempo: 10 dias.

6.-Junta para seleccionar proyecto ganador.

tiempo: 1 dia.

7.-Contactar compania ganadora.

tiempo: 1 dia.

8.-Hacer contrato.

tiempo: 5 dias.

9.-Construir obra..

tiempo: 95 dia.

10.-Intalar equipo

tiempo: 95 dias.

b.-construir una red con el fin de satisfacer las necesidades al este de la ciudad.

1.-IMTSA realiza inventario de la zona.

tiempo: 30 dias

2.-Se revisa el estudio de conjunto.

tiempo: 2 dias.

3.-Se analiza autorizacion de desembolso.
tiempo: 5 dias.

4.-IMTSA ejecuta proyectos.
tiempo: 15 dias.

5.-Se revisan los proyectos.
tiempo: 5 dia.

6.-Administrar, revisar y entregar los proyectos.
tiempo: 3 dias.

7.-Se solicitan y reciben materiales.
tiempo: 10 dias.

8.-Se ejecuta la obra.
tiempo: 60 dias.

9.-Realizar pruebas electricas.
tiempo: 2 dias.

10.-Entrega de red a operacion..
tiempo: 1 dia.

c.-instalar enlaces de fibra optica en los concentradores y centrales faltantes.

1.-Hacer recorrido de las rutas de fibra optica.
tiempo: 2 dias.

2.-Hacer ingenieria de la ruta.
tiempo: 5 dias.

3.-Contactar contratista.
tiempo: 3 dias.

4.-Se analiza autorizacion de desembolso.
tiempo: 5 dias.

5.-Tramita: permisos ante dependencias de gobierno.
tiempo: 30 dias.

6.-IMTSA ejecuta los proyectos.
tiempo: 15 días.

7.-Se entregan y revisan los proyectos.
tiempo: 5 días.

8.-Administrar y entregar al depto. de construcción.
tiempo: 1 día.

9.-Se ejecuta la obra.
tiempo: 60 días.

10.-Entrega de la red funcionando a operación.
tiempo: 1 día.

6.- INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS QUE REFUERZEN LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE.

a.- instalar 100 nodos de equipos de transmisión SDH que satisfagan los avances telecomunicaciones.

1.Hacer estudio de mercado y ver que tecnología SDH cumpla con normas de CCITT.

tiempo: 4 días

2.-Proveedor.
tiempo: 2 días.

3.-Solicitar propuestas.
tiempo: 1 día

4.-Analizar propuesta.
tiempo: 15 días

5.-Seleccionar propuesta ganadora.
tiempo: 2 días

6.-Negociar con proveedor.
tiempo: 5 días

7.-Firmar contrato.
tiempo: 2 días

8.-Implementar los 100 nodos.
tiempo: 90 días

9.-Supervisar instalación.

tiempo: 10 días

10.-Prueba y recepción de nodos.

tiempo: 10 días

b.-ampliar en un 50% las posiciones de las operadoras.

1.-Revisión del sitio donde se hará el aumento.

tiempo: 2 días

2.-Verificación de equipo de aire acondicionado y fuerza.

tiempo: 2 días.

3.-Realizar orden de compra.

tiempo: 1 días.

4.-Enviar orden de compra.

tiempo: 1 días.

5.-Entrega y recepción de equipo.

tiempo: 2 días.

6.-Realizar instalación.

tiempo: 30 días.

7.-Pruebas al equipo.

tiempo: 30 días.

8.-Contratar operadoras.

tiempo: 5 días.

9.-Capacitar.

tiempo: 10 días.

10.-Implementación.

tiempo: 1 día.

c.-instalar equipo de computo en cada uno de los edificios para crear la red interna de comunicacion.

1.-Hacer plan estrategico de intalación del equipo de computo.
tiempo: 10 dias.

2.-Hacer juntas con diferentes edificios.
tiempo: 5 dias.

3.-Ver proveedores.
tiempo: 2 dias.

4.-Solicitar cotizaciones.
tiempo: 5 dias.

5.-Analizar las mejores opciones de equipo.
tiempo: 3 dias.

6.-Equipar sitios donde se instalara las computadoras.
tiempo: 10 dias.

7.-Comprar el equipo.
tiempo: 1 dia.

8.-Instalar equipo.
tiempo: 30 dias

9.-Provar equipo de computo.
tiempo: 5 dias.

10.-Aceptar equipo de computo.
tiempo: 1 dia.

7.- IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES PARA OFRECER LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS EN EL MERCADO.

a.-introducir el software necesario para ofrecer rellamada automatica.

1.-Aceptación del programa de instalación software
tiempo: 20 dias.

2.-Verificación de central telefonica.
tiempo: 10 dias.

3.-Anteproyecto de programa de instalación
tiempo: 2 días.

4.-Revisión del programa.
tiempo: 3 días

5.-Se introduce el software.
tiempo: 5 días.

6.-Tiempo en tabulación de la central.
tiempo: 3 días.

7.-Prueba el software.
tiempo: 5 días.

8.-Se reporta oficina de ventas.
tiempo: 1 día.

9.-Se comercializa.
tiempo: 20 días.

10.-Se verifican ganancias.
tiempo: 2 días.

b.-instalar nueva centrales telefónicas en el centro bancario.

1.-Revisión de edificio.
tiempo: 3 días.

2.-Ingeniería de la central.
tiempo: 3 días.

3.-Ejecución de planes de piso.
tiempo: 10 días.

4.-Recepción del equipo.
tiempo: 5 días.

5.-Instalación del equipo.
tiempo: 30 días.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**6.-Pruebas de recepción.
tiempo: 5 días.**

**7.-Capacitación personal.
tiempo: 30 días.**

**8.-Funcionamiento de la central.
tiempo: 5 días.**

**9.-Soporte técnico.
tiempo: 3 días.**

**10.-Servicio banca.
tiempo: 2 días.**

c.-instalar servicio recordatorio de pago del servicio telefonico.

**1.-Aceptación del programa de instalación software.
tiempo: 5 días.**

**2.-Verificación de central telefonica.
tiempo: 4 días.**

**3.-Tentativo de programa de instalacion
tiempo: 2 días.**

**4.-Revision del programa.
tiempo: 3 días.**

**5.-Se introduce el software.
tiempo: 10 días**

**6.-Tiempo en tabulización de la central.
tiempo: 5 días.**

**7.-Prueba el software.
tiempo: 10 días.**

**8.-Se reporta oficina de ventas.
tiempo: 1 día.**

9.-Se comercializa.
tiempo: 15 días.

10.-Se verifican ganancias.
tiempo: 5 días.

8.- CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS.

a.-alianza con televisa para ofrecer servicios por cable.

1.-Cita para contratarse.
tiempo: 1 día.

2.-Acuerdo de alianzas.
tiempo: 2 días.

3.-Acordar proyecto de contrato.
tiempo: 1 día.

4.-Revisión contrato.
tiempo: 3 días.

5.-Firma contrato.
tiempo: 1 día.

6.-Negociar posición de empresas.
tiempo: 3 días.

7.-Analizar cláusulas de contrato.
tiempo: 1 día.

8.-Implementación de la alianza.
tiempo: 3 días.

9.-Fecha a reunirnos.
tiempo: 5 días.

10.-Revisión de la implementación de la alianza.
tiempo: 2 días.

b.-asociarse con un banco extranjero para atraer divisas y lograr avances en los procesos tecnologicos.

1.-Entrevistas de banco.
tiempo: 5 dias.

2.-Oferta de banco.
tiempo: 3 dias.

3.-Revisión oferta de banco.
tiempo: 2 dias.

4.-Junta Interna para decisión del banco.
tiempo: 2 dias.

5.-Desición final.
tiempo: 2 dias.

6.-Contactar banco ganador.
tiempo: 1 dia.

7.-Negociacion de acuerdo en clausulas de contrato.
tiempo: 3 dias

8.-Revision de clausulado de contrato.
tiempo: 3 dias.

9.-Firma de contrato.
tiempo: 1 dia.

10.-Implementacion del contrato.
tiempo: 1 dia.

c.-crear alianza con constructoras de cables telefonicos.

1.-Hacer estudio de mercado.
tiempo: 5 dias.

2.-Solicitar ofertas de compañías de cable.
tiempo: 5 dias.

3.-Analizar ofertas.
tiempo: 5 dias.

4.-Revisar currila e infraestructura de compañía de cable.
tiempo: 3 días.

5.-Junta de directivos para analizar la oferta.
tiempo: 1 día.

6.-Decision final de alianza.
tiempo: 1 día.

7.-Contactar con empresa ganadora.
tiempo: 1 día.

8.-Entrevista con empresa ganadora.
tiempo: 1 día.

9.-Revision de proyecto de contrato.
tiempo: 2 días.

10.-Firma de contrato.
tiempo: 1 día.

9.- ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LAS ESPECTATIVA DE DESARROLLO Y ;NO DETENER LOS PROYECTOS PLANEADOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.

a.-adquirir un prestamo en la banca en moneda nacional para contrarrestar los efectos de una devaluacion.

1.-Seleccionar un banco
tiempo: 3 días

2.-Determinar las condiciones del prestamo
tiempo: 5 días

3.-Entrevista con el funcionario del banco
tiempo: 1 días

4.-Comparar con otros bancos
tiempo: 2 días

5.-Reunir los dctos necesarios para el financiamiento
tiempo: 5 días

6.-Presentar la documentación

tiempo: 1 días

7.-formular contrato

tiempo: 1 días

8.-Analizar cada una de las cláusulas del contrato

tiempo: 1 días

9.-Firmar el contrato

tiempo: 1 días

10.-Recibir los recursos

tiempo: 1 días

b.-Lograr que el proveedor financie el equipo para desarrollar los proyectos.

1.Buscar un proveedor

tiempo: 5 días

2.-Plantearle al proveedor las condiciones de trabajo

tiempo: 2 días

3.-Cotizar el equipo con diferentes proveedores

tiempo: 5 días

4.-Seleccionar el proveedor

tiempo: 1 días

5.-Analizar con el proveedor la forma de pago

tiempo: 1 días

6.-Acordar fecha para adquirir el equipo

tiempo: 1 días

7.- Elaborar un contrato

tiempo: 2 días

8.- Revisar clausulado

tiempo: 2 días

9.-Negociar las condiciones de contrato.
tiempo: 2 días.

10.-Firmar el contrato.
tiempo: 1 día.

c.-aportacion de acciones de socios para tener liquidez inmediata para proyectos a corto plazo

1.-Citar a una junta con socios capitalistas.
tiempo: 1 días.

2.-Plantearles el problema de la necesidad de aportacion.
tiempo: 1 día.

3.-Exponerles el plan de trabajo.
tiempo: 1 día.

4.-Analizar cantidades de aportacion.
tiempo: 5 días

5.-Sugerir la situación de la aportación.
tiempo: 1 días

6.-Exponerles el programa de recuperación de capital.
tiempo: 3 días

7.-Revisar las recuperaciones del capital
tiempo: 1 días

8.-Analizar la aceptación del capital.
tiempo: 1 días

9.-Proporcionar la información que se necesita.
tiempo: 1 día.

10.-Firma de documentos.
tiempo: 1 día.

10.- CREAR UNA ALIANZA ESTRATEGICA PARA AUTOMATIZAR LOS PROCESOS Y REDUCIR LOS COSTOS DE SERVICIO.

a.-asociarnos con ibm para obtener la red de datos mas poderosa del país.

1.-invitar una reunion con sus directivos
tiempo: 2 dias

2.-Llegar a un acuerdo
tiempo: 1 dia.

3.-Revisar el proyecto de contrato
tiempo: 2 dias

4.-Negociar la posicion de las empresas
tiempo: 3 dias

5.-Analizar las clausulas del contrato
tiempo: 5 dias

6.-Implementacion de la alianza
tiempo: 1 dias

7.-Firmar el contrato
tiempo: 2 dias

8.-Programar fechas de reuniones
tiempo: 1 dias

9.-Revision de la implementacion de la alianza
tiempo: 2 dias

b.-asociarnos con cablevision para reforzar nuestra infraestructura el cual nos permite amplia gama de servicios al cliente.

1.-Citar a una reunion con cablevision.
tiempo: 1 dias

2.-Exponer las ventajas de la alianza
tiempo: 1 dias

3.-Establecer condiciones de la sociedad
tiempo: 1 días

4.-Elaborar un convenio
tiempo: 3 días

5.-Negociar las utilidades de ambas empresas
tiempo: 1 días

6.-Llegar a un acuerdo
tiempo: 1 días

7.-Hacer un programa de reuniones con directivos
tiempo: 3 días

8.- Revisar el contrato
tiempo: 2 días

9.-Firmar el contrato
tiempo: 1 días

c.-instalar sistemas de computo para automatizar el proceso.

1.-Seleccionar tipo de computadora.
tiempo: 5 días.

2.-Cotizar precios.
tiempo: 5 días.

3.-Seleccionar un proveedor.
tiempo: 3 días.

4.-Analizar el sistema deseado.
tiempo: 4 días.

5.-Entrevista con el proveedor.
tiempo: 1 días.

6.-Instalación del sistema de computo.
tiempo: 10 días.

7.-Aceptación.
tiempo: 1 día.

8.-Revisar el contrato.
tiempo: 2 días.

9.-Firmar el contrato.
tiempo: 1 día.

10.-Funcionar el sistema.
tiempo: 1 día.

