

Alejandro del Burgo Moya

DAM 23/24

1ª Entrega

Gestor de incidencias multiplataforma

CENTRO INTEGRADO
DE FORMACIÓN PROFESIONAL
Nº 1 - CUENCA





Índice

1.	Diagrama de casos de uso.....	3
○	Iniciar sesión (CU-01).....	3
○	Dar de alta un nuevo usuario (CU-02).....	3
○	Dar de baja un usuario (CU-03).....	3
○	Crear una incidencia (CU-04).....	4
○	Asignar una incidencia (CU-05).....	4
○	Cerrar una incidencia (CU-06).....	5
○	Crear una nueva categoría para las incidencias (CU-07).....	5
2.	Prototipado.....	6
○	Android.....	6
i.	Sección “Incidencias”	6
ii.	Sección “Tipos de incidencia”	7
○	Windows	8
i.	Sección “Incidencias”	8
ii.	Sección “Tipos de incidencia”	8
iii.	Sección “Gestión de usuarios”	9
3.	Diseño BBDD	9
4.	Desarrollo empresarial	10
○	Actividad 1	10
i.	Quién eres como empresario.....	10
ii.	Curriculum vitae	13
○	Actividad 2	14
i.	Idea de negocio.....	14
ii.	Propuesta de valor	14
○	Actividad 3	14
i.	Macroentorno.....	14
1.	Económico.....	14
2.	Sociocultural	14
3.	Político y legal.....	15
4.	Tecnológico	15
5.	Medioambiental	15
ii.	Microentorno	15
1.	Cliente.....	15
2.	Competencia.....	15
3.	Proveedores	16
4.	Productos sustitutivos.....	16



iii.	Análisis DAFO	16
1.	Debilidades	16
2.	Amenazas	16
3.	Fortalezas	16
4.	Oportunidades	17
iv.	Estrategia CAME	17
1.	Corregir debilidades	17
2.	Afrontar amenazar	17
3.	Mantener fortalezas	17
4.	Explotar oportunidades	18
o	Actividad 4	18
i.	Logotipo	18
ii.	Localización	18
iii.	Misión	19
iv.	Visión	19
v.	Valores	19
vi.	Responsabilidad Social Corporativa	19



1. Diagrama de casos de uso

○ Iniciar sesión (CU-01)

CU-01	Iniciar sesión	
Precondición	Ninguna	
Descripción	El sistema deberá comportarse como se describe en el siguiente caso cuando el usuario intente iniciar sesión en la aplicación.	
Secuencia normal	Paso	Acción
	1	La aplicación muestra los campos de nombre y contraseña que debe rellenar el usuario
	2	El usuario rellena los campos
	3	La aplicación comprueba que las credenciales existan en la base datos y son correctas
	4	Si las credenciales son cumplen los requisitos el usuario inicia sesión
Postcondición	El usuario inicia su sesión en la aplicación	
Excepciones	Paso	Acción
	3	Si las credenciales introducidas no son correctas la aplicación mostrará un mensaje informativo para que usuario vuelva a introducir sus credenciales

○ Dar de alta un nuevo usuario (CU-02)

Se debe iniciar sesión como usuario de tipo “Administrador”. El usuario accede a la sección de “Gestión de usuarios” y pulsa sobre “Agregar nuevo usuario”. La aplicación mostrará un formulario para rellenar los datos del nuevo usuario (por ejemplo: nombre y contraseña). Cuando se hayan rellenado todos los datos, el usuario pulsará sobre “Agregar”. Si se han introducido todos los datos correctamente se agregará al nuevo usuario. En caso contrario, si falta algún dato la aplicación, o si el nuevo usuario ya existe en la base de datos, avisará al usuario con un mensaje informativo.

○ Dar de baja un usuario (CU-03)

Se debe iniciar sesión como usuario de tipo “Administrador”. El usuario accede a la sección de “Gestión de usuarios”, selecciona al usuario que desea borrar y pulsa sobre “Eliminar usuario”.



La aplicación mostrará un mensaje informativo si se ha podido borrar al usuario. En caso contrario, la aplicación mostrará un mensaje informativo con el error que haya sucedido.

○ Crear una incidencia (CU-04)

Se debe iniciar sesión con un usuario cualquiera previamente creado. El usuario accede a la sección de “Incidencias” y pulsa sobre “Crear incidencia”. La aplicación mostrará un formulario para rellenar los datos de la nueva incidencia (por ejemplo: tipo de incidencia y prioridad). Cuando se hayan rellenado todos los datos, el usuario pulsará sobre “Crear”. Si se han introducido todos los datos correctamente la aplicación registrará la incidencia y aparecerá como “Abierta” al resto de usuarios. Si no se ha podido crear la incidencia, la aplicación mostrará un mensaje informativo con error que se haya producido.

