**Informe:**

**definición Proyecto ATP**

Alumno: Paolo Cespedes

Profesor: Carlos Correa Sanhueza

**índice**

1. Descripción del proyecto ATP
2. Relación del proyecto con competencias del perfil de egreso
3. Relación con tus intereses profesionales
4. Factibilidad dentro de la asignatura
5. Objetivos
6. Metodología de trabajo
7. Plan de trabajo
8. Abstract

**1.Descripción del proyecto ATP**

La empresa de José Antonio Campos, dedicada a la venta de paneles SIP (Structural Insulated Panels o Paneles Estructurales Aislados), actualmente realiza sus procesos de manera tradicional, atendiendo a clientes en la tienda física y gestionando ventas a través de llamados telefónicos. Este modelo manual ha generado dificultades relacionadas con el alcance comercial, la rapidez de atención y el control preciso del inventario.

Ante el crecimiento de la construcción modular en la zona de Melipilla y alrededores y la preferencia creciente por las compras en línea dentro del rubro de materiales de construcción, la organización reconoce la necesidad de transformar sus procesos comerciales. En este contexto, el proyecto propone la implementación de una plataforma digital de ventas en línea, que incorpore un sistema de gestión de inventario en tiempo real y un cotizado automático que facilite a los clientes la planificación de sus proyectos

**2. Relación del proyecto con competencias del perfil de egreso**

El proyecto **SIPstore** guarda una relación directa con las competencias del perfil de egreso de Ingeniería en Informática, ya que combina desarrollo de software, gestión de proyectos y uso de tecnologías actuales para dar respuesta a una necesidad real del ámbito empresarial.

Por un lado, la implementación del sistema de ventas en línea y del cotizado automático permite poner en práctica habilidades de programación, modelado de datos y aseguramiento de la calidad, logrando un producto funcional, escalable y seguro. Al trabajar con datos de clientes y transacciones, también se fortalecen las competencias en seguridad informática y la aplicación de buenas prácticas de la industria.

Asimismo, la planificación y ejecución del proyecto en un entorno ágil consolidan la capacidad de gestionar proyectos informáticos, administrando recursos, plazos y objetivos de manera eficiente. De igual forma, al entregar una solución digital innovadora para el sector de la construcción, se impulsa la creatividad, la innovación y el espíritu emprendedor propio de los egresados de Duoc UC.

Finalmente, la elaboración de documentación, resúmenes y reflexiones contribuye al desarrollo de competencias comunicativas tanto en el idioma nativo como en una segunda lengua como lo es el inglés, generan un aspecto esencial para desenvolverse en un mundo laboral globalizado.

**3.Relación con tus intereses profesionales**

El proyecto SIPstore se vincula directamente con mis intereses profesionales, ya que integra áreas que deseo desarrollar en mi carrera. Por un lado, me permite practicar y desarrollar mis competencias como un técnico informático mediante lenguajes de programación y base de datos que son esenciales en el desarrollo, además de comprender y trabajar con nuevas tecnologías y apis necesarias para la calidad del producto, por otro lado es la gestión de proyectos, la metodología ágil es una metodología que actualmente esta abarcando mucho el ámbito laboral y por lo cual muchas empresas desean poner en práctica, así mismo es algo que me interesa mucho, por otro lado es la gestión de un proyecto en general, riesgos, costos, arquitectura, minería de datos, todo es necesario para la formación de un informático y es parte de mi interés como profesional

**4.Factibilidad dentro de la asignatura**

El proyecto SIPstore es factible de desarrollarse dentro del marco de la asignatura, ya que se ajusta a los tiempos, recursos y metodología establecidos. La duración del curso permite planificar las etapas del proyecto en iteraciones cortas bajo un enfoque ágil, lo que facilita cumplir con los objetivos en el plazo definido. Además, se cuenta con un equipo multidisciplinario de estudiantes que asume distintos roles, apoyados por el docente y el patrocinador principal. En cuanto a recursos, las herramientas tecnológicas necesarias para el desarrollo, gestión y documentación del sistema son accesibles dentro del ámbito académico. Por estas razones, el proyecto puede ser ejecutado de manera realista y efectiva en el contexto de la asignatura.

**5.Objetivos**

El proyecto SIPstore busca contribuir a la modernización del proceso de ventas e inventario de la empresa mediante los siguientes objetivos principales:

a) Incrementar las ventas en un 25% durante el primer periodo posterior a la implementación del sistema digital de ventas en línea.

b) Reducir en un 80% los errores humanos asociados al control de stock, gracias a la puesta en marcha de un gestor de inventario automatizado.

c) Desarrollar e implementar un cotizador online de materiales, que permita a los clientes calcular de manera rápida y accesible la cantidad de paneles SIP necesarios en función de metros cuadrados.

d) Optimizar en un 50% los tiempos de atención al cliente, mediante la automatización de cotizaciones y consultas básicas, mejorando la experiencia de servicio.