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

| ID | Name | Duration | Start | 3. 1995 | | Qtr 4, 1995 | | | Qtr 1, 1996 | | | Qtr | | | |
|----|---|----------|----------|---------|-----|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|-----|--|--|--|
| | | | | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan | Feb | Mar | Apr | | | |
| 1 | CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALT | 174d | 8/8/95 | | | | | | | | | | | | |
| 2 | pasar red existente al plano actualizar plano ge | 5d | 8/8/95 | | | | | | | | | | | | |
| 3 | determinar las zonas sin red | 1d | 8/15/95 | | | | | | | | | | | | |
| 4 | solicitar a imtsa inventario de las zonas | 1d | 8/16/95 | | | | | | | | | | | | |
| 5 | realizar investigacion en campo | 15d | 8/17/95 | | | | | | | | | | | | |
| 6 | entregar inventarios a Ing. de proyectos | 2d | 9/4/95 | | | | | | | | | | | | |
| 7 | analizar las zonas a incrementar red | 15d | 9/6/95 | | | | | | | | | | | | |
| 8 | presentar anteproyecto a finanzas | 5d | 10/3/95 | | | | | | | | | | | | |
| 9 | autorizar la bolsa de trabajo | 5d | 10/10/95 | | | | | | | | | | | | |
| 10 | preparar proyectos autorizados | 1d | 10/16/95 | | | | | | | | | | | | |
| 11 | entregar proyctos finales | 20d | 10/17/95 | | | | | | | | | | | | |
| 12 | entregar proyectos al depto. de construccion | 3d | 11/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 13 | ejecutar los trabajos | 90d | 11/13/95 | | | | | | | | | | | | |
| 14 | entregar la red a operacion | 2d | 2/28/96 | | | | | | | | | | | | |
| 15 | CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREA | 114d | 8/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 16 | analizar centrales y concentradores a trabajar | 10d | 8/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 17 | presentar a finanzas el anteproyecto para su a | 30d | 8/21/95 | | | | | | | | | | | | |
| 18 | autorizar costo del proyecto | 5d | 9/25/95 | | | | | | | | | | | | |
| 19 | solicitar a imtsa zonas a trabajar | 2d | 9/30/95 | | | | | | | | | | | | |
| 20 | elaborar proyectos | 30d | 10/3/95 | | | | | | | | | | | | |
| 21 | entregar los proyectos al depto. de proyectos | 2d | 11/7/95 | | | | | | | | | | | | |
| 22 | adm., revisar y entregar proyecto a construccion | 2d | 11/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 23 | ejecutar las obras | 30d | 11/11/95 | | | | | | | | | | | | |
| 24 | realizar pruebas electricas junto con operacion | 2d | 12/16/95 | | | | | | | | | | | | |
| 25 | entregar la red funcionando a centrales | 1d | 12/19/95 | | | | | | | | | | | | |
| 26 | CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO | 196d | 8/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 27 | analizar planos para redistribuir las zonas con l | 1d | 8/9/95 | | | | | | | | | | | | |
| 28 | analizar puntos estrategicos | 1d | 8/10/95 | | | | | | | | | | | | |
| 29 | realizar anteproyecto | 1d | 8/11/95 | | | | | | | | | | | | |
| 30 | analizar el presupuesto a autorizar | 10d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | |
| 31 | ajustar el anteproyecto | 10d | 8/24/95 | | | | | | | | | | | | |
| 32 | presentar anteproyecto a operacion | 2d | 9/5/95 | | | | | | | | | | | | |
| 33 | concurrar obra | 15d | 9/7/95 | | | | | | | | | | | | |
| 34 | analizar propuestas de contratistas | 5d | 9/25/95 | | | | | | | | | | | | |
| 35 | entregar el proyecto a construccion | 1d | 9/30/95 | | | | | | | | | | | | |
| 36 | construir edificio | 150d | 10/2/95 | | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

Critical Rolled Up
 Noncritical Delay
 Progress Slack
 Milestone
 Summary

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

| | |
|--|---------|
| CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS | |
| 1 | 174d |
| 8/9/95 | 2/27/96 |

| | |
|--|---------|
| pasar red existente al plano actualizar plano general | |
| 2 | 5d |
| 8/9/95 | 8/14/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| determinar las zonas sin red | |
| 3 | 1d |
| 8/15/95 | 8/15/95 |

| | |
|--|---------|
| solicitar a imtsa inventario de las zonas | |
| 4 | 1d |
| 8/16/95 | 8/16/95 |

| | |
|--|--------|
| realizar investigacion en campo | |
| 5 | 15d |
| 8/17/95 | 9/2/95 |

| | |
|--------------------------------------|----------|
| autorizar la bolsa de trabajo | |
| 9 | 5d |
| 10/10/95 | 10/14/95 |

| | |
|---|--------------------|
| presentar anteproyecto a finanzas | |
| 8 | 5d |
| 10/3/95 | 10/9/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar las zonas a incrementar red | |
| 7 | 15d |
| 9/6/95 | 9/22/95 |

| | |
|---|--------|
| entregar inventarios a ing. de proyectos | |
| 6 | 2d |
| 9/4/95 | 9/5/95 |

| | |
|---------------------------------------|----------|
| preparar proyectos autorizados | |
| 10 | 1d |
| 10/16/95 | 10/16/95 |

| | |
|-----------------------------------|---------|
| entregar proyectos finales | |
| 11 | 20d |
| 10/17/95 | 11/8/95 |

| | |
|---|----------|
| entregar proyectos al depto. de construccion | |
| 12 | 3d |
| 11/9/95 | 11/11/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| ejecutar los trabajos | |
| 13 | 90d |
| 11/13/95 | 2/24/96 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| entregar la red a operacion | |
| 14 | 2d |
| 2/26/96 | 2/27/96 |

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

| | |
|---|----------|
| CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA | |
| 15 | 114d |
| 8/9/95 | 12/19/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar centrales y concentradores a trabajar | |
| 16 | 10d |
| 8/9/95 | 8/19/95 |

| | |
|---|---------|
| presentar a finanzas el anteproyecto para su | |
| 17 | 30d |
| 8/21/95 | 9/23/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| autorizar costo del proyecto | |
| 18 | 5d |
| 9/25/95 | 9/29/95 |

| | |
|---|---------|
| solicitar a imtsa zonas a trabajar | |
| 19 | 2d |
| 9/30/95 | 10/2/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| elaborar proyectos | |
| 20 | 30d |
| 10/3/95 | 11/6/95 |

| | |
|--|---------|
| entregar los proyectos al depto. de proyectos | |
| 21 | 2d |
| 11/7/95 | 11/8/95 |

| | |
|---|----------|
| adm., revisar y entregar proyecto a construccion | |
| 22 | 2d |
| 11/9/95 | 11/10/95 |

| | |
|---------------------------|----------|
| ejecutar las obras | |
| 23 | 30d |
| 11/11/95 | 12/15/95 |

| | |
|--|----------|
| entregar la red funcionando a centrales | |
| 25 | 1d |
| 12/19/95 | 12/19/95 |

| | |
|--|----------|
| realizar pruebas electricas junto con operacion | |
| 24 | 2d |
| 12/16/95 | 12/18/95 |

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

| | |
|---|---------|
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO | |
| 26 | 196d |
| 8/9/95 | 3/23/96 |

| | |
|--|--------|
| analizar planos para redistribuir las zonas con | |
| 27 | 1d |
| 8/9/95 | 8/9/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| analizar puntos estrategicos | |
| 28 | 1d |
| 8/10/95 | 8/10/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| realizar anteproyecto | |
| 29 | 1d |
| 8/11/95 | 8/11/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar el presupuesto a autorizar | |
| 30 | 10d |
| 8/12/95 | 8/23/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar propuestas de contratistas | |
| 34 | 5d |
| 9/25/95 | 9/29/95 |

| | |
|-----------------------|---------|
| concurzar obra | |
| 33 | 15d |
| 9/7/95 | 9/23/95 |

| | |
|---|--------|
| presentar anteproyecto a operacion | |
| 32 | 2d |
| 9/5/95 | 9/6/95 |

| | |
|--------------------------------|--------|
| ajustar el anteproyecto | |
| 31 | 10d |
| 8/24/95 | 9/4/95 |

| | |
|--|---------|
| entregar el proyecto a construccion | |
| 35 | 1d |
| 9/30/95 | 9/30/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| construir edificio | |
| 36 | 150d |
| 10/2/95 | 3/23/96 |

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9° | 10° | 11° | 12° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d analizar centrales y concentradores a trabajar,10d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d pasar red existente al plano actualizar plano general,5d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 13° | 14° | 15° | 16° | 17° | 18° | 18° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d analizar centrales y concentradores a trabajar,10d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d pasar red existente al plano actualizar plano gener... determinar las zonas s... solicitar a imtas invent... realizar investigacion en campo,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 20° | 21° | 22° | 23° | 24° | 25° | 26° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autorizacion,30d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d realizar investigacion en campo,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 27° | 28° | 29° | 30° | 31° | | |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autorizacion,30d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d realizar investigacion en campo,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |

META 1: CREAR INFRAESTRUCTURA DE CALIDAD

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|-----|-----|-----|--|-----|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autori... CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d realizar investigacion en campo,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FAL... | |
| 3° | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autorizacion,30d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d entregar inventarios a lng. de proyectos 2d analizar las zonas a incrementar red,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 10° | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autorizacion,30d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d analizar las zonas a incrementar red,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d presentar a finanzas el anteproyecto para su autorizacion,30d CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d analizar las zonas a incrementar red,15d CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| CONSTRUCCION DE CENTROS DE TRABAJO,196d analizar propuestas de contratistas,5d entregar el proyecto a ... CONST. ENLACE DE FIBRA OPTICA PARA CREAR REDUNDANCIA,114d autorizar costo del proyecto,5d solicitar a imtsa zonas ... CREAR REDES DE TELEFONIA EN ZONAS FALTANTES,174d | | | | | | |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

| ID | Name | August | | | September | | | | October | | | | November | | | | Decem | | | |
|----|--|----------------|----|----|-----------|----|----|----|---------|---|----|----|----------|---|----|----|-------|---|----|--|
| | | 13 | 20 | 27 | 3 | 10 | 17 | 24 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | 5 | 12 | 19 | 26 | 3 | 10 | |
| 1 | INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y | [Summary bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | investigar en mercado equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | programar demostraciones | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | analizar compatibilidad de los equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | presentar el anteproyecto | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | solicitar autorizacion de inversion | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | autorizar inversion | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | programar tiempos y movimientos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | adquirir equipo | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | instalar equipo | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | entrega de equipo a centrales | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE | [Summary bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | investigacion de tipos de redes inteligentes | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | solicitar demostracion de equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | realizar estudios de mercado | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | determinar el tipo de red a implementar | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | presentar anteproyecto para su autorizacion | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | autorizar inversion | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | adquirir el equipo | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | instalar el equipo | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | realizar pruebas | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | entregar el equipo a centrales | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL | [Summary bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | realizar inventario de elementos por central | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | detectar la tecnologia analogica existente | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | investigar tecnologia digital compatible en merc | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | solicitar presupuestos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | autorizar inversion | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | programar el cambio paulatino de los equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | instalar los equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | conectar en paralelo los equipos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 32 | realizar pruebas | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 33 | desmontar los equipos analogicos | [Progress bar] | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

| | | | |
|-------------|--|-----------|--|
| Critical | | Rolled Up | |
| Noncritical | | Delay | |
| Progress | | Slack | |
| Milestone | | | |
| Summary | | | |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

| | |
|----------------------------------|----------|
| INSTALACION DE EQUIPOS DE | |
| 1 | 53d |
| 8/14/95 | 10/13/95 |

| | |
|--------------------------------------|---------|
| investigar en mercado equipos | |
| 2 | 5d |
| 8/14/95 | 8/18/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| programar demostraciones | |
| 3 | 5d |
| 8/19/95 | 8/24/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar compatibilidad de los equipos | |
| 4 | 3d |
| 8/25/95 | 8/28/95 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| presentar el anteproyecto | |
| 5 | 2d |
| 8/29/95 | 8/30/95 |

| | |
|--|---------|
| solicitar autorizacion de inversion | |
| 6 | 1d |
| 8/31/95 | 8/31/95 |

| | |
|----------------------------|--------|
| autorizar inversion | |
| 7 | 1d |
| 9/1/95 | 9/1/95 |

| | |
|--|--------|
| programar tiempos y movimientos | |
| 8 | 1d |
| 9/2/95 | 9/2/95 |

| | |
|------------------------|--------|
| adquirir equipo | |
| 9 | 3d |
| 9/4/95 | 9/6/95 |

| | |
|------------------------|----------|
| instalar equipo | |
| 10 | 30d |
| 9/7/95 | 10/11/95 |

| | |
|--------------------------------------|----------|
| entrega de equipo a centrales | |
| 11 | 2d |
| 10/12/95 | 10/13/95 |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

| | |
|--|----------|
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE | |
| 12 | 91d |
| 8/14/95 | 11/27/95 |

| | |
|--|---------|
| investigacion de tipos de redes inteligentes | |
| 13 | 5d |
| 8/14/95 | 8/18/95 |

| | |
|-----------------------------------|---------|
| solicitar demostracion de equipos | |
| 14 | 5d |
| 8/19/95 | 8/24/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| realizar estudios de mercado | |
| 15 | 3d |
| 8/25/95 | 8/28/95 |

| | |
|---|---------|
| determinar el tipo de red a implementar | |
| 16 | 3d |
| 8/29/95 | 8/31/95 |

| | |
|---|--------|
| presentar anteproyecto para su autorizacion | |
| 17 | 2d |
| 9/1/95 | 9/2/95 |

| | |
|---------------------|--------|
| autorizar inversion | |
| 18 | 1d |
| 9/4/95 | 9/4/95 |

| | |
|--------------------|--------|
| adquirir el equipo | |
| 19 | 5d |
| 9/5/95 | 9/9/95 |

| | |
|--------------------|----------|
| instalar el equipo | |
| 20 | 60d |
| 9/11/95 | 11/18/95 |

| | |
|------------------|----------|
| realizar pruebas | |
| 21 | 5d |
| 11/20/95 | 11/24/95 |

| | |
|--------------------------------|----------|
| entregar el equipo a centrales | |
| 22 | 2d |
| 11/25/95 | 11/27/95 |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

| | |
|--|---------|
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL | |
| 23 | 96d |
| 8/14/95 | 12/2/95 |

| | |
|---|---------|
| realizar inventario de elementos por central | |
| 24 | 5d |
| 8/14/95 | 8/18/95 |

| | |
|---|---------|
| detectar la tecnologia analogica existente | |
| 25 | 3d |
| 8/19/95 | 8/22/95 |

| | |
|--|---------|
| investigar tecnologia digital compatible en | |
| 26 | 5d |
| 8/23/95 | 8/28/95 |

| | |
|-------------------------------|--------|
| solicitar presupuestos | |
| 27 | 5d |
| 8/29/95 | 9/2/95 |

| | |
|----------------------------|--------|
| autorizar inversion | |
| 28 | 2d |
| 9/4/95 | 9/5/95 |

| | |
|---|--------|
| programar el cambio paulatino de los equipos | |
| 29 | 3d |
| 9/6/95 | 9/8/95 |

| | |
|-----------------------------|----------|
| instalar los equipos | |
| 30 | 60d |
| 9/9/95 | 11/17/95 |

| | |
|---|----------|
| conectar en paralelo los equipos | |
| 31 | 5d |
| 11/18/95 | 11/23/95 |

| | |
|-------------------------|----------|
| realizar pruebas | |
| 32 | 5d |
| 11/24/95 | 11/29/95 |

| | |
|---|---------|
| desmontar los equipos analogicos | |
| 33 | 3d |
| 11/30/95 | 12/2/95 |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|---|--|-----|-----------------------------|---|----------------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| | INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | |
| | Investigación de tipos de redes inteligentes,5d | | | | | solicitar demostración ... |
| | IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | |
| | investigar en mercado equipos,5d | | | | | programar demostració... |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| solicitar demostracion de equipos,5d | | | | | realizar estudios de mercado,3d | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| programar demostraciones,5d | | | | | analizar compatibilidad de los equipos,3d | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| realizar estudios de mercado,3d | | determinar el tipo de red a implementar,3d | | | | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| analizar compatibilidad de los equipos,3d | | presentar el anteproyecto,2d | | solicitar autorizacion d... | | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |

META 2: IMPLEMENTAR TECNOLOGIA COMPATIBLE CON LAS CARACTERISTICAS DE UNA RED UNIVERSAL

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|-----------------------|---------------------|-----|-----|--|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | | INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d |
| | | | | | | presentar anteproyecto para su autorizacion,2d |
| | | | | | | IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d |
| | | | | | | autorizar inversion,1d |
| | | | | | | programar tiempos y ... |
| | | | | | | INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION ... |
| 3 | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| autorizar inversion,1d | | adquirir el equipo,5d | | | | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| adquirir equipo,3d | | | instalar equipo,30d | | | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |
| 10° | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| instalar el equipo,60d | | | | | | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| instalar equipo,30d | | | | | | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| instalar el equipo,60d | | | | | | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| instalar equipo,30d | | | | | | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |
| 24° | 25° | 26° | 27° | 28° | 29° | 30° |
| INSTALACION DE TECNOLOGIA DIGITAL,96d | | | | | | |
| instalar el equipo,60d | | | | | | |
| IMPLEMENTAR UNA RED INTELIGENTE,91d | | | | | | |
| instalar equipo,30d | | | | | | |
| INSTALACION DE EQUIPOS DE TRANSMISION Y CONMUTACION,53d | | | | | | |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

| ID | Name | Duration | Start | Qtr 3, 1995 | | | Qtr 4, 1995 | | | Qtr 1, 1996 | | |
|----|---|----------|----------|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|
| | | | | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan | Feb | Mar |
| 1 | CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPL | 73d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 2 | analizar cantidad de quejas | 7d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 3 | determinar el personal que se requiere | 3d | 8/17/95 | | | | | | | | | |
| 4 | determinar disponibilidad de lineas telefonicas | 7d | 8/21/95 | | | | | | | | | |
| 5 | determinar el equipo telefonico que se requiere | 2d | 8/29/95 | | | | | | | | | |
| 6 | verificar capacidad en sistema central computa | 1d | 8/31/95 | | | | | | | | | |
| 7 | adquirir equipo de computo adecuado | 15d | 9/1/95 | | | | | | | | | |
| 8 | construir infraestructura para instalar al person | 21d | 9/19/95 | | | | | | | | | |
| 9 | construir infraestructura para instalar equipo | 7d | 10/13/95 | | | | | | | | | |
| 10 | contratar personal | 2d | 10/21/95 | | | | | | | | | |
| 11 | capacitar al personal | 7d | 10/24/95 | | | | | | | | | |
| 12 | entrada en operacion | 1d | 11/1/95 | | | | | | | | | |
| 13 | INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS | 50d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 14 | analizar tipo de servicio en el mercado de telec | 4d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 15 | definir tipo de servicios | 2d | 8/14/95 | | | | | | | | | |
| 16 | analizar cuales servicios son compatibles con | 2d | 8/16/95 | | | | | | | | | |
| 17 | analizar que mercado se tiene para los diferent | 2d | 8/18/95 | | | | | | | | | |
| 18 | definir que cantidad de equipos se adquieran | 1d | 8/21/95 | | | | | | | | | |
| 19 | definir el lugar donde se instalaran | 2d | 8/22/95 | | | | | | | | | |
| 20 | definir el area donde se dara el servicio | 2d | 8/24/95 | | | | | | | | | |
| 21 | comprar los equipos necesarios | 21d | 8/26/95 | | | | | | | | | |
| 22 | instalar los equipos | 7d | 9/20/95 | | | | | | | | | |
| 23 | probar los equipos | 7d | 9/28/95 | | | | | | | | | |
| 24 | IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONI | 60d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 25 | analizar cuantas oficinas comerciales existen p | 1d | 8/9/95 | | | | | | | | | |
| 26 | definir a cuales de las oficinas comerciales se l | 2d | 8/10/95 | | | | | | | | | |
| 27 | analizar caracteristicas compatibles con nuestro | 2d | 8/12/95 | | | | | | | | | |
| 28 | investigar precios de equipo y software existent | 3d | 8/15/95 | | | | | | | | | |
| 29 | pedir autorizacion del presupuesto | 1d | 8/18/95 | | | | | | | | | |
| 30 | adquirir el equipo determinado | 21d | 8/19/95 | | | | | | | | | |
| 31 | instalar el equipo | 15d | 9/13/95 | | | | | | | | | |
| 32 | hacer las pruebas correspondientes | 7d | 9/30/95 | | | | | | | | | |
| 33 | capacitar al personal | 7d | 10/9/95 | | | | | | | | | |
| 34 | poner en operacion el servicio | 1d | 10/17/95 | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

| | | | |
|-------------|--|-----------|--|
| Critical | | Rolled Up | |
| Noncritical | | Delay | |
| Progress | | Slack | |
| Milestone | | | |
| Summary | | | |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|---|---------|
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON | |
| 1 | 73d |
| 8/9/95 | 11/1/95 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| analizar cantidad de quejas | |
| 2 | 7d |
| 8/9/95 | 8/16/95 |

| | |
|---|---------|
| determinar el personal que se requiere | |
| 3 | 3d |
| 8/17/95 | 8/19/95 |

| | |
|--|---------|
| determinar disponibilidad de líneas | |
| 4 | 7d |
| 8/21/95 | 8/28/95 |

| | |
|--|---------|
| determinar el equipo telefonico que se requiere | |
| 5 | 2d |
| 8/29/95 | 8/30/95 |

| | |
|---|---------|
| verificar capacidad en sistema central | |
| 6 | 1d |
| 8/31/95 | 8/31/95 |

| | |
|--|---------|
| adquirir equipo de computo adecuado | |
| 7 | 15d |
| 9/1/95 | 9/18/95 |

| | |
|--|----------|
| construir infraestructura para instalar al personal | |
| 8 | 21d |
| 9/19/95 | 10/12/95 |

| | |
|---|----------|
| construir infraestructura para instalar equipo | |
| 9 | 7d |
| 10/13/95 | 10/20/95 |

| | |
|---------------------------|----------|
| contratar personal | |
| 10 | 2d |
| 10/21/95 | 10/23/95 |

| | |
|------------------------------|----------|
| capacitar al personal | |
| 11 | 7d |
| 10/24/95 | 10/31/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| entrada en operacion | |
| 12 | 1d |
| 11/1/95 | 11/1/95 |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|-------------------------------------|---------|
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS | |
| 13 | 50d |
| 8/9/95 | 10/5/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar tipo de servicio en el mercado de | |
| 14 | 4d |
| 8/9/95 | 8/12/95 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| definir tipo de servicios | |
| 15 | 2d |
| 8/14/95 | 8/15/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar cuales servicios son compatibles con | |
| 16 | 2d |
| 8/16/95 | 8/17/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar que mercado se tiene para los diferentes | |
| 17 | 2d |
| 8/18/95 | 8/19/95 |

| | |
|---|---------|
| definir que cantidad de equipos se adquieren | |
| 18 | 1d |
| 8/21/95 | 8/21/95 |

| | |
|---|---------|
| definir el lugar donde se instalaran | |
| 19 | 2d |
| 8/22/95 | 8/23/95 |

| | |
|--|---------|
| definir el area donde se dara el servicio | |
| 20 | 2d |
| 8/24/95 | 8/25/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| comprar los equipos necesarios | |
| 21 | 21d |
| 8/26/95 | 9/19/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| instalar los equipos | |
| 22 | 7d |
| 9/20/95 | 9/27/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| probar los equipos | |
| 23 | 7d |
| 9/28/95 | 10/5/95 |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|---------------------------------------|----------|
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO | |
| 24 | 60d |
| 8/9/95 | 10/17/95 |

| | |
|--|--------|
| analizar cuantas oficinas comerciales existen por | |
| 25 | 1d |
| 8/9/95 | 8/9/95 |

| | |
|--|---------|
| definir a cuales de las oficinas comerciales se les | |
| 26 | 2d |
| 8/10/95 | 8/11/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar características compatibles con nuestra | |
| 27 | 2d |
| 8/12/95 | 8/14/95 |

| | |
|--|---------|
| investigar precios de equipo y software | |
| 28 | 3d |
| 8/15/95 | 8/17/95 |

| | |
|---|---------|
| pedir autorización del presupuesto | |
| 29 | 1d |
| 8/18/95 | 8/18/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| adquirir el equipo determinado | |
| 30 | 21d |
| 8/19/95 | 9/12/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| instalar el equipo | |
| 31 | 15d |
| 9/13/95 | 9/29/95 |

| | |
|---|---------|
| hacer las pruebas correspondientes | |
| 32 | 7d |
| 9/30/95 | 10/7/95 |

| | |
|------------------------------|----------|
| capacitar al personal | |
| 33 | 7d |
| 10/9/95 | 10/16/95 |

| | |
|---------------------------------------|----------|
| poner en operacion el servicio | |
| 34 | 1d |
| 10/17/95 | 10/17/95 |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9* | 10* | 11* | 12* |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICIN... analizar tipo de servicio en el mercado de telecomunicaciones,4d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASI... analizar cantidad de quejas,7d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DESICIONES EN ... | | | | | | |
| 13* | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA,60d definir tipo de servicios,2d analizar cuales servicios seon compatibles con nu... analizar que mercado se tiene para los diferentes ... | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO,50d analizar cantidad de quejas,7d determinar el personal que se requiere,3d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DESICIONES EN AJUSTE A FACTURACION,73d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA,60d definir que cantidad de... definir el lugar donde se instalaran,2d definir el area donde se dara el servicio,2d comprar los equipos ne... | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO,50d determinar disponibilidad de lineas telefonicas,7d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DESICIONES EN AJUSTE A FACTURACION,73d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA,60d comprar los equipos necesarios,21d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO,50d determinar disponibilidad de lineas telefonicas,7d determinar el equipo telefonico que se requiere,2d verificar capacidad en ... | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DESICIONES EN AJUSTE A FACTURACION... | | | | | | |

META 3: IMPLANTAR UN SISTEMA DE SOLUCIONES INTEGRALES

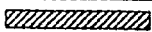







September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-----|-----|-----|--|-----|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA, 60d comprar los equipos necesarios, 21d | |
| | | | | | INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO, 50d adquirir equipo de computo adecuado, 15d | |
| | | | | | CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DECISIONES EN AJUSTE A FACTURACION, 73d | |
| 3° | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA, 60d comprar los equipos necesarios, 21d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO, 50d adquirir equipo de computo adecuado, 15d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DECISIONES EN AJUSTE A FACTURACION, 73d | | | | | | |
| 10° | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA, 60d comprar los equipos necesarios, 21d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO, 50d adquirir equipo de computo adecuado, 15d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DECISIONES EN AJUSTE A FACTURACION, 73d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA, 60d comprar los equipos necesarios, 21d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO, 50d adquirir equipo de computo adecuado, 15d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DECISIONES EN AJUSTE A FACTURACION, 73d | | | | | | |
| 24° | 25° | 26° | 27° | 28° | 29° | 30° |
| IMPLANTAR EL PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO DE CUALQUIER AREA EN CUALQUIER OFICINA, 60d instalar los equipos, 7d | | | | | | |
| INTRODUCIR LOS SERVICIOS MAS AVANZADOS QUE SEAN COMPATIBLES CON SERVICIO BASICO, 50d construir infraestructura para instalar al personal, 21d | | | | | | |
| CREAR CENTRO DE TELEATENCION CON AMPLIAS FACULTADES EN TOMA DE DECISIONES EN AJUSTE A FACTURACION, 73d | | | | | | |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

| ID | Name | Duration | Start | July | | | | August | | | | September | | | | |
|----|--|----------|---------|------------|---|----|----|--------|---|----|----|-----------|---|----|----|----|
| | | | | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | 6 | 13 | 20 | 27 | 3 | 10 | 17 | 24 |
| 1 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PAR | 20d | 7/5/95 | ██████████ | | | | | | | | | | | | |
| 2 | negociar con sindicato para aceptar propuesta | 2d | 7/5/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 3 | convocar al personal de mostrador para el nue | 1d | 7/7/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 4 | hacer evaluacion al personal | 2d | 7/8/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 5 | seleccionar al personal mas idoneo | 1d | 7/11/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 6 | programar los cursos de capacitacion | 3d | 7/12/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 7 | seleccionar los instructores | 1d | 7/15/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 8 | determinar los horarios para impartir los cursos | 1d | 7/17/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 9 | determinar el lugar donde se impartiran los cur | 1d | 7/18/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 10 | programar personal por curso | 1d | 7/19/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 11 | impartir los cursos de capacitacion | 7d | 7/20/95 | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | |
| 12 | CREAR CAPACITACION AL PERSONAL DE CAM | 22d | 7/5/95 | ██████████ | | | | | | | | | | | | |
| 13 | negociar con sindicato para aceptar propuesta | 2d | 7/5/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 14 | convocar al personal de campo para el nuevo p | 1d | 7/7/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 15 | hacer evaluacion al personal | 2d | 7/8/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 16 | sseleccionar al personal mas idoneo | 1d | 7/11/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 17 | programar los cursos de capacitacion | 3d | 7/12/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 18 | seleccionar los instructores | 2d | 7/15/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 19 | determinar los horarios para impartir los cursos | 1d | 7/18/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 20 | determinar el lugar donde se impartiran los cur | 1d | 7/19/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 21 | proporcionar el material didactico | 2d | 7/20/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 22 | impartir los cursos de capacitacion | 7d | 7/22/95 | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | |
| 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PAR | 22d | 7/5/95 | ██████████ | | | | | | | | | | | | |
| 24 | negociar con el sindicato para aceptar propuest | 2d | 7/5/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 25 | convacar al personal para el nuevo programa | 1d | 7/7/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 26 | hacer evaluacion al personal | 2d | 7/8/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 27 | seleccionar al personal mas idoneo | 1d | 7/11/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 28 | programar cursos de capacitacion | 3d | 7/12/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 29 | seleccionar a los instructores | 2d | 7/15/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 30 | determinar los horarios para impartir los cursos | 1d | 7/18/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 31 | determinar el lugar donde se impartiran los cur | 1d | 7/19/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 32 | proporcionar el material didactico | 2d | 7/20/95 | █ | | | | | | | | | | | | |
| 33 | impartir los cursos de capacitacion | 7d | 7/22/95 | █ | █ | █ | █ | █ | █ | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

| | | | |
|-------------|---|-----------|---|
| Critical |  | Rolled Up |  |
| Noncritical |  | Delay |  |
| Progress |  | Slack |  |
| Milestone |  | | |
| Summary |  | | |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION ALA PUBLICO

| | |
|--|---------|
| CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION | |
| 1 | 20d |
| 7/5/95 | 7/27/95 |

| | |
|--|--------|
| negociar con sindicato para aceptar propuesta | |
| 2 | 2d |
| 7/5/95 | 7/6/95 |

| | |
|--|--------|
| convocar al personal de mostrador para el nueva | |
| 3 | 1d |
| 7/7/95 | 7/7/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| hacer evaluacion al personal | |
| 4 | 2d |
| 7/8/95 | 7/10/95 |

| | |
|---|---------|
| seleccionar al personal mas idoneo | |
| 5 | 1d |
| 7/11/95 | 7/11/95 |

| | |
|---|---------|
| programar los cursos de capacitacion | |
| 6 | 3d |
| 7/12/95 | 7/14/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| seleccionar los instructores | |
| 7 | 1d |
| 7/15/95 | 7/15/95 |

| | |
|---|---------|
| determinar los horarios para impartir los cursos | |
| 8 | 1d |
| 7/17/95 | 7/17/95 |

| | |
|---|---------|
| determinar el lugar donde se impartiran los cursos | |
| 9 | 1d |
| 7/18/95 | 7/18/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| programar personal por curso | |
| 10 | 1d |
| 7/19/95 | 7/19/95 |

| | |
|--|---------|
| impartir los cursos de capacitacion | |
| 11 | 7d |
| 7/20/95 | 7/27/95 |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION ALA PUBLICO