○ Asignar una incidencia (CU-05)

Se debe iniciar sesión con un usuario de tipo “Técnico” o “Administrador”. El usuario selecciona la incidencia en estado “Abierta” que quiere asignar.

Si el usuario actual es de tipo “Técnico” podrá asignarse la incidencia seleccionada a sí mismo pulsando sobre “Asignar”. La aplicación cambiará el estado de la incidencia a “Asignada”. Si no se puede asignar la incidencia se mostrará un mensaje informativo con el motivo.

Si el usuario actual es de tipo “Administrador” podrá asignar la incidencia a cualquier usuario de tipo técnico pulsando sobre “Asignar a ...”. La aplicación mostrará una lista de los usuarios de tipo “Técnico” y el usuario actual podrá seccionar uno de ellos para asignarle la incidencia. La incidencia pasará a estado “Asignada”. Si no se puede asignar la incidencia se mostrará un mensaje informativo con el motivo.



- **Cerrar una incidencia (CU-06)**

Se debe iniciar sesión con un usuario de tipo “Técnico” o “Administrador”. El usuario seleccionará la incidencia en estado de “Asignada” que se quiere cerrar. Se mostrará una ventana con información sobre la incidencia y el usuario deberá pulsar sobre “Cerrar incidencia”. La incidencia pasará a estado “Cerrada”. Si no se puede cerrar la incidencia se mostrará un mensaje informativo con el motivo.

- **Crear una nueva categoría para las incidencias (CU-07)**

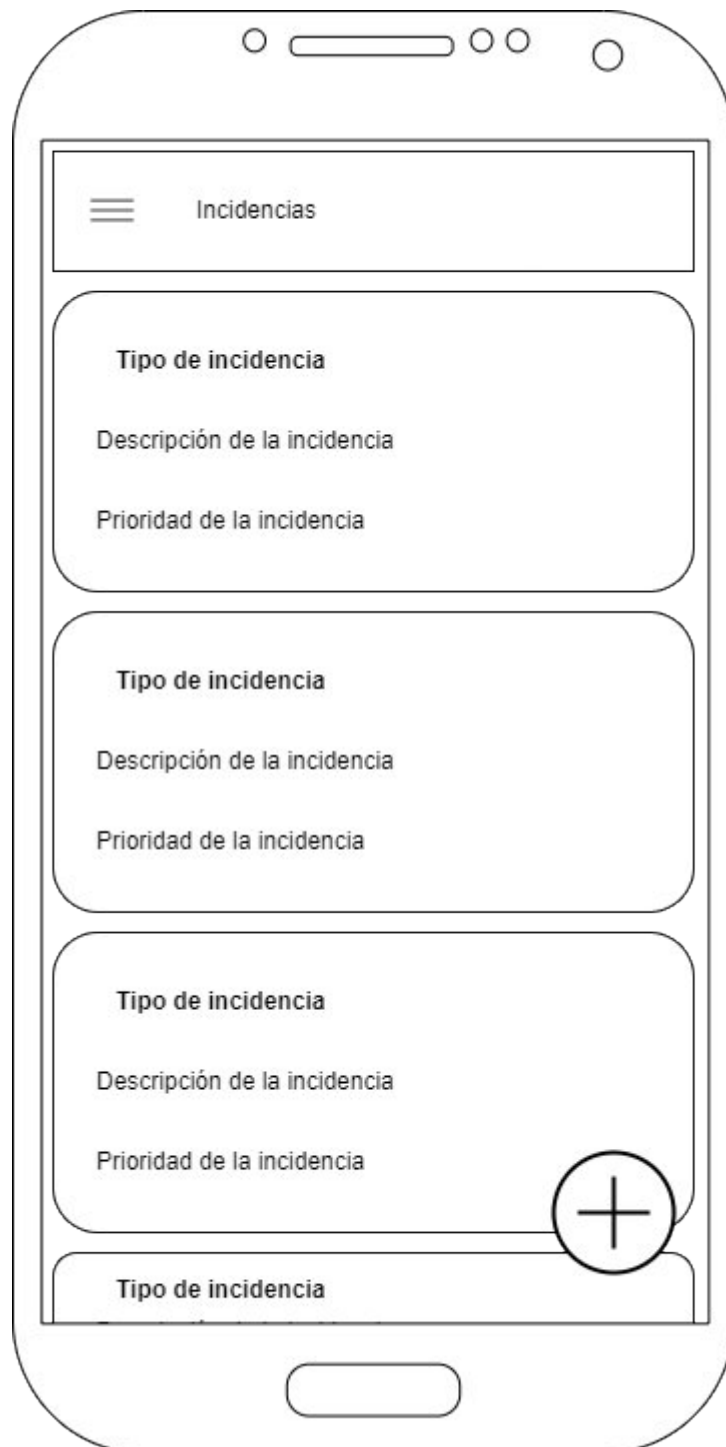
Se debe iniciar sesión con un usuario cualquiera previamente creado. El usuario accede a la sección de “Tipos de incidencia” y pulsará sobre “Agregar tipo”. La aplicación mostrará un formulario para insertar el nombre del nuevo tipo de incidencia. Cuando se haya escrito el nuevo tipo de incidencia se pulsará sobre “Agregar tipo”. Si no se puede agregar el nuevo tipo de incidencia se mostrará un mensaje informativo con el motivo.