**6.Metodología de trabajo**

La metodología utilizada en nuestro proyecto es Scrum. Utilizamos Scrum porque nos permite trabajar de manera flexible, organizada y centrada en entregar valor continuamente. Esta metodología divide el proyecto en pequeñas etapas llamadas sprints, lo que nos permite desarrollar y probar funciones específicas de forma rápida, detectar errores a tiempo y hacer ajustes según las necesidades del cliente.

Además, Scrum fomenta la colaboración constante entre los miembros del equipo y los interesados, asegurando que todos estén alineados con los objetivos del proyecto y que los cambios en los requerimientos se integren de manera ágil. También nos ayuda a priorizar las tareas más importantes, mejorando la eficiencia y asegurando que las funcionalidades más valiosas se entreguen primero.

**7.Plan de trabajo**

a)Propósito del proyecto: La empresa de Jose Antonio Campos, dedicada a la venta de paneles SIP, enfrenta limitaciones en sus procesos de ventas, cotización para los clientes e inventario, que actualmente se realiza de manera presencial. El proyecto busca implementar un sistema de ventas digital, con la integración de gestión de stock y un cotizador automático de materiales, para mejorar el alcance comercial, optimizar los procesos y responder a la creciente demanda y digitalización en el sector

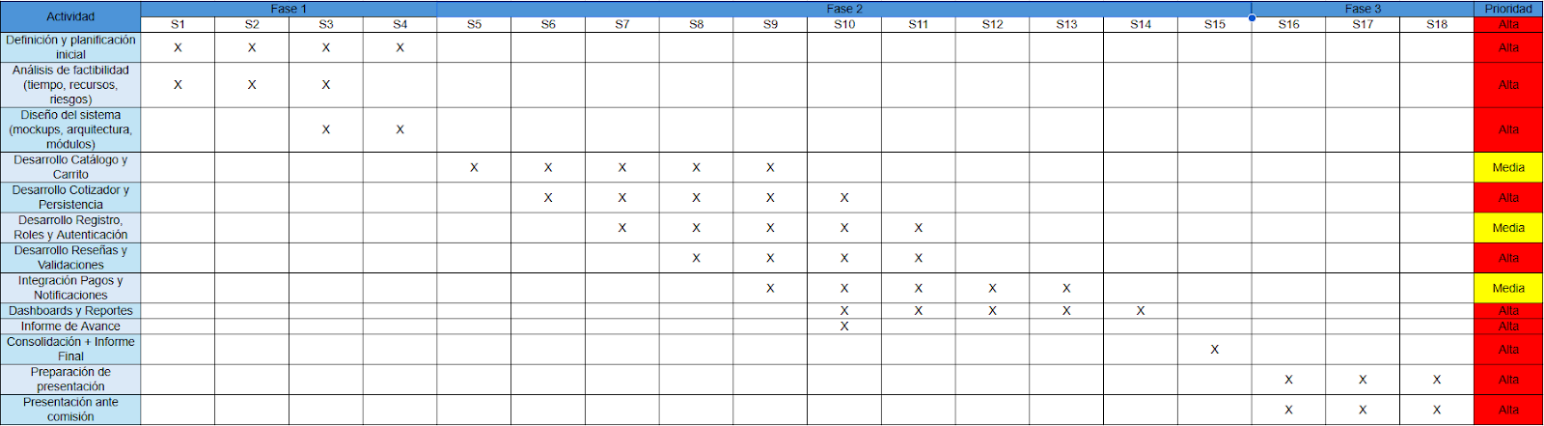
b)Actividades y responsables:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Qué** | **Quién(es)** | **Cómo** | **Cuándo** |
| Revisar documentos y dar retroalimentación al equipo | Jefe de Proyecto | Evaluación de entregables y comentarios de mejora | Semanalmente en reuniones de seguimiento |
| Supervisar el avance general y cumplimiento de objetivos | Jefe de Proyecto | Seguimiento del cronograma y aprobación de avances | En cada hito del proyecto |
| Aprobar la versión candidata para entrega final | Jefe de Proyecto | Evaluación del producto terminado y retroalimentación formal | Antes de la entrega final |
| Comprobar el uso correcto de la metodología Scrum | Scrum Master | Guiar al equipo, organizar reuniones, aplicar retrospectivas | En cada Sprint |
| Eliminar impedimentos que dificulten el desarrollo | Scrum Master | Identificación de problemas y búsqueda de soluciones con apoyo del equipo | Durante la ejecución de cada Sprint |
| Mantener actualizada la información de trello | Scrum Master | Uso de herramientas digitales | En cada reunión de seguimiento |
| Monitorear cumplimiento de roles y responsabilidades dentro del equipo | Scrum Master | Seguimiento del trabajo de cada integrante y resolución de conflictos | Durante todo el proyecto |
| Representar la voz del cliente | Product Owner | Comunicación directa con el cliente | Durante todo el proyecto |
| Definir y priorizar funcionalidades del sistema | Product Owner | Creación y actualización del Product Backlog en base a las necesidades del cliente | Al inicio del proyecto y al inicio de cada Sprint |
| Validar que las historias de usuario estén completas y claras | Product Owner | Revisión de criterios de aceptación y aprobación antes de que pasen a desarrollo | En cada Sprint Planning |
| Gestionar cambios en los requerimientos solicitados por el cliente | Product Owner | Actualización del Product Backlog y priorización | Cuando surjan cambios durante el proyecto |
| Desarrollar, probar e implementar las funcionalidades | Team Developers | Codificación, pruebas unitarias e integración en repositorio | Durante cada Sprint |