**CREAR CAPACITACION
AL PERSONAL DE**

| | |
|--------|---------|
| 12 | 22d |
| 7/5/95 | 7/29/95 |

**negociar con sindicato
para aceptar propuesta**

| | |
|--------|--------|
| 13 | 2d |
| 7/5/95 | 7/6/95 |

**convocar al personal de
campo para el nuevo**

| | |
|--------|--------|
| 14 | 1d |
| 7/7/95 | 7/7/95 |

**hacer evaluacion al
personal**

| | |
|--------|---------|
| 15 | 2d |
| 7/8/95 | 7/10/95 |

**seleccionar al personal
mas idoneo**

| | |
|---------|---------|
| 16 | 1d |
| 7/11/95 | 7/11/95 |

**programar los cursos de
capacitacion**

| | |
|---------|---------|
| 17 | 3d |
| 7/12/95 | 7/14/95 |

**seleccionar los
instructores**

| | |
|---------|---------|
| 18 | 2d |
| 7/15/95 | 7/17/95 |

**determinar los horarios
para impartir los cursos**

| | |
|---------|---------|
| 19 | 1d |
| 7/18/95 | 7/18/95 |

**determinar el lugar
donde se impartiran los**

| | |
|---------|---------|
| 20 | 1d |
| 7/19/95 | 7/19/95 |

**proporcionar el material
didactico**

| | |
|---------|---------|
| 21 | 2d |
| 7/20/95 | 7/21/95 |

**impartir los cursos de
capacitacion**

| | |
|---------|---------|
| 22 | 7d |
| 7/22/95 | 7/29/95 |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION ALA PUBLICO

| | |
|--|---------|
| CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION | |
| 23 | 2d |
| 7/5/95 | 7/29/95 |

| | |
|---|---------|
| negociar con el sindicato para aceptar propuesta | |
| 24 | 2d |
| 7/5/95 | 7/16/95 |

| | |
|--|--------|
| convacar al personal para el nuevo programa | |
| 25 | 1d |
| 7/7/95 | 7/7/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| hacer evaluacion al personal | |
| 26 | 2d |
| 7/8/95 | 7/10/95 |

| | |
|---|---------|
| seleccionar al personal mas idoneo | |
| 27 | 1d |
| 7/11/95 | 7/11/95 |

| | |
|---|---------|
| programar cursos de capacitacion | |
| 28 | 3d |
| 7/12/95 | 7/14/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| seleccionar a los instructores | |
| 29 | 2d |
| 7/15/95 | 7/17/95 |

| | |
|---|---------|
| determinar los horarios para impartir los cursos | |
| 30 | 1d |
| 7/18/95 | 7/18/95 |

| | |
|--|---------|
| determinar el lugar donde se impartiran los | |
| 31 | 1d |
| 7/19/95 | 7/19/95 |

| | |
|---|---------|
| proporcionar el material didactico | |
| 32 | 2d |
| 7/20/95 | 7/21/95 |

| | |
|--|---------|
| impartir los cursos de capacitacion | |
| 33 | 7d |
| 7/22/95 | 7/29/95 |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

July 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat | |
|--|---------------------------|---------------------------|--|--|-----------------------------|-----------------------------|--|
| | | | | | | 1 | |
| 2 | 3 | 4 | 5* | 6* | 7* | 8* | |
| | | | negociar con sindicato para aceptar propuesta,2d | convocar al personal d... | hacer evaluacion al per... | | |
| | | | CREAR CAPACITACION AL PERSONAL DE CAMPO PARA ATENCION Y ASESORIAS AL CLIENTE 22d | | | | |
| | | | negociar con sindicato para aceptar propuesta,2d | convocar al personal d... | hacer evaluacion al per... | | |
| | | | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA QUE EL PERSONAL CONAZCA LOS DIFERENT... | | | | |
| 9* | 10* | 11* | 12* | 13* | 14* | 15* | |
| hacer evaluacion al personal,2d | seleccionar al person... | | programar los cursos de capacitacion,3d | | | seleccionar los instruct... | |
| CREAR CAPACITACION AL PERSONAL DE CAMPO PARA ATENCION Y ASESORIAS AL CLIENTE 22d | | | | | | | |
| hacer evaluacion al personal,2d | seleccionar al persona... | | programar los cursos de capacitacion,3d | | | seleccionar los instruct... | |
| CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA QUE EL PERSONAL CONAZCA LOS DIFERENTES TIPOS DE SERVICIOS PARA ATENCION PERSONALISADA 20d | | | | | | | |
| 16* | 17* | 18* | 19* | 20* | 21* | 22* | |
| seleccionar los instructores,2d | determinar los horario... | determinar el lugar do... | proporcionar el material didactico,2d | | impartir los cursos de c... | | |
| CREAR CAPACITACION AL PERSONAL DE CAMPO PARA ATENCION Y ASESORIAS AL CLIENTE 22d | | | | | | | |
| | determinar los horario... | determinar el lugar do... | programar personal po... | impartir los cursos de capacitacion,7d | | | |
| CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA QUE EL PERSONAL CONAZCA LOS DIFERENTES TIPOS DE SERVICIOS PARA ATENCION PERSONALISADA 20d | | | | | | | |
| 23* | 24* | 25* | 26* | 27* | 28* | 29* | |
| impartir los cursos de capacitacion,7d | | | | | | | |
| CREAR CAPACITACION AL PERSONAL DE CAMPO PARA ATENCION Y ASESORIAS AL CLIENTE 22d | | | | | | | |
| impartir los cursos de capacitacion,7d | | | | | | | |
| CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA QUE EL PERSONAL CONAZCA LOS DIFERENTES TIPOS DE SERVICIOS ... | | | | | | | |
| 30 | 31 | | | | | | |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

Additional Tasks

7/5/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Start | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| Start | 24 | negociar con el sindicato para aceptar propuesta |

7/6/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Finish | 24 | negociar con el sindicato para aceptar propuesta |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/7/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 25 | convocar al personal para el nuevo programa |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/8/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Start | 26 | hacer evaluacion al personal |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/9/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 26 | hacer evaluacion al personal |

7/10/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Finish | 26 | hacer evaluacion al personal |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/11/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 27 | seleccionar al personal mas idoneo |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

7/12/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Start | 28 | programar cursos de capacitacion |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/13/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 28 | programar cursos de capacitacion |

7/14/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Finish | 28 | programar cursos de capacitacion |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/15/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Start | 29 | seleccionar a los instructores |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/16/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 29 | seleccionar a los instructores |

7/17/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Finish | 29 | seleccionar a los instructores |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/18/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 30 | determinar los horarios para impartir los cursos |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/19/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 31 | determinar el lugar donde se impartiran los cursos |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

7/20/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Start | 32 | proporcionar el material didactico |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/21/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Finish | 32 | proporcionar el material didactico |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/22/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| Start | 33 | impartir los cursos de capacitacion |
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |

7/23/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

7/24/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

7/25/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

7/26/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

7/27/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

META 4: CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION ORIENTADO HACIA LA ATENCION AL PUBLICO

7/28/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| In Progress | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

7/29/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Finish | 23 | CREAR UN PROGRAMA DE CAPACITACION PARA ATENDER A LOS GRANDES USUARIOS |
| Finish | 33 | impartir los cursos de capacitacion |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

| ID | Name | Duration | Start | 1996 | | | | | | | | | | | | |
|----|--|----------|----------|---------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | A | S | O | N | D | J | F | M | A | M | J | J | A |
| 1 | CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRE | 326d | 8/14/95 | [Critical bar] | | | | | | | | | | | | |
| 2 | analizar especificaciones | 163d | 8/14/95 | [Hatched bar] | | | | | | | | | | | | |
| 3 | buscar terreno | 10d | 2/20/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 4 | comprar terreno | 10d | 3/2/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 5 | concurar el proyecto | 5d | 3/14/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 6 | analizar los proyectos | 10d | 3/20/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 7 | seleccionar proyecto ganador | 1d | 4/1/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 8 | contactar compania ganadora | 1d | 4/2/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 9 | firmar contrato | 1d | 4/3/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 10 | construir edificio | 95d | 4/4/96 | [Hatched bar] | | | | | | | | | | | | |
| 11 | instalar equipo | 30d | 7/24/96 | [Hatched bar] | | | | | | | | | | | | |
| 12 | CONSTRUIR RED | 133d | 8/14/95 | [Critical bar] | | | | | | | | | | | | |
| 13 | imtsa realiza inventario de la zona | 30d | 8/14/95 | [Critical bar] | | | | | | | | | | | | |
| 14 | se revisa el estudio de conjunto | 2d | 9/18/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 15 | se analiza autorizacion de desembolso | 5d | 9/20/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 16 | imtsa ejecuta proyectos | 15d | 9/26/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 17 | se entregan y revisan los proyectos | 5d | 10/13/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 18 | administrar, revisar y entregar a construccion | 3d | 10/19/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 19 | se solicitan y reciben materiales | 10d | 10/23/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 20 | se ejecuta la obra | 60d | 11/3/95 | [Solid black bar] | | | | | | | | | | | | |
| 21 | realisar pruebas electricas | 2d | 1/12/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 22 | entrega de la red a operacion | 1d | 1/15/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 23 | INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA | 123d | 8/14/95 | [Critical bar] | | | | | | | | | | | | |
| 24 | realisar recorrido | 2d | 8/14/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 25 | hacer ingenieria de la ruta | 5d | 8/16/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 26 | contactar contratistas | 3d | 8/22/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 27 | se analiza la autorizacion de la bolsa | 5d | 8/25/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 28 | tramitar permisos ante dependencias de gobier | 30d | 8/31/95 | [Critical bar] | | | | | | | | | | | | |
| 29 | imtsa ejecuta los proyectos | 15d | 10/5/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 30 | se entregan y revisan los proyectos | 1d | 10/23/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 31 | administrar y entregar a construccion | 1d | 10/24/95 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |
| 32 | se ejecuta la obra | 60d | 10/25/95 | [Solid black bar] | | | | | | | | | | | | |
| 33 | entrega de la red funcionando a operacion | 1d | 1/3/96 | [Milestone diamond] | | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

| | | | |
|-------------|--|-----------|--|
| Critical | | Rolled Up | |
| Noncritical | | Delay | |
| Progress | | Slack | |
| Milestone | | | |
| Summary | | | |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

| | |
|---------------------------------------|---------|
| CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA | |
| 1 | 326d |
| 8/14/95 | 8/27/96 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| analizar especificaciones | |
| 2 | 163d |
| 8/14/95 | 2/19/96 |

| | |
|-----------------------|--------|
| buscar terreno | |
| 3 | 10d |
| 2/20/96 | 3/1/96 |

| | |
|------------------------|---------|
| comprar terreno | |
| 4 | 10d |
| 3/2/96 | 3/13/96 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| concurar el proyecto | |
| 5 | 5d |
| 3/14/96 | 3/19/96 |

| | |
|--------------------------------|---------|
| analizar losl proyectos | |
| 6 | 10d |
| 3/20/96 | 3/30/96 |

| | |
|-------------------------------------|--------|
| seleccionar proyecto ganador | |
| 7 | 1d |
| 4/1/96 | 4/1/96 |

| | |
|------------------------------------|--------|
| contactar compania ganadora | |
| 8 | 1d |
| 4/2/96 | 4/2/96 |

| | |
|------------------------|--------|
| firmar contrato | |
| 9 | 1d |
| 4/3/96 | 4/3/96 |

| | |
|---------------------------|---------|
| construir edificio | |
| 10 | 95d |
| 4/4/96 | 7/23/96 |

| | |
|------------------------|---------|
| instalar equipo | |
| 11 | 30d |
| 7/24/96 | 8/27/96 |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

| | |
|----------------------|---------|
| CONSTRUIR RED | |
| 12 | 133d |
| 8/14/95 | 1/15/96 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| imtsa realiza inventario de la zona | |
| 13 | 30d |
| 8/14/95 | 9/16/95 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| se revisa el estudio de conjunto | |
| 14 | 2d |
| 9/18/95 | 9/19/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| se analiza autorizacion de desembolso | |
| 15 | 5d |
| 9/20/95 | 9/25/95 |

| | |
|-------------------------|----------|
| imtsa ejecuta proyectos | |
| 16 | 15d |
| 9/26/95 | 10/12/95 |

| | |
|-------------------------------------|----------|
| se entregan y revisan los proyectos | |
| 17 | 5d |
| 10/13/95 | 10/18/95 |

| | |
|--|----------|
| administrar, revisar y entregar a construccion | |
| 18 | 3d |
| 10/19/95 | 10/21/95 |

| | |
|-----------------------------------|---------|
| se solicitan y reciben materiales | |
| 19 | 10d |
| 10/23/95 | 11/2/95 |

| | |
|--------------------|---------|
| se ejecuta la obra | |
| 20 | 60d |
| 11/3/95 | 1/11/96 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| realizar pruebas electricas | |
| 21 | 2d |
| 1/12/96 | 1/13/96 |

| | |
|-------------------------------|---------|
| entrega de la red a operacion | |
| 22 | 1d |
| 1/15/96 | 1/15/96 |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

| | |
|---|--------|
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA | |
| 23 | 123d |
| 8/14/95 | 1/3/96 |

| | |
|---------------------------|---------|
| realisar recorrido | |
| 24 | 2d |
| 8/14/95 | 8/15/95 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| hacer ingenieria de la ruta | |
| 25 | 5d |
| 8/16/95 | 8/21/95 |

| | |
|-------------------------------|---------|
| contactar contratistas | |
| 26 | 3d |
| 8/22/95 | 8/24/95 |

| | |
|---|---------|
| se analiza la autorizacion de la bolsa | |
| 27 | 5d |
| 8/25/95 | 8/30/95 |

| | |
|--|---------|
| tramitar permisos ante dependencias de gobierno | |
| 28 | 30d |
| 8/31/95 | 10/4/95 |

| | |
|------------------------------------|----------|
| imtsa ejecuta los proyectos | |
| 29 | 15d |
| 10/5/95 | 10/21/95 |

| | |
|--|----------|
| se entregan y revisan los proyectos | |
| 30 | 1d |
| 10/23/95 | 10/23/95 |

| | |
|--|----------|
| administrar y entregar a construccion | |
| 31 | 1d |
| 10/24/95 | 10/24/95 |

| | |
|---------------------------|--------|
| se ejecuta la obra | |
| 32 | 60d |
| 10/25/95 | 1/2/96 |

| | |
|--|--------|
| entrega de la red funcionando a operacion | |
| 33 | 1d |
| 1/3/96 | 1/3/96 |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d imtsa realiza inventario de la zona, 30d CONSTRUIR RED, 133d analizar especificaciones, 163d CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO, 326d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d imtsa realiza inventario de la zona, 30d CONSTRUIR RED, 133d analizar especificaciones, 163d CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO, 326d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d imtsa realiza inventario de la zona, 30d CONSTRUIR RED, 133d analizar especificaciones, 163d CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO, 326d | | | | | | |

META 5: CONSTRUIR INFRAESTRUCTURA EN EDIFICIOS, REDES Y FIBRA OPTICA

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-----|--|-----|-----|---|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | | INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA,123d |
| | | | | | | imtsa realiza inventario de la zona,30d |
| | | | | | | CONSTRUIR RED,133d |
| | | | | | | analizar especificaciones,163d |
| | | | | | | CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CR... |
| 3° | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d | | | | | | |
| imtsa realiza inventario de la zona,30d | | | | | | |
| CONSTRUIR RED,133d | | | | | | |
| analizar especificaciones,163d | | | | | | |
| CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO,326d | | | | | | |
| 10° | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d | | | | | | |
| imtsa realiza inventario de la zona,30d | | | | | | |
| CONSTRUIR RED,133d | | | | | | |
| analizar especificaciones,163d | | | | | | |
| CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO,326d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d | | | | | | |
| se revisa el estudio de conjunto,2d | | | se analiza autorizacion de desembolso,5d | | | |
| CONSTRUIR RED,133d | | | | | | |
| analizar especificaciones,163d | | | | | | |
| CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO,326d | | | | | | |
| 24° | 25° | 26° | 27° | 28° | 29° | 30° |
| INSTALAR ENLACES DE FIBRA OPTICA, 123d | | | | | | |
| se analiza autorizacion de desembolso,5d | | | imtsa ejecuta proyectos,15d | | | |
| CONSTRUIR RED,133d | | | | | | |
| analizar especificaciones,163d | | | | | | |
| CONTRUIR DOS CENTRALES EN AREA DE CRECIMIENTO,326d | | | | | | |
| SE IMPRIMEN 2 PAGs. DE 30 | | | | | | |