2. Prototipado

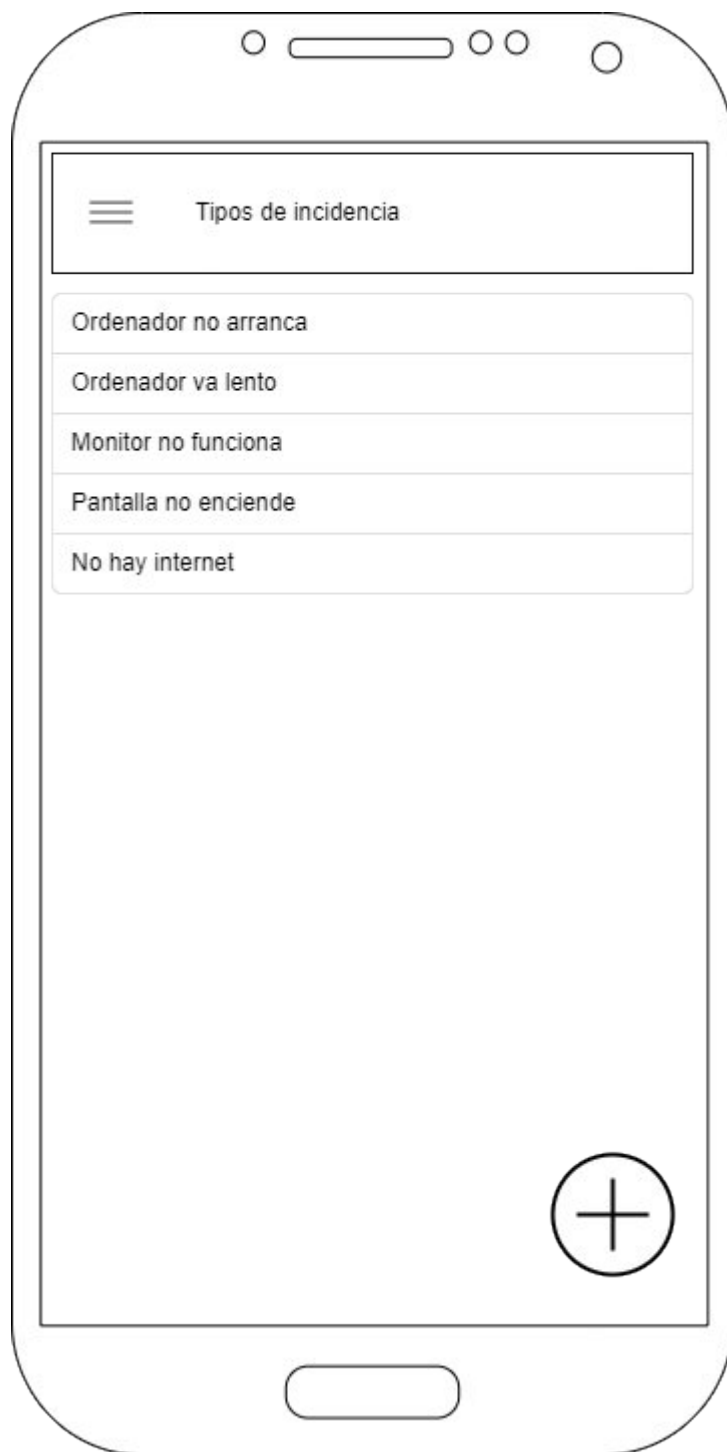
- Android

- i. Sección “Incidencias”





ii. Sección “Tipos de incidencia”





- Windows

- i. Sección “Incidencias”

Gestor de incidencias

Incidencias

Ordenar por: Prioridad Descendente

Crear incidencia

Tipo de incidencia

Descripción de la incidencia

Prioridad de la incidencia

Tipo de incidencia

Descripción de la incidencia

Prioridad de la incidencia

Tipo de incidencia

Descripción de la incidencia

Prioridad de la incidencia

- ii. Sección “Tipos de incidencia”

