# Análisis del Caso

El departamento de ventas de ICB, empresa distribuidora de productos alimenticios en la Región Metropolitana enfrenta problemas en la gestión de inventarios y recursos, lo que afecta su competitividad y eficiencia en un entorno económico clave. La falta de un sistema eficiente para tomar decisiones basadas en datos precisos ha exacerbado estos desafíos. Para solucionar esto, el proyecto propone un sistema integral que abarca gestión de inventarios, análisis financiero, administración de proveedores, historial de movimientos de productos y gestión de empleados. Estas herramientas están diseñadas para mejorar la organización interna y fortalecer la competitividad de la empresa. Además, se identificaron potenciales clientes en Viña del Mar, subrayando la relevancia de la solución en diferentes regiones. Se espera que el proyecto optimice operaciones y consolide la posición de los clientes en el mercado.

El proyecto Capstone a desarrollar evidenciará todas aquellas habilidades adquiridas a lo largo del periodo académico de manera transversal, dado que con el desarrollo de este SaaS se buscará proporcionar un plus a cada empresa para potenciar, optimizar y gestionar de mejor manera sus inventarios y posteriores ventas.

El proyecto se relaciona estrechamente con áreas de la carrera Ingeniería en Informática que denotan intereses personales en cada integrante del equipo, como lo son: Desarrollo Full Stack Web, Bases de datos, mejora continua del producto, gestión de proyectos informáticos y la seguridad, integridad y disponibilidad de dichos datos.

# Visión del proyecto APT

Desarrollar una solución integral tipo SaaS (software as a service) que transforme la gestión de inventarios y recursos en empresas, que por lo demás, pueden ser de distintos rubros, optimizando así la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas mediante el análisis de datos preciso y herramientas tecnológicas avanzadas. Se aspira a ser el sistema de referencia para mejorar la competitividad y la adaptabilidad de las empresas en un entorno económico dinámico, proporcionando una plataforma robusta, escalable y alineada con las mejores prácticas de la industria.

# Los Cuatro Pilares del Proyecto

1. **Individuos e interacciones sobre procesos y herramientas:** priorizar la comunicación efectiva entre el equipo y los stakeholders para alinear los objetivos del proyecto con las necesidades del cliente.
2. **Software funcionando por encima de documentación exhaustiva:** Enfocar los esfuerzos en entregar un SaaS (Software as a service) funcional y robusto que permita la gestión eficiente de inventarios y otros recursos clave.
3. **Colaboración con el cliente por sobre la negociación contractual:** Mantener una colaboración constante con los clientes que formen parte del proyecto para adaptar la solución a los cambios en sus necesidades y contexto operativo respecto al resultado esperado.
4. **Respuesta al cambio por sobre seguir un plan rígido:** Implementar la metodología ágil SCRUM para adaptarse a los cambios del entorno y las necesidades emergentes, asegurando una entrega incremental y continua del valor del producto.

Junto a lo anterior además podríamos complementar la visión y cuatro pilares del proyecto APT de la siguiente manera:

1. **Foco en el usuario final:** la visión enfatiza que el software debe tener una buena usabilidad, asegurando que las herramientas sean accesibles para todos los usuarios, independientemente de su nivel técnico.
2. **Entrega de valor constante:** Cada sprint debe producir incrementos funcionales que ofrezcan un valor inmediato al cliente, garantizando que el proyecto avance en alineación con las necesidades emergentes.
3. **Adaptabilidad a cambios:** Se debe fomentar una cultura de adaptación rápida ante cambios de requisitos, asegurando que el producto final sea flexible y responda eficazmente a las dinámicas del mercado y necesidades del cliente.
4. **Colaboración efectiva y transparencia:** A través de reuniones frecuentes y la visibilidad de los avances, se busca mantener una colaboración fluida entre todos los involucrados, asegurando que las expectativas se alineen con los entregables.