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

| ID | Name | Duration | Start | 3, 1995 | | Qtr 4, 1995 | | | Qtr 1, 1996 | | | Qt | |
|----|---|----------|----------|---------|-----|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|-----|--|
| | | | | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan | Feb | Mar | Apr | |
| 1 | INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANS | 141d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 2 | realizar estudio de mercado | 4d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 3 | contactar proveedor | 2d | 8/18/95 | | | | | | | | | | |
| 4 | solicitar presupuesto | 1d | 8/21/95 | | | | | | | | | | |
| 5 | analizar propuesta | 15d | 8/22/95 | | | | | | | | | | |
| 6 | seleccionar propuesta | 2d | 9/8/95 | | | | | | | | | | |
| 7 | negociar con proveedor | 5d | 9/11/95 | | | | | | | | | | |
| 8 | firmar contrato | 2d | 9/16/95 | | | | | | | | | | |
| 9 | implementar los 100 nodos | 90d | 9/19/95 | | | | | | | | | | |
| 10 | supervisar instalacion | 10d | 1/2/96 | | | | | | | | | | |
| 11 | prueba y recepcion de los nodos | 10d | 1/13/96 | | | | | | | | | | |
| 12 | AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS | 59d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 13 | revisar el lugar | 2d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 14 | verificacion de clima y fuerza | 2d | 8/16/95 | | | | | | | | | | |
| 15 | realizar orden de compra | 1d | 8/18/95 | | | | | | | | | | |
| 16 | enviar orden de compra | 1d | 8/19/95 | | | | | | | | | | |
| 17 | entrega y recepcion del equipo | 2d | 8/21/95 | | | | | | | | | | |
| 18 | realizar instalacion | 30d | 8/23/95 | | | | | | | | | | |
| 19 | pruebas al equipo | 5d | 9/27/95 | | | | | | | | | | |
| 20 | contratar operadoras | 5d | 10/3/95 | | | | | | | | | | |
| 21 | capacitar | 10d | 10/9/95 | | | | | | | | | | |
| 22 | implementacion | 1d | 10/20/95 | | | | | | | | | | |
| 23 | INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO | 72d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 24 | realizar plan estrategico | 10d | 8/14/95 | | | | | | | | | | |
| 25 | realizar juntas | 5d | 8/25/95 | | | | | | | | | | |
| 26 | ver proveedoras | 2d | 8/31/95 | | | | | | | | | | |
| 27 | solicitar cotizaciones | 5d | 9/2/95 | | | | | | | | | | |
| 28 | analizar las mejores opciones | 3d | 9/8/95 | | | | | | | | | | |
| 29 | equipar lugares | 10d | 9/12/95 | | | | | | | | | | |
| 30 | comprar equipo | 1d | 9/23/95 | | | | | | | | | | |
| 31 | instalar equipo | 30d | 9/25/95 | | | | | | | | | | |
| 32 | provar equipo | 5d | 10/30/95 | | | | | | | | | | |
| 33 | aceptacion del equipo | 1d | 11/4/95 | | | | | | | | | | |

Project: Critical Rolled Up
 Date: 8/14/95 Noncritical Delay
Progress Slack
Milestone
Summary

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

| | |
|---|---------|
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE | |
| 1 | 141d |
| 8/14/95 | 1/24/96 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| realizar estudio de mercado | |
| 2 | 4d |
| 8/14/95 | 8/17/95 |

| | |
|----------------------------|---------|
| contactar proveedor | |
| 3 | 2d |
| 8/18/95 | 8/19/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| solicitar presupuesto | |
| 4 | 1d |
| 8/21/95 | 8/21/95 |

| | |
|---------------------------|--------|
| analizar propuesta | |
| 5 | 15d |
| 8/22/95 | 9/7/95 |

| | |
|------------------------------|--------|
| seleccionar propuesta | |
| 6 | 2d |
| 9/8/95 | 9/9/95 |

| | |
|-------------------------------|---------|
| negociar con proveedor | |
| 7 | 5d |
| 9/11/95 | 9/15/95 |

| | |
|------------------------|---------|
| firmar contrato | |
| 8 | 2d |
| 9/16/95 | 9/18/95 |

| | |
|----------------------------------|--------|
| implementar los 100 nodos | |
| 9 | 90d |
| 9/19/95 | 1/1/96 |

| | |
|-------------------------------|---------|
| supervisar instalacion | |
| 10 | 10d |
| 1/2/96 | 1/12/96 |

| | |
|--|---------|
| prueba y recepcion de los nodos | |
| 11 | 10d |
| 1/13/96 | 1/24/96 |

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

| | |
|--|----------|
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE | |
| 12 | 59d |
| 8/14/95 | 10/20/95 |

| | |
|------------------|---------|
| revisar el lugar | |
| 13 | 2d |
| 8/14/95 | 8/15/95 |

| | |
|--------------------------------|---------|
| verificacion de clima y fuerza | |
| 14 | 2d |
| 8/16/95 | 8/17/95 |

| | |
|--------------------------|---------|
| realizar orden de compra | |
| 15 | 1d |
| 8/18/95 | 8/18/95 |

| | |
|------------------------|---------|
| enviar orden de compra | |
| 16 | 1d |
| 8/19/95 | 8/19/95 |

| | |
|--------------------------------|---------|
| entrega y recepcion del equipo | |
| 17 | 2d |
| 8/21/95 | 8/22/95 |

| | |
|----------------------|---------|
| realizar instalacion | |
| 18 | 30d |
| 8/23/95 | 9/26/95 |

| | |
|-------------------|---------|
| pruebas al equipo | |
| 19 | 5d |
| 9/27/95 | 10/2/95 |

| | |
|----------------------|---------|
| contratar operadoras | |
| 20 | 5d |
| 10/3/95 | 10/7/95 |

| | |
|-----------|----------|
| capacitar | |
| 21 | 10d |
| 10/9/95 | 10/19/95 |

| | |
|----------------|----------|
| implementacion | |
| 22 | 1d |
| 10/20/95 | 10/20/95 |

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

| | |
|-----------------------------------|---------|
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO | |
| 23 | 72d |
| 8/14/95 | 11/4/95 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| realizar plan estrategico | |
| 24 | 10d |
| 8/14/95 | 8/24/95 |

| | |
|------------------------|---------|
| realizar juntas | |
| 25 | 5d |
| 8/25/95 | 8/30/95 |

| | |
|------------------------|--------|
| ver proveedores | |
| 26 | 2d |
| 8/31/95 | 9/1/95 |

| | |
|-------------------------------|--------|
| solicitar cotizaciones | |
| 27 | 5d |
| 9/2/95 | 9/7/95 |

| | |
|--------------------------------------|---------|
| analizar las mejores opciones | |
| 28 | 3d |
| 9/8/95 | 9/11/95 |

| | |
|------------------------|---------|
| equipar lugares | |
| 29 | 10d |
| 9/12/95 | 9/22/95 |

| | |
|-----------------------|---------|
| comprar equipo | |
| 30 | 1d |
| 9/23/95 | 9/23/95 |

| | |
|------------------------|----------|
| instalar equipo | |
| 31 | 30d |
| 9/25/95 | 10/28/95 |

| | |
|----------------------|---------|
| provar equipo | |
| 32 | 5d |
| 10/30/95 | 11/3/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| aceptacion del equipo | |
| 33 | 1d |
| 11/4/95 | 11/4/95 |

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|---|------------------------|-----------------------------------|-----|---------------------------|--------------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| | INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | |
| | revisar el lugar,2d | | verificacion de clima y fuerza,2d | | realizar orden de comp... | enviar orden de compr... |
| | AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | |
| | realizar estudio de mercado,4d | | | | contactar proveedor,2d | |
| | INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| entrega y recepcion del equipo,2d | | | realizar instalacion,30d | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| solicitar presupuesto,1d | | analizar propuesta,15d | | | | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| realizar instalacion,30d | | | | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| analizar propuesta,15d | | | | | | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |

META 6: INSTALAR TECNOLOGIA DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES AVANZADOS

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-------------------------------|----------------------|-----|--------------------------|---|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | | INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d |
| | | | | | | realizar instalacion,30d |
| | | | | | | AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LA... |
| | | | | | | analizar propuesta,15d |
| | | | | | | INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRAN... |
| 3° | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| realizar instalacion,30d | | | | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| analizar propuesta,15d | | | | | seleccionar propuesta,2d | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |
| 10° | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| realizar instalacion,30d | | | | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| negociar con proveedor,5d | | | | | firmar contrato,2d | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| realizar instalacion,30d | | | | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| firmar contrato,2d | | implementar los 100 nodos,90d | | | | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |
| 24 | 25° | 26° | 27° | 28° | 29° | 30° |
| INSTALAR EQUIPO DE COMPUTO,72d | | | | | | |
| realizar instalacion,30d | | | pruebas al equipo,5d | | | |
| AMPLIAR EN UN 50% LAS POSICIONES DE LAS OPERADORAS,59d | | | | | | |
| implementar los 100 nodos,90d | | | | | | |
| INSTALAR 100 NODOS DE EQUIPOS DE TRANSMISION SDH,141d | | | | | | |

SE IMPRIMEN 2 PAGs. DE 15

META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

| ID | Name | Duration | Start | 3, 1995 | | Qtr 4, 1995 | | | Qtr 1, 1996 | | | Qtr | | |
|----|--|----------|----------|---------|-----|-------------|-----|-----|-------------|-----|-----|-----|--|--|
| | | | | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan | Feb | Mar | Apr | | |
| 1 | INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA | 71d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 2 | aceptacion del programa de instalacion softwar | 20d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 3 | verificacion de centrales telefonicas | 10d | 9/8/95 | | | | | | | | | | | |
| 4 | anteproyecto de programa de instalacion | 2d | 9/18/95 | | | | | | | | | | | |
| 5 | revison del programa | 3d | 9/20/95 | | | | | | | | | | | |
| 6 | se introduce el software | 5d | 9/23/95 | | | | | | | | | | | |
| 7 | tiempo en tabulacion de la central | 3d | 9/29/95 | | | | | | | | | | | |
| 8 | se prueba el software | 5d | 10/3/95 | | | | | | | | | | | |
| 9 | se reporta a oficina de ventas | 1d | 10/8/95 | | | | | | | | | | | |
| 10 | se comercializa | 20d | 10/10/95 | | | | | | | | | | | |
| 11 | se verifican ganancias | 2d | 11/2/95 | | | | | | | | | | | |
| 12 | INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN E | 96d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 13 | revison de edificio | 3d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 14 | ingenieria de la central | 3d | 8/17/95 | | | | | | | | | | | |
| 15 | ejecucion de planes de piso | 10d | 8/21/95 | | | | | | | | | | | |
| 16 | recepcion del equipo | 5d | 9/1/95 | | | | | | | | | | | |
| 17 | instalacion del equipo | 30d | 9/7/95 | | | | | | | | | | | |
| 18 | pruebas de recepcion | 5d | 10/12/95 | | | | | | | | | | | |
| 19 | capacitacion del personal | 30d | 10/18/95 | | | | | | | | | | | |
| 20 | funcionamiento de la cntral | 5d | 11/22/95 | | | | | | | | | | | |
| 21 | soporte tecnico | 3d | 11/28/95 | | | | | | | | | | | |
| 22 | servicio a banca | 2d | 12/1/95 | | | | | | | | | | | |
| 23 | INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAG | 60d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 24 | aceptacion del programa | 5d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | |
| 25 | verificacion de central telefonica | 4d | 8/19/95 | | | | | | | | | | | |
| 26 | tentativo de programa de instalacion | 2d | 8/24/95 | | | | | | | | | | | |
| 27 | revison del programa | 3d | 8/26/95 | | | | | | | | | | | |
| 28 | se introduce el software | 10d | 8/30/95 | | | | | | | | | | | |
| 29 | tiempo en tabulacion de la central | 5d | 9/11/95 | | | | | | | | | | | |
| 30 | se prueba el software | 10d | 9/16/95 | | | | | | | | | | | |
| 31 | se reporta a oficina de ventas | 1d | 9/28/95 | | | | | | | | | | | |
| 32 | se comercializa | 15d | 9/29/95 | | | | | | | | | | | |
| 33 | se verifican ganancias | 5d | 10/17/95 | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/14/95

- Critical Rolled Up
- Noncritical Delay
- Progress Slack
- Milestone
- Summary

META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|-------------------------------|---------|
| INTRODUCIR EL SOFTWARE | |
| 1 | 71d |
| 8/14/95 | 11/3/95 |

| | |
|--|--------|
| aceptacion del programa de instalacion software | |
| 2 | 20d |
| 8/14/95 | 9/5/95 |

| | |
|--|---------|
| verificacion de centrales telefonicas | |
| 3 | 10d |
| 9/6/95 | 9/16/95 |

| | |
|--|---------|
| anteproyecto de programa de instalacion | |
| 4 | 2d |
| 9/18/95 | 9/19/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| revison del programa | |
| 5 | 3d |
| 9/20/95 | 9/22/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| se introduce el software | |
| 6 | 5d |
| 9/23/95 | 9/28/95 |

| | |
|---|---------|
| tiempo en tabulacion de la central | |
| 7 | 3d |
| 9/29/95 | 10/2/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| se pueba el software | |
| 8 | 5d |
| 10/3/95 | 10/7/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| se reporta a oficina de ventas | |
| 9 | 1d |
| 10/9/95 | 10/9/95 |

| | |
|------------------------|---------|
| se comercializa | |
| 10 | 20d |
| 10/10/95 | 11/1/95 |

| | |
|-------------------------------|---------|
| se verifican ganancias | |
| 11 | 2d |
| 11/2/95 | 11/3/95 |

META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|--|---------|
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA | |
| 12 | 96d |
| 8/14/95 | 12/2/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| revisión de edificio | |
| 13 | 3d |
| 8/14/95 | 8/16/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| ingeniería de la central | |
| 14 | 3d |
| 8/17/95 | 8/19/95 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| ejecución de planes de piso | |
| 15 | 10d |
| 8/21/95 | 8/31/95 |

| | |
|-----------------------------|--------|
| recepción del equipo | |
| 16 | 5d |
| 9/1/95 | 9/6/95 |

| | |
|-------------------------------|----------|
| instalación del equipo | |
| 17 | 30d |
| 9/7/95 | 10/11/95 |

| | |
|-----------------------------|----------|
| pruebas de recepción | |
| 18 | 5d |
| 10/12/95 | 10/17/95 |

| | |
|----------------------------------|----------|
| capacitación del personal | |
| 19 | 30d |
| 10/18/95 | 11/21/95 |

| | |
|-------------------------------------|----------|
| funcionamiento de la central | |
| 20 | 5d |
| 11/22/95 | 11/27/95 |

| | |
|------------------------|----------|
| soporte técnico | |
| 21 | 3d |
| 11/28/95 | 11/30/95 |

| | |
|-------------------------|---------|
| servicio a banca | |
| 22 | 2d |
| 12/1/95 | 12/2/95 |