Gestor de incidencias

Tipos de incidencias

Agregar tipo

Ordenador no arranca

Ordenador va lento

Monitor no funciona

Pantalla no enciende

No hay internet



iii. Sección “Gestión de usuarios”

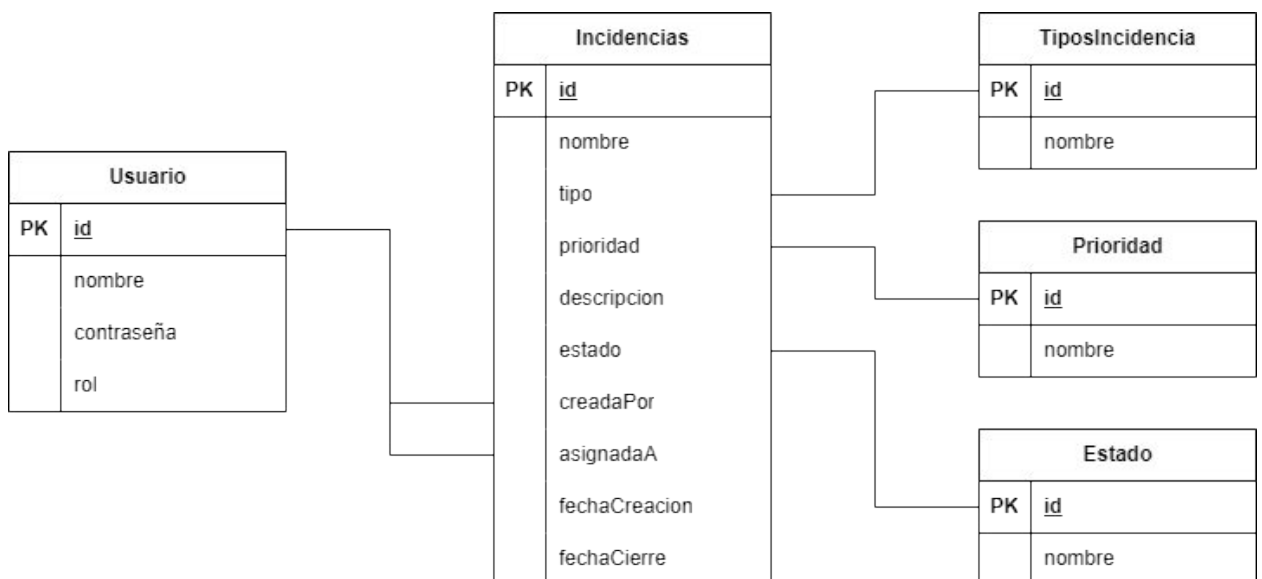
Gestor de incidencias

Tipos de incidencias

[Agregar nuevo usuario](#)