| Documentar código, generar evidencias y manuales | Team Developers | Uso de repositorio GitHub y documentación técnica | Durante todo el proyecto |
| Implementar despliegue en la nube | Team Developers | Configuración en servicios clou | En la fase de integración y entrega final |
| Asegurar la calidad del sistema | Team Developers | Pruebas funcionales, de flujo de compra y gestión de inventario | Al cierre de cada Sprint y antes de la entrega final |
| Realizar pruebas piloto con datos de ejemplo | Team Developers | Cargar inventario de prueba y simular compras | Al finalizar el desarrollo principal |
| Elaborar manual de uso | Team Developers | Documento con pasos técnicos para utilizar el sistema | En la fase final del proyecto |
| Definir los objetivos principales del sistema de ventas online | Cliente / Sponsor principal | Reuniones con el equipo y validación de requerimientos | Al inicio del proyecto |
| Revisar avances del producto | Cliente / Sponsor principal | Feedback sobre prototipos, pruebas de usuario y reuniones de control | En cada hito importante |
| Apoyar en la solución de problemas técnicos críticos | Asesor informático y tecnológico | Orientación al equipo con propuestas de solución y validación técnica | Cuando surjan problemas técnicos |
| Validar que el sistema facilite el registro y control de ventas | Vendedor | Pruebas de usabilidad y retroalimentación del flujo de ventas | Durante pruebas funcionales y de aceptación |
| Probar el módulo de inventario con casos reales | Vendedor | Probar el módulo de inventario con casos reales | Durante pruebas piloto |
| Realizar pruebas piloto del sistema de ventas online | Clientes finales | Simulación de compras y uso de carrito de compra | Antes de la entrega final |
| Dar retroalimentación sobre la experiencia de usuario | Clientes finales | Encuestas, entrevistas y comentarios después de las pruebas | En fases de prueba y validación |
| Reportar errores o dificultades en el uso del sistema | Clientes finales | Comunicación directa con el equipo | Durante la etapa de pruebas piloto |

c)Presupuesto estimado:

El presupuesto estimado para la realización del proyecto es de $2.564.000 (dos millones quinientos sesenta y cuatro mil pesos) destinados a recursos, infraestructura, servicios y herramientas necesarias.

d)Cronograma:



**8.Abstract**

El proyecto propone el desarrollo e implementación de SIPstore, un sistema digital de ventas en línea con gestión de inventario y cotizador automático de paneles SIP. La empresa actualmente gestiona sus ventas de manera manual, lo que genera limitaciones en alcance, errores en el control de stock y retrasos en la atención al cliente. El objetivo principal es modernizar los procesos comerciales, aumentando la eficiencia y competitividad frente a empresas del rubro que ya operan en entornos digitales. La metodología incluye un enfoque ágil basado en Scrum, con un equipo multidisciplinario que desarrollará el sistema en etapas iterativas, validando avances con el cliente. Se espera como resultado un aumento del 25% en las ventas, una reducción del 80% en errores de inventario y la optimización del tiempo de atención al cliente. Este proyecto permitirá a la empresa posicionarse en el mercado digital, ofreciendo un servicio más ágil, confiable y alineado con las tendencias actuales de la industria de la construcción.