META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

| | |
|--|----------|
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE | |
| 23 | 60d |
| 8/14/95 | 10/21/95 |

| | |
|--------------------------------|---------|
| aceptacion del programa | |
| 24 | 5d |
| 8/14/95 | 8/18/95 |

| | |
|---|---------|
| verificacion de central telefonica | |
| 25 | 4d |
| 8/19/95 | 8/23/95 |

| | |
|---|---------|
| tentativo de programa de instalacion | |
| 26 | 2d |
| 8/24/95 | 8/25/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| revison del programa | |
| 27 | 3d |
| 8/26/95 | 8/29/95 |

| | |
|---------------------------------|--------|
| se introduce el software | |
| 28 | 10d |
| 8/30/95 | 9/9/95 |

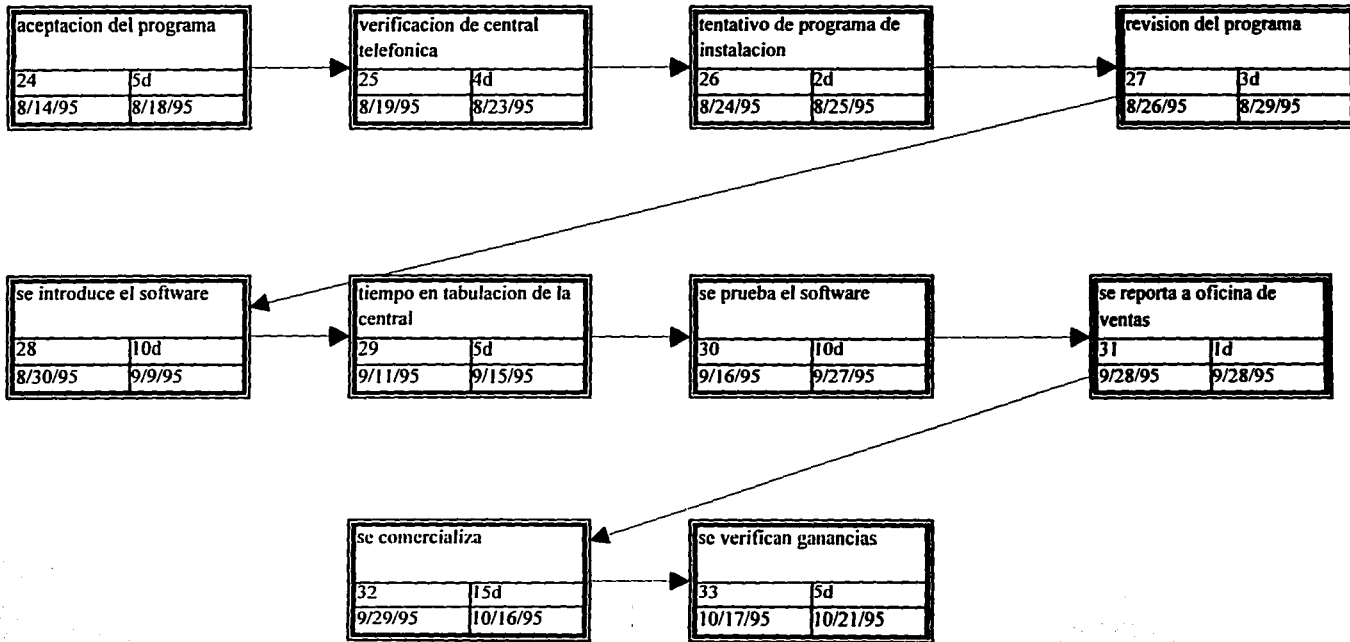
| | |
|---|---------|
| tiempo en tabulacion de la central | |
| 29 | 5d |
| 9/11/95 | 9/15/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| se prueba el software | |
| 30 | 10d |
| 9/16/95 | 9/27/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| se reporta a oficina de ventas | |
| 31 | 1d |
| 9/28/95 | 9/28/95 |

| | |
|------------------------|----------|
| se comercializa | |
| 32 | 15d |
| 9/29/95 | 10/16/95 |

| | |
|-------------------------------|----------|
| se verifican ganancias | |
| 33 | 5d |
| 10/17/95 | 10/21/95 |



META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|---|-----|-----|-----------------------------|-----|-----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| | INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | |
| | revisión de edificio,3d | | | ingeniería de la central,3d | | |
| | INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | |
| | aceptación del programa de instalación software,20d | | | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RE LLAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| ejecución de planes de piso,10d | | | | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| aceptación del programa de instalación software,20d | | | | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RE LLAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| ejecución de planes de piso,10d | | | | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| aceptación del programa de instalación software,20d | | | | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RE LLAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |

META 7: IMPLEMENTACION DE SOLUCIONES INTEGRALES

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|--------------------------|---|---------------------------------------|-----|-----|
| | | | | | 1° | 2° |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| recepcion del equipo,5d | | | instalacion del equipo,30d | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| aceptacion del programa de instalacion software,20d | | | verificacion de centrales telefonicas,10d | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RELAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 3° | 4° | 5° | 6° | 7° | 8° | 9° |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| recepcion del equipo,5d | | | instalacion del equipo,30d | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| aceptacion del programa de instalacion software,20d | | | verificacion de centrales telefonicas,10d | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RELAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 10 | 11° | 12° | 13° | 14° | 15° | 16° |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| instalacion del equipo,30d | | | | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| verificacion de centrales telefonicas,10d | | | | | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RELAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 17° | 18° | 19° | 20° | 21° | 22° | 23° |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| instalacion del equipo,30d | | | | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| anteproyecto de programa de instalacion,2d | | revision del programa,3d | | se introduce el software,5d | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RELAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |
| 24° | 25° | 26° | 27° | 28° | 29° | 30° |
| INSTALAR SERVICIO RECORDATORIO DE PAGO DEL SERVICIO TELEFONICO,60d | | | | | | |
| instalacion del equipo,30d | | | | | | |
| INSTALAR NUEVA CENTRAL TELEFONICA EN EL CENTRO BANCARIO,96d | | | | | | |
| se introduce el software,5d | | | | tiempo en tabulacion de la central,3d | | |
| INTRODUCIR EL SOFTWARE NECESARIO PARA OFRECER RELAMADO AUTOMATICO,71d | | | | | | |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

| ID | Name | Duration | August | | | | | | | September | | | | | | | | | | | |
|----|--|----------|--------|----|----|----|----|----|----|-----------|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|--|
| | | | 10 | 13 | 16 | 19 | 22 | 25 | 28 | 31 | 3 | 6 | 9 | 12 | 15 | 18 | 21 | 24 | 27 | 30 | |
| 1 | ALIANZA CON TELEVISIA | 22d | ————— | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | cita para contactarse | 1d | □ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | acuerdo de alianza | 2d | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | acordar proyecto de contrato | 1d | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | revisión de contrato | 3d | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | firma de contrato | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | negociar posición de empresas | 3d | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | analizar cláusulas de contrato | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | implementación de la alianza | 3d | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | reuniones posteriores | 5d | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | revisión de la implementación de la alianza | 2d | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | ASOCIARSE CON UN BANCO | 23d | ————— | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | entrevista con bancos | 5d | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | oferta de bancos | 3d | ▨ | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | revisión oferta con bancos | 2d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | junta interna para decisión de banco | 2d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | decisión del banco | 2d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | contactar banco ganador | 1d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | negociación de acuerdo en clausulado de contr | 3d | ▨ | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | revisión de clausulado de contrato | 3d | ▨ | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | firma de contrato | 1d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | implementación del contrato | 1d | ▨ | ▨ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE CA | 21d | ————— | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | hacer estudio de mercado | 5d | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | solicitar ofertas de cias. de cable | 5d | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | analizar ofertas de cias. de cable | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | revisar currícula e infraestructura de cias. de ca | 3d | ■ | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | junta de directivos para analizar la oferta | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | decisión final de alianza | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | contactar con empresa ganadora | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | entrevista con empresa ganadora | 1d | □ | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 32 | revisión de proyecto de contrato | 2d | ■ | ■ | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 33 | firma de contrato | 1d | □ | □ | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | |
|---|-----------------|------------------|--------------|
| Project: Date: 8/12/95 | Critical | Milestone | Delay |
| Noncritical | Summary | Rolled Up | Slack |
| Progress | | | |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

| | |
|-----------------------------|--------|
| ALIANZA CON TELEVISA | |
| 1 | 22d |
| 8/12/95 | 9/6/95 |

| | |
|------------------------------|---------|
| cita para contactarse | |
| 2 | 1d |
| 8/12/95 | 8/12/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| acuerdo de alianza | |
| 3 | 2d |
| 8/14/95 | 8/15/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| acordar proyecto de contrato | |
| 4 | 1d |
| 8/16/95 | 8/16/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| revisión de contrato | |
| 5 | 3d |
| 8/17/95 | 8/19/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| implementación de la alianza | |
| 9 | 3d |
| 8/26/95 | 8/29/95 |

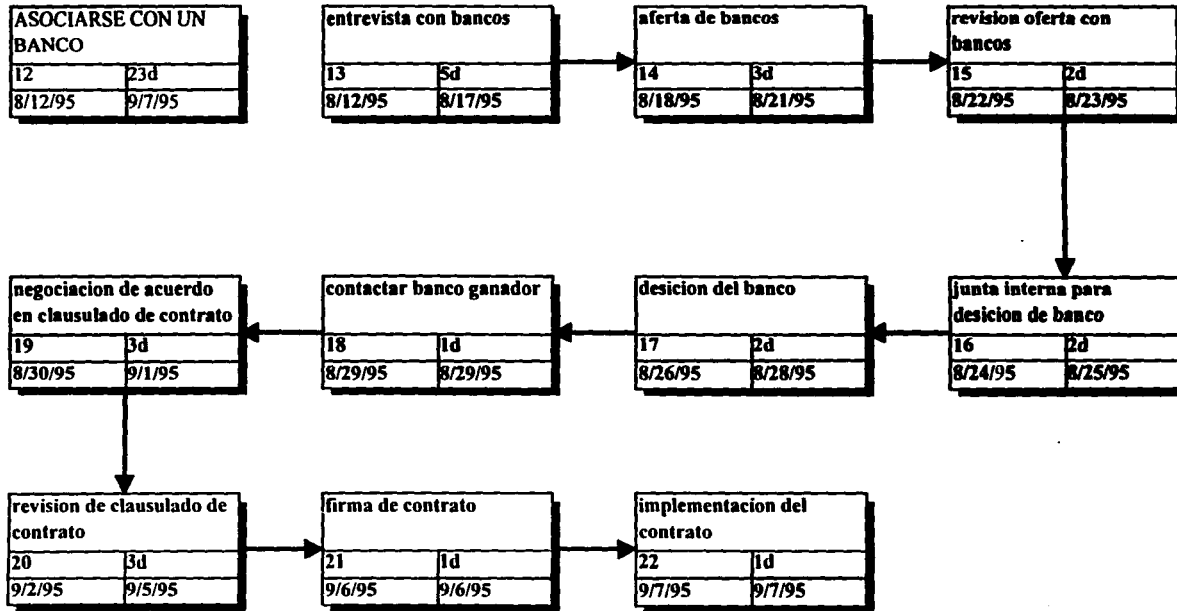
| | |
|---------------------------------------|---------|
| analizar cláusulas de contrato | |
| 8 | 1d |
| 8/25/95 | 8/25/95 |

| | |
|--------------------------------------|---------|
| negociar posición de empresas | |
| 7 | 3d |
| 8/22/95 | 8/24/95 |

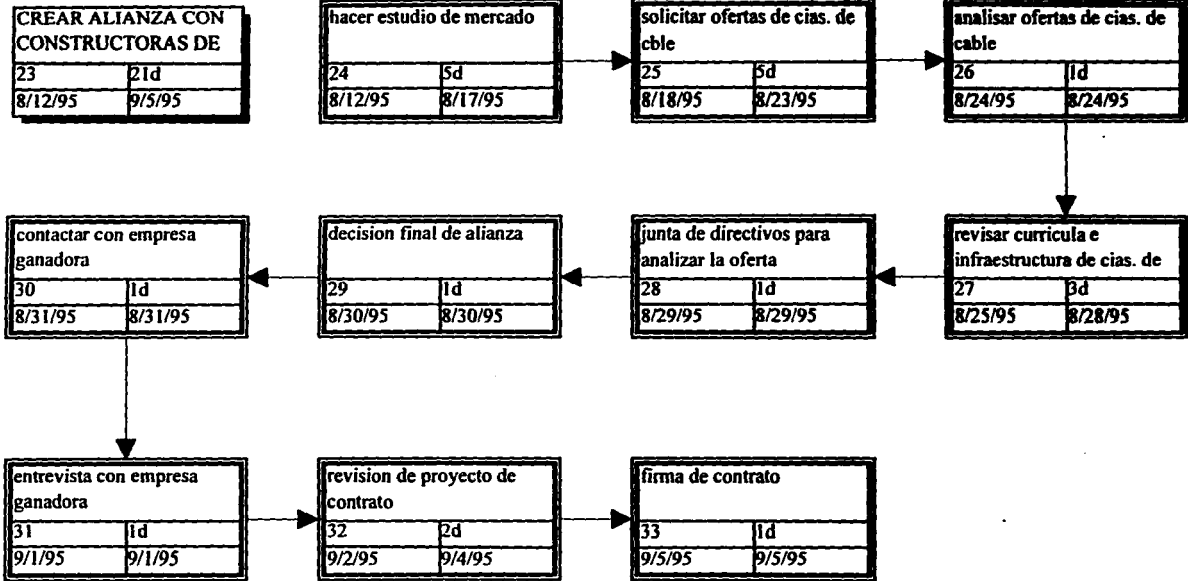
| | |
|--------------------------|---------|
| firma de contrato | |
| 6 | 1d |
| 8/21/95 | 8/21/95 |

| | |
|------------------------------|--------|
| reuniones posteriores | |
| 10 | 5d |
| 8/30/95 | 9/4/95 |

| | |
|--|--------|
| revisión de la implementación de la | |
| 11 | 2d |
| 9/5/95 | 9/6/95 |