Administrador	
Usuario 1	
Usuario 2	
Técnico 1	
Usuario 3	

3. Diseño BBDD

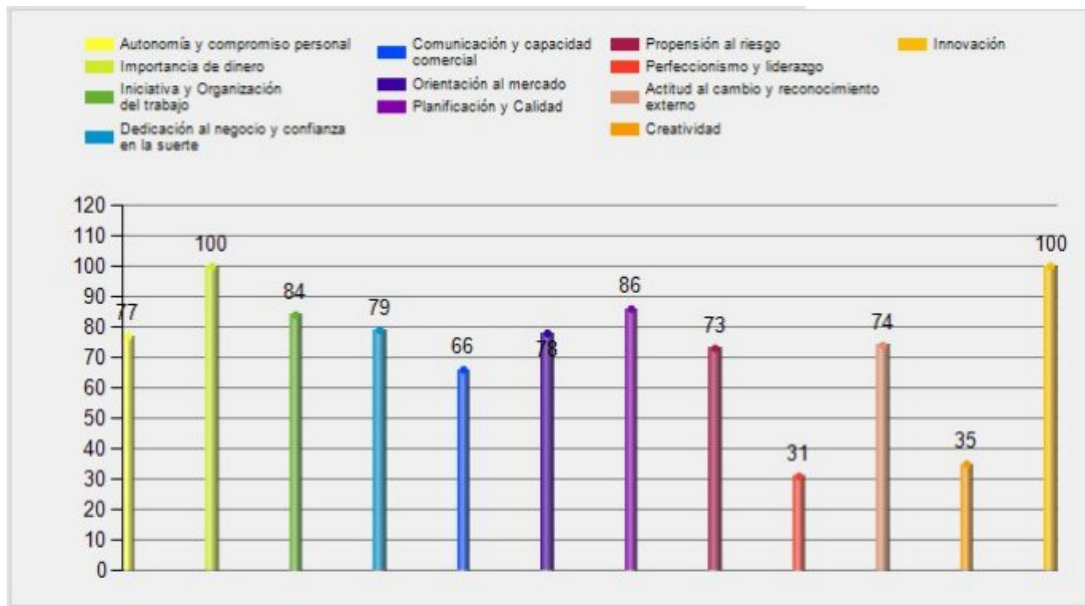




4. Desarrollo empresarial

○ Actividad 1

i. Quién eres como empresario



RESULTADOS

AUTONOMÍA PERSONAL Y RECONOCIMIENTO AJENO

Aunque usted esté considerando que al montar una empresa no va a tener que trabajar para otros, por ser "el jefe", la realidad le hará darse cuenta de una circunstancia bien diferente. Por muy dueño que sea de su empresa, siempre acabará trabajando para "otros": los clientes, los bancos, los empleados, los socios..., que imponen determinadas reglas y compromisos que hay que asumir. Por tanto, es cierto que se gana un cierto margen de maniobra, un ámbito de libertad y de flexibilidad que tiene sus compensaciones, pero que tampoco es la panacea.

COMPROMISO PERSONAL Y TOLERANCIA AL FRACASO

Usted parece ser una persona comprometida con su proyecto. Por él siente una especie de pasión que le lleva a trabajar duro y a desarrollar un escenario óptimo en el que poner en práctica lo que tiene en mente. Y esto lo hace con criterio analítico, midiendo el riesgo. Esta actitud le permite afrontar lo inesperado de forma positiva y salir airoso en muchas ocasiones. Debe cuidar esa energía interior, esa motivación, manteniendo el mejor equilibrio posible entre su vida personal y familiar, por un lado, y su actividad profesional, por el otro, y valorando al máximo las satisfacciones que le proporcionan las dos primeras. Aunque a veces no lo parezca, eso es lo más importante.

RESULTADOS

MOTIVACIÓN PARA GANAR DINERO

Mucha gente que monta una empresa piensa que hay cosas más importantes que el dinero, como es el tener un nivel y calidad de vida aceptable y hacer cosas que les gustan. Esto supone buscar un equilibrio entre la vida privada y la actividad profesional, y, como consecuencia del trabajo bien hecho, ya llegará el dinero.

NECESIDAD DEL DINERO PARA EMPRENDER

La gente emprendedora sabe que el dinero no es imprescindible, aunque siempre habrá que hacer una aportación dineraria propia, cuya cuantía dependerá del tipo de negocio. Si la idea de negocio es realmente original, y el plan de empresa está bien elaborado, la financiación se puede buscar. Entonces, lo importante es saber conseguirla a través de otros inversores. Por tanto, más importante que el dinero es tener buenas ideas, y un buen equipo con el que ponerse a trabajar.

RESULTADOS

IMPORTANCIA DE LA INICIATIVA

Tenga en cuenta que no tener iniciativas, o no llevar a cabo algún nuevo proyecto o cambio en los proyectos ya existentes, puede abocarnos a una situación de inmovilismo total. Esto, en lugar de fomentar su capacidad emprendedora, le acomodará en el extremo opuesto. Introduzca pequeños cambios en cualquier ámbito de su vida. De esta forma, irá entrenándose en el "Arte de Emprender".

FORMA DE TRABAJAR

No piense que el éxito empresarial es solo cuestión de suerte. Es el resultado de la suma de distintos elementos. Tenacidad, entusiasmo, respeto, educación, conocimiento de un mercado o producto, trabajo, energía... Si usted piensa que tiene capacidad para llevar un negocio adelante, no se eche atrás porque no se considere una persona con suerte. La suerte existe, pero le encontrará trabajando.



RESULTADOS



DEDICACIÓN

Sobre todo al principio, tendrá que dedicar más fines de semana y tiempo extra de lo que le gustaría. En este sentido, es muy importante que cuente con el apoyo de familiares y amigos.

SUERTE

Algunos empresarios de éxito, que reconocen que la suerte les ayudó están convencidos de que no les habría servido de nada sin ser viables y tener presencia en el mercado. Por muy bueno que sea su producto o servicio, realice esfuerzos adicionales para darse a conocer.

RESULTADOS



CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN

¡Enhorabuena!, ser un buen comunicador y tener conciencia de tal es muy importante para llevar adelante una idea empresarial. Pero, no desperdicie esta cualidad porque la base de la comunicación es la confianza, y si usted la pierde con sus interlocutores, adaptándose a las diversas situaciones sin estar plenamente de acuerdo con ellas, generando confusión y falta de sinceridad, puede perder un activo que es fundamental para gestionar una empresa.

