**Planteamiento del Problema**

En el contexto de una **consultoría de software en crecimiento**, como la que cualquier empresa puede estar iniciando, es común que la gestión de clientes y proyectos se realice de forma dispersa:

* contactos guardados en hojas de cálculo,
* notas en libretas o archivos sueltos,
* correos electrónicos sin seguimiento,
* proyectos sin un registro centralizado de estado o avance.

Este escenario trae problemas recurrentes:

* **Falta de visibilidad:** difícil saber con qué clientes se está trabajando y en qué estado están los proyectos.
* **Pérdida de información:** datos importantes se pierden al no estar centralizados.
* **Retrasos y confusión:** el consultor no tiene a mano un panel claro para priorizar tareas o atender clientes.
* **Escalabilidad limitada:** conforme aumentan clientes y proyectos, se vuelve insostenible manejar la información sin un sistema.

**Objetivo General**

Desarrollar un **micro CRM** (Customer Relationship Management minimalista) que permita al consultor:

* Registrar y consultar clientes con datos básicos.
* Asociar proyectos a esos clientes con estados claros.
* Validar información crítica (email, teléfono, presupuesto).
* Contar con una interfaz simple para listar y crear registros.

**Objetivos Específicos**

1. Implementar un **backend con FastAPI** para exponer un API REST con endpoints de clientes y proyectos.
2. Construir un **frontend con React + Vite** que consuma ese API y presente una interfaz sencilla.
3. Validar información de entrada (email, teléfono, presupuestos) para asegurar calidad de datos.
4. Usar un **almacenamiento en memoria** en la primera fase (Semana 3) para simplificar el desarrollo.
5. Planear la evolución a **persistencia real (SQLite/SQLModel)** para Semana 5.
6. Documentar el proyecto con roadmap, historias de usuario, modelo de datos y métricas de éxito.