META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS



META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-------------------------------|--|--|----------------------------|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12* |
| | | | | | | CREAR ALIANZA CON... entrevista con bancos,5d ASOCIARSE CON UN ... cita para contactarse,1d ALIANZA CON TELEVI... |
| 13* | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE CABLE TELEFONICO,21d entrevista con bancos,5d | | | | | | |
| | | | ASOCIARSE CON UN BANCO,23d acuerdo de alianza,2d | | oferta de bancos,3d | |
| | | | acordar proyecto de co... | | revision de contrato,3d | |
| ALIANZA CON TELEVISA,22d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE CABLE TELEFONICO,21d oferta de bancos,3d | | | | | | |
| | | revision oferta con bancos,2d | | junta interna para decision de banco,2d | | decision del banco,2d |
| ASOCIARSE CON UN BANCO,23d firma de contrato,1d | | | | | | |
| | | | negociar pocision de empresas,3d | | analizar clausulas de c... | |
| ALIANZA CON TELEVISA,22d | | | | | | |
| 27* | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE CABLE TELEFONICO,21d decision del banco,2d | | | | | | |
| | | contactar banco ganad... | | negociacion de acuerdo en clausulado de contrat... | | |
| ASOCIARSE CON UN BANCO,23d implementacion de la alianza,3d | | | | | | |
| | | | reuniones posteriores,5d | | | |
| ALIANZA CON TELEVISA,22d | | | | | | |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|-----|--|--------------------------|---|-----|
| | | | | | 1° | 2° |
| | | | | | CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE C... negociacion de acuerd... revision de clausulado ... ASOCIARSE CON UN BANCO,23d reuniones posteriores,5d ALIANZA CON TELEVISA,22d | |
| 3° | 4° | 5° | 6 | 7 | 8 | 9 |
| CREAR ALIANZA CON CONSTRUCTORAS DE CABLE TELEFONICO,21d revision de clausulado de contrato,3d | | | firma de contrato,1d | | | |
| ASOCIARSE CON UN BANCO,23d | | | | | | |
| reuniones posteriores,5d | | | revision de la implementacion de la alianza,2d | | | |
| ALIANZA CON TELEVISA,22d | | | | implementacion del co... | | |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

Additional Tasks

8/12/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|--------------------------|
| Start | 24 | hacer estudio de mercado |

8/13/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|--------------------------|
| In Progress | 24 | hacer estudio de mercado |

8/14/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|--------------------------|
| In Progress | 24 | hacer estudio de mercado |

8/15/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|--------------------------|
| In Progress | 24 | hacer estudio de mercado |

8/16/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|--------------------------|
| In Progress | 24 | hacer estudio de mercado |

8/17/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|--------------------------|
| Finish | 24 | hacer estudio de mercado |

8/18/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|------------------------------------|
| Start | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

8/19/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|------------------------------------|
| In Progress | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

8/20/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|------------------------------------|
| In Progress | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

8/21/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|------------------------------------|
| In Progress | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

8/22/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|------------------------------------|
| In Progress | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

8/23/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|------------------------------------|
| Finish | 25 | solicitar ofertas de cias. de cble |

8/24/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|------------------------------------|
| Start, Finish | 26 | analisar ofertas de cias. de cable |

8/25/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Start | 27 | revisar curricula e infraestructura de cias. de cable |

8/26/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 27 | revisar curricula e infraestructura de cias. de cable |

8/27/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 27 | revisar curricula e infraestructura de cias. de cable |

8/28/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Finish | 27 | revisar curricula e infraestructura de cias. de cable |

8/29/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 28 | junta de directivos para analizar la oferta |

META 8: CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATEGICAS

8/30/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---------------------------|
| Start, Finish | 29 | decision final de alianza |

8/31/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|--------------------------------|
| Start, Finish | 30 | contactar con empresa ganadora |

9/1/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---------------------------------|
| Start, Finish | 31 | entrevista con empresa ganadora |

9/2/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|----------------------------------|
| Start | 32 | revisión de proyecto de contrato |

9/3/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|----------------------------------|
| In Progress | 32 | revisión de proyecto de contrato |

9/4/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|----------------------------------|
| Finish | 32 | revisión de proyecto de contrato |

9/5/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|-------------------|
| Start, Finish | 33 | firma de contrato |

META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE DESARROLLO

| ID | Name | Duration | Start | August | | | | September | | | | October | | | | | | | |
|----|--|----------|---------|--------|----|----|----|-----------|----|----|----|---------|---|----|----|----|--|--|--|
| | | | | 6 | 13 | 20 | 27 | 3 | 10 | 17 | 24 | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | | | |
| 1 | ADQUIRIR UN PRESTAMO EN LA BANCA EN M | 40d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | adquirir finan. aumen. espec desarrollo | 20d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | seleccionar el banco | 3d | 9/5/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | condiciones del prestamo | 5d | 9/8/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | entrevista con el funcionario del banco | 1d | 9/14/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | comparar con otros bancos | 2d | 9/15/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | reunir los requisitos | 5d | 9/18/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | revisar la documentacion | 1d | 9/23/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | formular contrato | 1d | 9/25/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | firmar el contrato | 1d | 9/26/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | recibir el recurso | 1d | 9/27/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIÉ EL EQ | 23d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | buscar un proveedor | 5d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | plantear provee. las condiciones de trabajo | 2d | 8/18/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | cotizar con otros proveedores | 5d | 8/21/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | seleccionar el proveedor | 1d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | analizar con el proveedor la forma de pago | 1d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | acordar fecha para adquirir el equipo | 1d | 8/29/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | elaborar un contrato | 2d | 8/30/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | revisar clausulas | 2d | 9/1/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | negociar las condiciones del contrato | 3d | 9/4/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | firmar el contrato | 1d | 9/7/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | APORTACION DE ACCIONES DE SOCIOS | 15d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | citar a una junta de socios capitalistas | 1d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | plantearles el problema de la necesidad de apo | 1d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | exponerles el plan de trabajo | 1d | 8/15/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | analizar cantidades de aportacion | 5d | 8/16/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | sugerirles la situacion de la aportacion | 1d | 8/22/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | exponerles el programa de recuperacion de ca | 3d | 8/23/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | revisar como se aplican las aportaciones a los | 1d | 8/26/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | analizar la aceptacion del capital | 1d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 32 | proporcionarles informacion que se necesita | 1d | 8/29/95 | | | | | | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/12/95

| | | | |
|-------------|--|-----------|--|
| Critical | | Rolled Up | |
| Noncritical | | Delay | |
| Progress | | Slack | |
| Milestone | | | |
| Summary | | | |

META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE DESARROLLO

| | |
|---|---------|
| APORTACION DE ACCIONES DE SOCIOS | |
| 23 | 15d |
| 8/12/95 | 8/29/95 |

| | |
|--|---------|
| citar a una junta de socios capitalistas | |
| 24 | 1d |
| 8/12/95 | 8/12/95 |

| | |
|---|---------|
| plantearles el problema de la necesidad de aportacion | |
| 25 | 1d |
| 8/14/95 | 8/14/95 |

| | |
|---------------------------------------|---------|
| exponerles el plan de trabajo | |
| 26 | 1d |
| 8/15/95 | 8/15/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar cantidades de aportacion | |
| 27 | 5d |
| 8/16/95 | 8/21/95 |

| | |
|--|---------|
| sugerirles la situacion de la aportacion | |
| 28 | 1d |
| 8/22/95 | 8/22/95 |

| | |
|---|---------|
| exponerles el programa de recuperacion de capital | |
| 29 | 3d |
| 8/23/95 | 8/25/95 |

| | |
|---|---------|
| revisar como se aplican las aportaciones a los proyec | |
| 30 | 1d |
| 8/26/95 | 8/26/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar la aceptacion del capital | |
| 31 | 1d |
| 8/28/95 | 8/28/95 |

| | |
|--|---------|
| proporcionarles informacion que se | |
| 32 | 1d |
| 8/29/95 | 8/29/95 |

| | |
|---|--------|
| LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE | |
| 12 | 23d |
| 8/12/95 | 9/7/95 |

| | |
|----------------------------|---------|
| buscar un proveedor | |
| 13 | 5d |
| 8/12/95 | 8/17/95 |

| | |
|--|---------|
| plantear provee. las condiciones de trabajo | |
| 14 | 2d |
| 8/18/95 | 8/19/95 |

| | |
|--|---------|
| cotizar con otros proveedores | |
| 15 | 5d |
| 8/21/95 | 8/25/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| seleccionar el proveedor | |
| 16 | 1d |
| 8/26/95 | 8/26/95 |

| | |
|---|---------|
| analizar con el proveedor la forma de pago | |
| 17 | 1d |
| 8/28/95 | 8/28/95 |

| | |
|--|---------|
| acordar fecha para adquirir el equipo | |
| 18 | 1d |
| 8/29/95 | 8/29/95 |

| | |
|-----------------------------|---------|
| elaborar un contrato | |
| 19 | 2d |
| 8/30/95 | 8/31/95 |

| | |
|--------------------------|--------|
| revisar clausulas | |
| 20 | 2d |
| 9/1/95 | 9/2/95 |

| | |
|--|--------|
| negociar las condiciones del contrato | |
| 21 | 3d |
| 9/4/95 | 9/6/95 |

| | |
|---------------------------|--------|
| firmar el contrato | |
| 22 | 1d |
| 9/7/95 | 9/7/95 |

| | |
|------------------------------------|---------|
| ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA | |
| 1 | 40d |
| 8/12/95 | 9/27/95 |

| | |
|--|--------|
| adquirir finan. aumen. espec desarrollo | |
| 2 | 20d |
| 8/12/95 | 9/4/95 |

| | |
|-----------------------------|--------|
| seleccionar el banco | |
| 3 | 3d |
| 9/5/95 | 9/7/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| condiciones del prestamo | |
| 4 | 5d |
| 9/8/95 | 9/13/95 |

| | |
|--|---------|
| entrevista con el funcionario del banco | |
| 5 | 1d |
| 9/14/95 | 9/14/95 |

| | |
|----------------------------------|---------|
| comparar com otros bancos | |
| 6 | 2d |
| 9/15/95 | 9/16/95 |

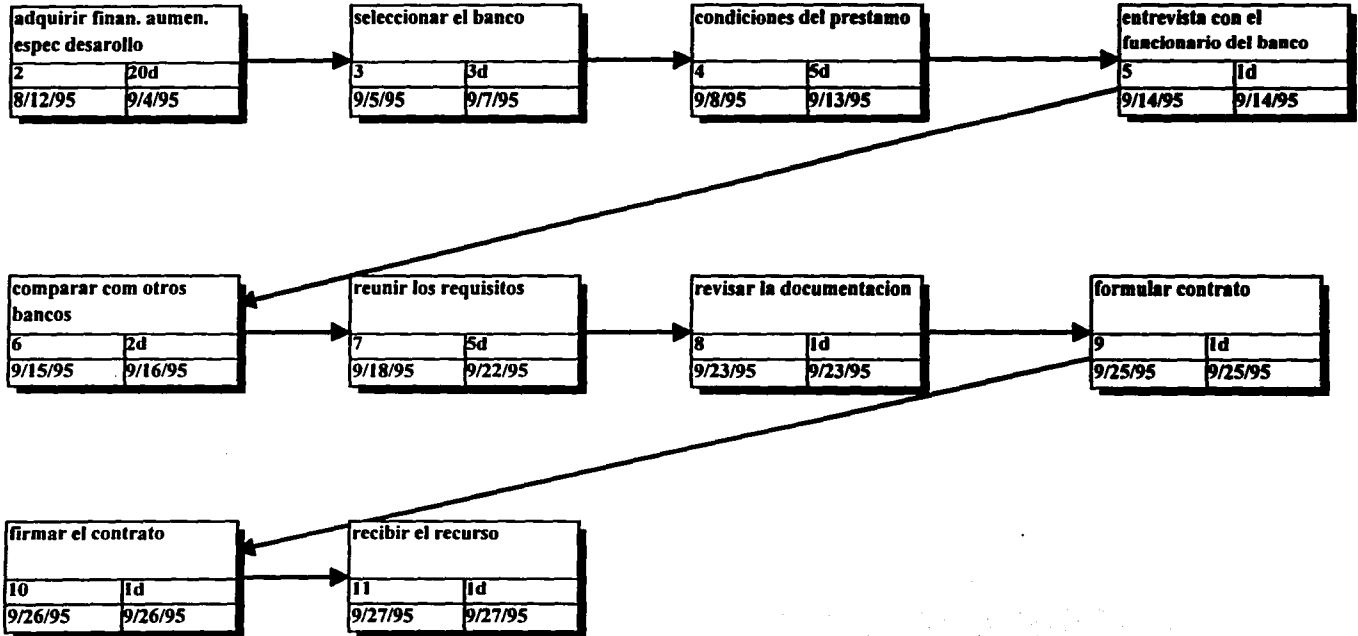
| | |
|------------------------------|---------|
| reunir los requisitos | |
| 7 | 5d |
| 9/18/95 | 9/22/95 |

| | |
|---------------------------------|---------|
| revisar la documentacion | |
| 8 | 1d |
| 9/23/95 | 9/23/95 |

| | |
|--------------------------|---------|
| formular contrato | |
| 9 | 1d |
| 9/25/95 | 9/25/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| firmar el contrato | |
| 10 | 1d |
| 9/26/95 | 9/26/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| recibir el recurso | |
| 11 | 1d |
| 9/27/95 | 9/27/95 |



META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE CRECIMIENTO

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|----------------------------|------------------------------|--|--------------------------|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12* |
| | | | | | | APORTACION DE AC... buscar un proveedor,5d LOGRAR QUE EL PR... seleccionar el banco,3d ADQUIRIR UN PREST... |
| 13 | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| APORTACION DE ACCIONES DE SOCIOS,16d | | | | | | |
| buscar un proveedor,5d | | | | plantear provee. las condiciones de trabajo,2d | | |
| LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE EL EQUIPO,23d | | | | | | |
| seleccionar el banco,3d | | | condiciones del prestamo,5d | | | |
| ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA BANCA EN MONEDA NACIONAL,21d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| APORTACION DE ACCIONES DE SOCIOS,16d | | | | | | |
| cotizar con otros proveedores,5d | | | | | seleccionar el proved... | |
| LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE EL EQUIPO,23d | | | | | | |
| condiciones del prestamo,5d | | entrevista con el funci... | comparar con otros bancos,2d | | reunir los requisitos,5d | |
| ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA BANCA EN MONEDA NACIONAL,21d | | | | | | |
| 27 | 28* | 29* | 30* | 31 | | |
| APORTACION DE ACCIONES DE SOCIOS,16d | | | | | | |
| analizar con el provee... | | acordar fecha para ad... | elaborar un contrato,2d | | | |
| LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE EL EQUIPO,23d | | | | | | |
| reunir los requisitos,5d | | | | revisar la documentaci... | | |
| ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA BANCA EN MONEDA NACIONAL,21d | | | | | | |

META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE CRECIMIENTO

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----|-----------------------|-----|-----------------------|--|-----|
| | | | | | 1 | 2 |
| | | | | | revisar cláusulas,2d LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE EL E... formular contrato, 1d analizar cada una de l... ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA BANCA EN ... | |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| negociar las condiciones del contrato,3d | | | | | | |
| LOGRAR QUE EL PROVEEDOR FINANCIE EL EQUIPO,23d | | | | | | |
| firmar el contrato,1d | | recibir el recurso,1d | | firmar el contrato,1d | | |
| ADQUIRIR UN PRESTAMOS EN LA BANCA EN MONEDA NACIONAL,21d | | | | | | |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE CRECIMIENTO

Additional Tasks

8/12/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|--|
| Start, Finish | 24 | citar a una junta de socios capitalistas |

8/14/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 25 | plantearles el problema de la necesidad de aportacion |

8/15/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|-------------------------------|
| Start, Finish | 26 | exponerles el plan de trabajo |

8/16/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|-----------------------------------|
| Start | 27 | analizar cantidades de aportacion |

8/17/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|-----------------------------------|
| In Progress | 27 | analizar cantidades de aportacion |

8/18/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|-----------------------------------|
| In Progress | 27 | analizar cantidades de aportacion |

8/19/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|-----------------------------------|
| In Progress | 27 | analizar cantidades de aportacion |