IMPORTANCIA DE LA FUNCIÓN COMERCIAL

No debe tener dudas sobre la importancia de la función comercial para todas las empresas: si no vende, de nada le sirve tener el mejor producto del mundo. Y eso es aplicable a cualquier empresa en cualquier sector. Sin embargo, si que hay que tener claro que cada empresa debe diseñar su propia estrategia comercial ya que intentar mimetizar las de otras pueden ser muy perjudicial.

RESULTADOS



IMPORTANCIA DE LA DEFINICIÓN DEL CLIENTE POTENCIAL

Sentimos decepcionarle, pero sin clientes no hay negocio y es fundamental que actúe siguiendo esta máxima: para empezar un negocio es necesario hacer algo que aporte valor a alguien. Por tanto, si quiere emprender una empresa ha de conocer, escuchar, vivir los clientes. De esta forma podrá decidir cómo producir o realizar el producto o servicio que va a ofrecerles.

ADAPTACIÓN AL MERCADO

Su actitud frente al entorno le sitúa en el camino que han recorrido los emprendedores de éxito: un buen empresario debe estar atento a todo, las buenas ideas están en cualquier noticia del periódico o algún hecho que pasa a nuestro alrededor. Es imprescindible mantener una actitud activa de búsqueda continua, de asociación de ideas, que permitan plasmar sus aspiraciones en productos y mercados concretos.

RESULTADOS



PLANIFICACIÓN

Pertenece usted al poco numeroso grupo de personas que tiene claro que es necesario planificar, organizar el presente y el futuro de su empresa. Saber lo que se quiere hacer y organizarlo en un plan de negocio ayuda a conocer donde queremos llegar, y aunque generalmente se hacen cambios en el corto plazo, hay que verlos como variaciones en la ruta pero no en el destino. Por tanto, no se preocupe si varían sus previsiones iniciales, es lo normal y al haberlas planificado permite entenderlas mejor.

CALIDAD

Su respuesta implica una estrategia de orientación al mercado que se identifica con las tendencias actuales que definen la calidad como satisfacción del cliente. Con esta orientación el concepto de calidad y su gestión se extienden a todas las fases de vida de un producto: desde la idea inicial, su fabricación o realización, hasta el uso que el cliente haga del mismo. Así, no reduciendo la calidad a su concepto estrictamente técnico, podrá entrar en un proceso de mejora continua pulsando las necesidades del mercado y reorientando su oferta que, gracias a ello, será mejor.

RESULTADOS



TOLERANCIA AL RIESGO

No hemos de olvidar que los riesgos están implícitos en la actividad empresarial, y por tanto, será un elemento presente en sus decisiones. Intente controlarlo al máximo, minimizarlo si le es posible, pero asuma que en los procesos de toma de decisiones no siempre podemos llegar a controlar todas las variables, y que incluso a veces hasta éstas las desconocemos. Sea cauto, pero aprenda a vivir con ello.

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS


El empresario tiene que tener una actitud resolutiva, no huir de los problemas ni esperar a que el tiempo ni nadie los solucione. Es importante abordarlos sin demora, dedicar un tiempo a su análisis para conocer el origen de los mismos y facilitar la búsqueda de posibles soluciones. Y es en este análisis donde puede requerir asesoramiento que le sirva para tomar dediciones y lo que es más importante para enriquecerse profesionalmente.

GESTIÓN DEL RIESGO


Es fundamental no precipitarse a la hora de tomar decisiones, y si el tema lo precisa, buscar el asesoramiento de profesionales que nos merezcan credibilidad. Pero no menos importante es el tiempo, demorarnos mucho en la toma de decisiones puede ser clave para el éxito o resolución del problema. Por tanto tenga cuidado en no dilatar mucho este proceso de asesoramiento.




RESULTADOS

	<p>AFÁN DE PERFECCIÓN</p> <p>Hemos de recordarle que hoy día la calidad y la perfección tienen que ser una máxima en su forma de trabajar, los clientes cada vez exigen más y los competidores están dispuestos a satisfacerlos. Por tanto, no basta con hacer las cosas, las tareas tienen que estar realizadas y acabadas con un mínimo de calidad, respetando los plazos, no se pueden dejar inacabadas.</p> <p>LIDERAZGO</p> <p>Un buen comunicador es capaz de transmitir las ideas, decisiones, pero ser líder es algo distinto. Independientemente de que sea o no buen comunicador, el líder es capaz de persuadir e influir en las personas, de buscar con entusiasmo objetivos comunes, de unir al grupo y motivarlo para la consecución de ciertas metas. El comunicar no siempre se traduce en entusiasmo y en identificación con el proyecto. Por ello, ya que usted tiene dotes para comunicar sin mucho esfuerzo, podrá adquirir algunas conductas propias del líder que mejorará su relación con los equipos.</p>
---	---


RESULTADOS

	<p>ACTITUD HACIA EL CAMBIO</p> <p>Poner en marcha un proyecto empresarial cambia la vida a cualquiera. El día a día aunque, se lleve una planificación, está lleno de imprevistos y de cambios de agenda que muchas veces no se pueden sortear. Hay que seguir una planificación con flexibilidad que le permita abordar todos los imprevistos, pues cada problema hay que enfocar como un reto a superar y hemos de ser conscientes de que los cambios pueden ser origen de ideas, innovaciones, y mejoras pero sin perder el norte y siguiendo las rutas que se marcaron cuando planificó.</p> <p>RECONOCIMIENTO EXTERNO</p> <p>En cierta forma, y sobre todo al principio cuando se pone en marcha una empresa, es muy reconfortante obtener resultados y compartirlos con los demás, sobre todo con los más próximos. Le hace sentirse más cuerdo y reafirma su autoconfianza.</p>
---	--

RESULTADOS

	<p>IDEA DE EMPRESA</p> <p>Sin duda que sin una idea no se puede empezar. Conviene que sea concreta, lo más fácil al principio es dispersarse y esto generalmente es un desastre. Considere que a lo que va a dedicarse tiene mucho que ver con lo mejor que sabe hacer. Hable con sus futuros clientes, una idea que no se compra solo sirve para entretener el tiempo y nunca lleva a nada que se convierta en dinero.</p> <p>PRODUCTO O SERVICIO DE ÉXITO</p> <p>Eso debe de ser así en el momento inicial, el conocimiento del producto es una de las principales motivaciones para montar la empresa. En realidad siempre tendemos a presuponer que cuando un mercado puede crearse, se creará. No obstante, tenga en cuenta que tanto o más importante que el conocimiento del producto son las acciones necesarias para ponerlo en el mercado.</p>
---	--

RESULTADOS

	<p>INVESTIGACIÓN</p> <p>No le quepa a usted la menor duda. Toda empresa debe de ser capaz de desarrollar su propio modelo de gestión de la innovación de acuerdo con sus necesidades. La vigilancia tecnológica, considerando como tal las acciones de recogida de información del entorno, así como su análisis y posterior aprovechamiento dentro de la empresa, es una magnífica herramienta para incrementar el valor añadido a los clientes. Que de eso se trata.</p> <p>ACTITUD SOBRE INNOVACIÓN</p> <p>Efectivamente, en este contexto hay que realizar un análisis y preguntarse sobre las tecnologías disponibles, con origen y utilización de las mismas, para que puedan hacerlo mas eficientemente. También tendrá que basarse en una estructura organizativa flexible que permita una rápida evaluación de las nuevas ideas. Con esto de la innovación, difícilmente va a poder usted sólo y tendrá que promover el compromiso de todos con los que trabaje. En definitiva, su concepción de la innovación tendrá que estar reflejada en un plan que incluya todas las actividades que van desde la identificación de la oportunidad, tareas de diseño conceptual, diseño del prototipo, validación, e industrialización del nuevo producto o servicio.</p>
---	--



ii. Curriculum vitae

Alejandro del Burgo Moya



☎ +34 689 79 80 13

✉ ale_dbm@outlook.com

📍 Tarancón, Cuenca

INFORMÁTICA

Java



Python



SQL



C#



Android



EXPERIENCIA PROFESIONAL

Incarlopsa | Operario

• Durante los veranos

FORMACIÓN ACADÉMICA

IES La Hontanilla

Sep. 2016 Jun. 2018

Bachillerato

CIFP N°1 Cuenca

Sep. 2021 Jun. 2023

Ciclo Formativo de Grado Superior en Desarrollo de
Apliaciones Multiplataforma

IDIOMAS

• Español: Nativo

• Inglés: Avanzado (B2)

INTERESES

• Aprender nuevos lenguajes de programación.



- **Actividad 2**

- i. **Idea de negocio**

Mi empresa se dedicará al desarrollo de software.

- ii. **Propuesta de valor**

La empresa creará software enfocándose en la experiencia de usuario.

- **Actividad 3**

- i. **Macroentorno**

- 1. Económico**

El déficit público en España ha disminuido en los últimos años, lo que indica una mejora en la economía del país. La inflación se ha mantenido estable en los últimos años. El EURIBOR está subiendo, lo que puede complicar el financiamiento. La tasa de desempleo en España ha disminuido en los últimos años.