8/20/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|-----------------------------------|
| In Progress | 27 | analizar cantidades de aportacion |

8/21/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|-----------------------------------|
| Finish | 27 | analizar cantidades de aportacion |

META 9: ADQUIRIR FINANCIAMIENTO PARA AUMENTAR LA ESPECTATIVA DE CRECIMIENTO

8/22/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|--|
| Start, Finish | 28 | sugerirles la situacion de la aportacion |

8/23/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Start | 29 | exponerles el programa de recuperacion de capital |

8/24/95

| Status | ID | Name |
|-------------|----|---|
| In Progress | 29 | exponerles el programa de recuperacion de capital |

8/25/95

| Status | ID | Name |
|--------|----|---|
| Finish | 29 | exponerles el programa de recuperacion de capital |

8/26/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 30 | revisar como se aplican las aportaciones a los proyec |

8/28/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|------------------------------------|
| Start, Finish | 31 | analizar la aceptacion del capital |

8/29/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---|
| Start, Finish | 32 | proporcionarles informacion que se necesita |




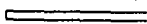

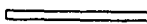


8/30/95

| Status | ID | Name |
|---------------|----|---------------------|
| Start, Finish | 33 | firma de documentos |

META 10: CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS

| ID | Name | Duration | Start | August | | | | September | | | | October | | | | N | | |
|----|---|----------|---------|--------|----|----|----|-----------|----|----|----|---------|---|----|----|---|----|---|
| | | | | 6 | 13 | 20 | 27 | 3 | 10 | 17 | 24 | 1 | 8 | 15 | 22 | | 29 | 5 |
| 1 | AOSOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA R | 19d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | invitar a una reunion con sus directivos | 2d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | llegar a un acuerdo | 1d | 8/15/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | revisar el proyecto de contrato | 2d | 8/16/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | negociar la posicion de las empresas | 3d | 8/18/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | analizar las clausulas del contrato | 5d | 8/22/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | implementacion de la alianza | 1d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | firmar el contrato | 2d | 8/29/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | progamar fechas de reuniones | 1d | 8/31/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | revison de la implementacion de la alianza | 2d | 9/1/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | ASOCIARNOS CON CABLEVISION PARA REF | 14d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | ctiar a una reunion con cablevision | 1d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 13 | exponer las ventajas de la alianza | 1d | 8/14/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | establecer condiciones de la sociedad | 1d | 8/15/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 15 | elaborar un convenio | 3d | 8/16/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | negociar las utilidades de ambas empresas | 1d | 8/19/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 17 | llegar a un acuerdo | 1d | 8/21/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | hacer un programa de reuniones con directiv | 3d | 8/22/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 19 | revisar el contrato | 2d | 8/25/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 20 | firmar el contrato | 1d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 21 | INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUT | 33d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 22 | seleccionar tipo de computadora | 5d | 8/12/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 23 | cotizar precios | 5d | 8/18/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 24 | seleccionar un proveedor | 3d | 8/24/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 25 | analizar el sistema deseado | 4d | 8/28/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 26 | entrevista con el proveedor | 1d | 9/1/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 27 | instalacion del sistema de computo | 10d | 9/2/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 28 | aceptacion | 1d | 9/14/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 29 | revisar el contrato | 2d | 9/15/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 30 | firmar el contrato | 1d | 9/18/95 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 31 | funcionar el sistema | 1d | 9/19/95 | | | | | | | | | | | | | | | |

Project:
Date: 8/12/95

Critical  Rolled Up 
 Noncritical  Delay 
 Progress  Slack 
 Milestone 
 Summary 

META 10 CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS

| | |
|---|--------|
| AOSOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA | |
| 1 | 19d |
| 8/12/95 | 9/2/95 |

| | |
|---|---------|
| invitar a una reunion con sus directivos | |
| 2 | 2d |
| 8/12/95 | 8/14/95 |

| | |
|----------------------------|---------|
| llegar a un acuerdo | |
| 3 | 1d |
| 8/15/95 | 8/15/95 |

| | |
|--|---------|
| revisar el proyecto de contrato | |
| 4 | 2d |
| 8/16/95 | 8/17/95 |

| | |
|---|---------|
| negociar la posicion de las empresas | |
| 5 | 3d |
| 8/18/95 | 8/21/95 |

| | |
|--|---------|
| analizar las clausulas del contrato | |
| 6 | 5d |
| 8/22/95 | 8/26/95 |

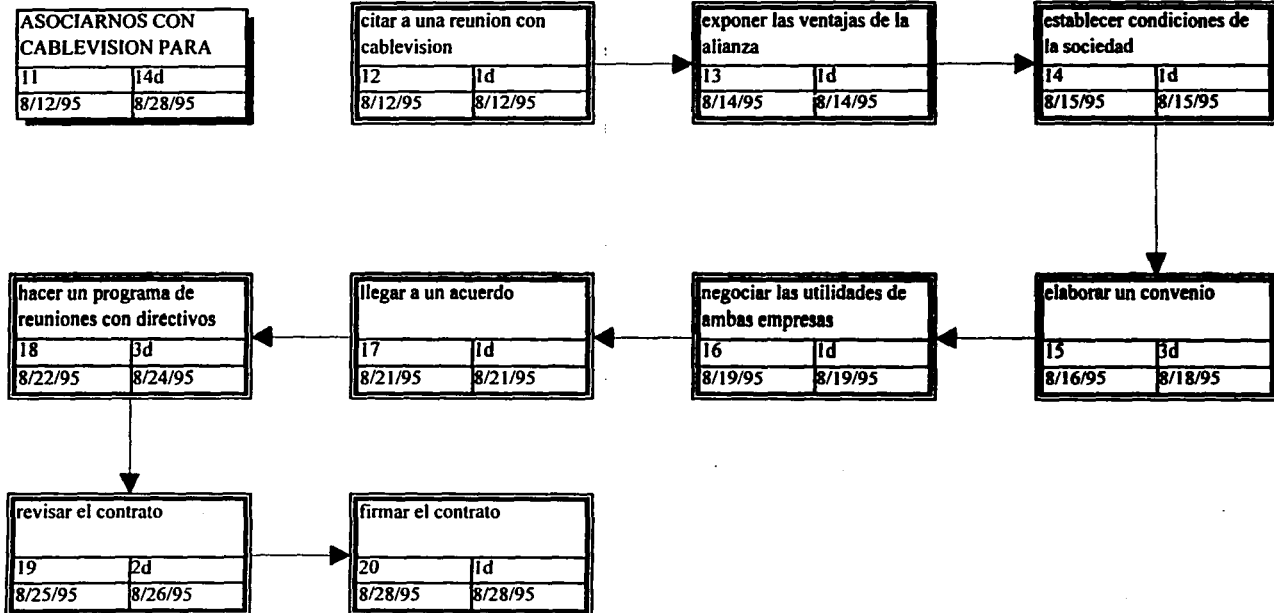
| | |
|-------------------------------------|---------|
| implementacion de la alianza | |
| 7 | 1d |
| 8/28/95 | 8/28/95 |

| | |
|---------------------------|---------|
| firmar el contrato | |
| 8 | 2d |
| 8/29/95 | 8/30/95 |

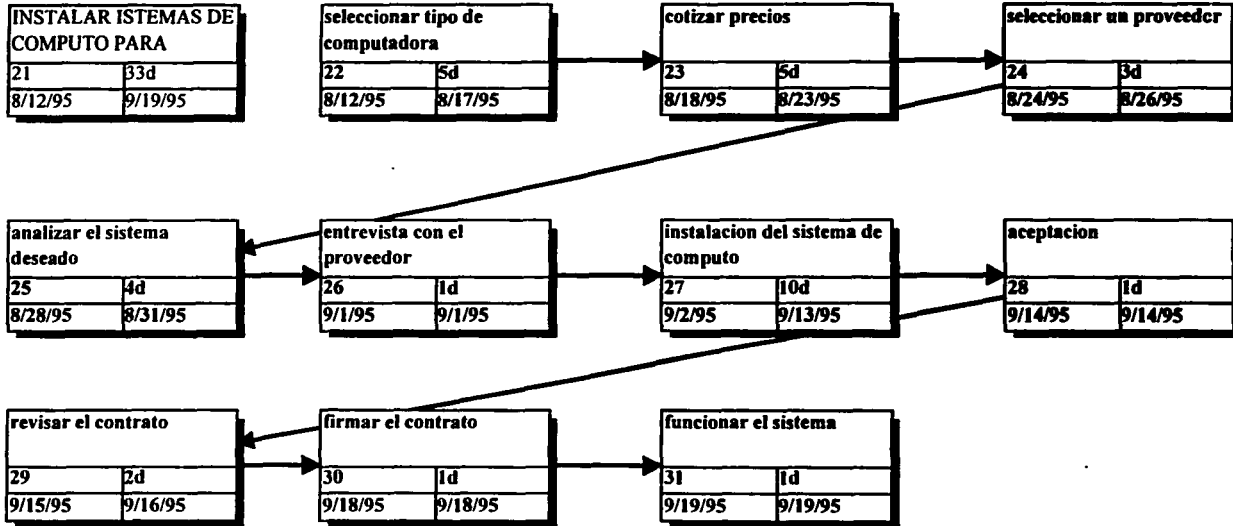
| | |
|--|--------|
| revision de la implementacion de la | |
| 10 | 2d |
| 9/1/95 | 9/2/95 |

| | |
|-------------------------------------|---------|
| progamar fechas de reuniones | |
| 9 | 1d |
| 8/31/95 | 8/31/95 |

META 10 CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS



META 10 CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR LOS RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS



META 10: CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS

August 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|---|-----|--|-----|-------------------------------------|------------------------|--|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12* |
| | | | | | | INSTALAR ISTEMAS ... citar a una reunion con... ASOCIARNOS CON C... invitar a una reunion co... ASOCIARSE CON IBM... |
| 13* | 14* | 15* | 16* | 17* | 18* | 19* |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO,33d | | | | | | |
| exponer las ventajas d... | | establecer condiciones... | | elaborar un convenio,3d | | negociar las utilidades ... |
| ASOCIARNOS CON CABLEVISION PARA REFORZAR LA INFRAESTRUCTURA, 14d | | | | | | |
| invitar a una reunion con sus directivos,2d | | llegar a un acuerdo,1d | | revisar el proyecto de contrato ,2d | | negociar la posicion de las empresas,3d |
| ASOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA RED DE DATOS, 19d | | | | | | |
| 20* | 21* | 22* | 23* | 24* | 25* | 26* |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO,33d | | | | | | |
| llegar a un acuerdo,1d | | hacer un programa de reuniones con directivos,3d | | | revisar el contrato,2d | |
| ASOCIARNOS CON CABLEVISION PARA REFORZAR LA INFRAESTRUCTURA, 14d | | | | | | |
| negociar la posicion de las empresas,3d | | analizar las clausulas del contrato,5d | | | | |
| ASOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA RED DE DATOS, 19d | | | | | | |
| 27 | 28* | 29* | 30* | 31* | | |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO,33d | | | | | | |
| firmar el contrato,1d | | | | | | |
| ASOCIARNOS CON CABLEVISION PARA REFO... | | | | | | |
| implementacion de la ... | | firmar el contrato,2d | | programar fechas de re... | | |
| ASOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA RED DE DATOS, 19d | | | | | | |

META 10: CONSOLIDAR ALIANZA ESTRATEGICA PARA INCREMENTAR RECURSOS FINANCIEROS Y TECNOLOGICOS

September 1995

| Sun | Mon | Tue | Wed | Thu | Fri | Sat |
|--|-----------------------|-------------------------|-----|-----|---|-----------------------------|
| | | | | | 1 | 2 |
| | | | | | entrevista con el prove... :INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUT... revison de la implementacion de la alianza.2d :ASOCIARSE CON IBM PARA OBTENER LA RE... | instalacion del sistema ... |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| instalacion del sistema de computo.10d | | | | | | |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO.33d | | | | | | |
| | | | | | | |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| instalacion del sistema de computo.10d | | | | | | |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO.33d | | | | | | |
| | | | | | aceptacion,1d | revisar el contrato,2d |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 |
| INSTALAR ISTEMAS DE COMPUTO PARA AUTOMATIZAR PROCESO.33d | | | | | | |
| | firmar el contrato,1d | funcionar el sistema,1d | | | | |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

VII.- CONCLUSIONES

Cualquier empresa como Telefonica, sin importar su tamaño, enfrenta dos problemas. Primero, tiene recursos limitados. Para cualquier operación se dispone de una cantidad limitada de dinero, tiempo y personal capacitado. Segundo, puesto que la empresa tiene en general objetivos múltiples, es muy probable que enfrente serias dificultades para distribuir sus escasos recursos entre la variedad de propósitos alternativos que compiten por su utilización. Acoplar los objetivos de una compañía a sus recursos, es de por sí una tarea muy difícil. Asegurar que los objetivos sean cumplidos es una tarea aun mayor. Una actividad de planeación estratégica apropiada ayuda a realizar estas tareas.

Además de aplicar planeación estratégica Telefonica debe de actualizar anualmente su plan estratégico y planes operativos, hacer un benchmarking con la planeación de actividades de calidad total de otras empresas (France Telecom, Southwester Bell, Telmex, Alcatel, Conducel) para tener una mejora continua. También tiene que hacer una revisión anual de estructura organizacional y de su efectividad a través de un diagnóstico por área.

Para sobrevivir en el mundo moderno de las telecomunicaciones se requiere un vigoroso liderazgo, una intensa concentración en los clientes y en sus necesidades y superiores diseño y ejecución de procesos. La planeación estratégica es uno de los instrumentos que otras compañías como Telefonica deben de poseer y saber utilizar para adquirir aquellos requisitos previos del éxito.

VIII.- BIBLIGRAFIA

1. **METODOS EFECTIVOS DE PLANIFICACION DE NEGOCIOS.**
W.R. OSGOOD.
EDITORIAL LIMUSA.
2. **REINGENIERIA.**
MICHAEL HAMER & JAMES CHAMPY.
EDITORIAL NORMA.
3. **PLANEACION ESTRATEGICA Y CONTROL TOTAL DE CALIDAD.**
ALFREDO ACLE TOMASINI.
EDITORIAL GRIJALBO.
4. **IMPROVING QUALITY THROUGH PLANNED EXPERIMENTATION.**
RONAL D. MOEN, THOMAS W. NOLAN.
EDITORIAL MC. GRAW-HILL.
5. **STRATEGIC MARKET MANAGEMENT.**
DAVID A. AAKER.
EDITORIAL JOHN WILEY & SONS INC.
6. **PLANEACION ESTRATEGICA PRACTICA.**
KARSTEN G. HELLEBUST, JOSEPH C. KRALLINGER.
EDITORIAL CECSA.
7. **PLANEACION ESTRATEGICA.**
GEORGE STEINER.
EDITORIAL CECSA.
8. **LIDERAZGO ESTRATEGICO.**
RICHARD HANDSCOMBRE, PHILIP A. NORMAN.
EDITORIAL MC. GRAW-HILL.
9. **PLANEACION ESTRATEGICA DE MERCADO.**
D.F. ABELL, J.S. HAMMOND.
EDITORIAL CECSA.
10. **PLANEACION ESTRATEGICA.**
CARLOS A. DE LA MAZA, ALFREDO AGUILAR VALDEZ.
EDITORIAL U.A. DE LA LAGUNA.