- 2. Sociocultural**

La población española es cada vez más diversa y multicultural. El nivel educativo ha mejorado en los últimos años, lo que indica una mayor demanda de productos culturales como los videojuegos. Los hábitos de consume de los españoles están cambiando, aumentan las compras en línea y disminuyen las compras en tiendas físicas.



3. Político y legal

Convenio colectivo:

<https://castillalamancha.ccoo.es/ce37baf9f6b73ca8f9715cd2a5f63d92000052.pdf>

La propiedad intelectual es un tema muy importante en la industria de los videojuegos.

4. Tecnológico

Las innovaciones tecnológicas en el desarrollo de videojuegos están en constante evolución.

5. Medioambiental

La industria de los videojuegos no tiene un impacto significativo en el medio ambiente.

ii. Microentorno

1. Cliente

Los videojuegos son populares entre personas de todas las edades, pero el grupo de edad que más juega a videojuegos en España son los jóvenes de entre 16 y 24 años. Según HobbyConsolas, en 2018 el número de españoles que consumen videojuegos superó los 16 millones, lo que representa aproximadamente la mitad de la población activa entre 6 y 64 años.

2. Competencia

- Mercury Steam Entertainment S.L.
- Digital Legends Entertainment S.L.
- Novarama Technology S.L.



3. Proveedores

- ARIX Distribuciones
- AEVI (Asociación Española de Videojuegos)
- Videojuegos S.L.

4. Productos sustitutivos

Algunos productos sustitutivos pueden ser los juegos de mesa, los libros o las películas.

iii. Análisis DAFO

1. Debilidades

- Falta de experiencia
- Ausencia de capital
- Plantilla poco cualificada

2. Amenazas

- Alta competencia
- Cambios en las tendencias
- Cambios en las tecnologías

3. Fortalezas

- Conocimiento del sector
- Capacidad para innovar



4. Oportunidades

- Mercado con posibilidades de crecer
- Aumento de la demanda

iv. Estrategia CAME

1. Corregir debilidades

- Puedo contratar a expertos del desarrollo de videojuegos o asociarme con empresas con experiencia.
- Puedo buscar financiación externa (préstamos o inversores) o reducir los costes de producción.
- Puedo contratar a personal especializado o proporcionar formación al personal.

2. Afrontar amenazar

- Me puedo diferenciar de la competencia creando juegos únicos o innovando constantemente.
- Puedo analizar las tendencias actuales y futuras y adaptarme a ellas.
- Puedo estar al tanto de avances tecnológicos y adaptarme a ellos.

3. Mantener fortalezas

- Puedo mantener el conocimiento del mercado con investigación constante y participación en eventos.
- Puedo mantener la capacidad de innovación contratando personal creativo y promoviendo un ambiente de trabajo creativo.



4. Explotar oportunidades

- Se puede explotar el crecimiento del mercado mediante la creación de juegos para móviles.
- Se puede explotar el aumento de demanda mediante la creación de juegos para una amplia variedad de plataformas.

○ Actividad 4

i. Logotipo



ii. Localización

Mi empresa estaría ubicada en el sector servicios. Los costes del local serían relativamente bajos, ya que tengo pensado que los trabajadores puedan teletrabajar el 100%, así no necesitaría una oficina muy grande. Al ser una empresa de videojuegos la zona a la que puedo ofrecer mi producto es todo el mundo, y la demanda de videojuegos es alta.

La competencia en este sector es alta. El aspecto de las comunicaciones es sencillo, pues se pueden distribuir los productos online.



En materia de recursos humanos es necesario contar con gente con experiencia en diseño y testing, entre otros aspectos.

iii. Misión

La misión de la empresa es crear buenos videojuegos que entretengan a la gente.

iv. Visión

La empresa está enfocada a ser un referente en la calidad de los videojuegos.

v. Valores

Respeto entre los empleados y hacia la empresa. Honestidad de los empleados hacia los clientes, proveedores y otros miembros de la empresa. Responsabilidad con las acciones y decisiones tomadas.

vi. Responsabilidad Social Corporativa

La empresa fomenta el teletrabajo, ayudando así a reducir las emisiones. También se acepta a todo tipo de personas, centrándose en buscar talento y dar oportunidades a los más novatos.



CENTRO INTEGRADO DE
FORMACIÓN PROFESIONAL
N° 1 - CUENCA

Alejandro del Burgo Moya

Enlace al repositorio de GitHub del proyecto:

<https://github.com/Alejandro-del-Burgo-Moya/ProyectoFinal-DAM>