

UCLM – Facultad de Ciencias Sociales de Talavera de la Reina
Grado en Ingeniería en Informática
Aspectos Profesionales de la Informática – Práctica 5

“Acta de Constitución del Proyecto”

Participantes y % reparto del esfuerzo

APELLIDOS, NOMBRE	% ESFUERZO (sin decimales)
Alvaro Parra Rufo	25%
Paulino Esteban Bermudez R	25%
Kevin Alfonso Gómez Sandoval	25%
Alfonso Sebastián Simorte Ramos	25%

Acta de Constitución del Proyecto

Tacogos Project.

Fecha: 08.04.2024

Tabla de contenido

Información del Proyecto	4
Datos	4
Patrocinador / Patrocinadores	4
Propósito y Justificación del Proyecto	4
Descripción del Proyecto y Entregables	5
Requisitos de alto nivel	6
Objetivos medibles del proyecto	6
Supuestos y Restricciones	9
Riesgos iniciales de alto nivel	9
Cronograma de hitos principales	10
Presupuesto estimado	10
Lista de Interesados (stakeholders)	11
Requisitos de aprobación del proyecto	11
Asignación del Director de Proyecto y nivel de autoridad	12
Director de Proyecto	12
Niveles de autoridad	12
Personal y recursos preasignados	12
Aprobaciones	13
Ikrea Soft	13
Tacogos	13

Información del Proyecto

Datos

Empresa / Organización	Ikrea Soft
Proyecto	Tacogos
Fecha de preparación	08/04/2024
Cliente	Kevin Alfonso Gómez Sandoval
Patrocinador principal	Santiago Sánchez Sobrino, OpenAI, Mercadona, AWS
Director de Proyecto	Álvaro Parra Rufo

Patrocinador / Patrocinadores

Nombre	Cargo	Departamento / División	Empresa / Organización
Santiago Sánchez Sobrino	Director de la oficina de proyectos	Oficina de Proyectos	UCLM
Juan Roig Alfonso	CEO	Ejecutivo	Mercadona
Adam Selipsky	CEO	Ejecutivo	AWS
Sam Altman	CEO	Ejecutivo	Open IA

Propósito y Justificación del Proyecto

Propósito:

El propósito del proyecto Tacogos es establecer una empresa de comida rápida innovadora y sostenible que ofrezca tacos gourmet con ingredientes frescos y de alta calidad, utilizando tecnología de vanguardia para mejorar la experiencia del cliente. Tacogos se esfuerza por ofrecer opciones alimenticias deliciosas y saludables, al tiempo que promueve la colaboración con supermercados líderes como Mercadona, empresas tecnológicas como AWS y OpenAI, así como instituciones educativas como la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM).

Justificación del Proyecto:

1. Innovación en la Industria de Comida Rápida:

Tacogos busca revolucionar la industria de comida rápida ofreciendo tacos gourmet con ingredientes frescos y de alta calidad. A través de la innovación en el menú y la experiencia del cliente, el proyecto pretende satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores que buscan opciones alimenticias más saludables y sabrosas.

2. Colaboración Estratégica con Mercadona:

La colaboración con Mercadona, uno de los supermercados líderes en España, garantiza el suministro constante de ingredientes frescos y de alta calidad para los tacos de Tacogos. Esta asociación estratégica asegura una cadena de suministro eficiente y confiable, promoviendo la sostenibilidad y la calidad en los productos ofrecidos.

3. Implementación de Tecnología Avanzada:

Tacogos se asociará con empresas tecnológicas líderes como AWS y OpenAI para implementar soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia operativa y la experiencia del cliente. Desde la gestión de inventario hasta la personalización del servicio al cliente utilizando inteligencia artificial, la tecnología desempeñará un papel crucial en el éxito y la diferenciación de Tacogos en el mercado.

4. Contribución a la Educación y Desarrollo Local:

La colaboración con la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) proporcionará oportunidades de investigación y desarrollo, así como programas de prácticas para estudiantes interesados en la industria de la alimentación y la tecnología. Tacogos se compromete a contribuir al desarrollo local y a fomentar el crecimiento económico a través de la educación y la colaboración con instituciones académicas.

Descripción del Proyecto y Entregables

Descripción del Proyecto:

El proyecto Tacogos tiene como objetivo establecer una empresa de comida rápida innovadora y sostenible que ofrece tacos gourmet con ingredientes frescos y de alta calidad. Utilizando tecnología de vanguardia, Tacogos busca mejorar la experiencia del cliente y satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores que buscan opciones alimenticias más saludables y sabrosas. La colaboración estratégica con supermercados líderes como Mercadona, empresas tecnológicas como AWS y OpenAI, así como instituciones educativas como la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) garantiza un suministro constante de ingredientes de calidad y la implementación de soluciones innovadoras para la gestión operativa y la personalización del servicio al cliente.

Entregables del Proyecto:

- 1. Plan de Negocios de Tacogos:** Este entregable detalla la estrategia comercial, el modelo de negocio, el análisis de mercado, los objetivos financieros y el plan de marketing de Tacogos.
- 2. Acuerdos de Colaboración:** Documentos que formalizan las colaboraciones estratégicas con Mercadona, AWS, OpenAI y la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM), detallando los términos y condiciones de la asociación.
- 3. Diseño y Desarrollo del Menú de Tacogos:** Documentación que describe el menú de tacos gourmet de Tacogos, incluyendo ingredientes, recetas y proceso de preparación.
- 4. Implementación de Tecnología Avanzada:** Informe técnico que detalla la implementación de soluciones tecnológicas de vanguardia, como sistemas de gestión de inventario basados en la nube y personalización del servicio al cliente mediante inteligencia artificial.
- 5. Programas de Prácticas y Desarrollo Educativo:** Documentación que describe los programas de prácticas y desarrollo educativo ofrecidos en colaboración con la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM), proporcionando oportunidades de investigación y desarrollo para estudiantes interesados en la industria de la alimentación y la tecnología.
- 6. Informe de Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa:** Evaluación de impacto ambiental y social de Tacogos, junto con estrategias y acciones para promover la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa en todas las operaciones de la empresa.
- 7. Informe de Resultados y Evaluación del Proyecto:** Documento que resume los resultados obtenidos durante la ejecución del proyecto, incluyendo logros alcanzados, lecciones aprendidas y recomendaciones para futuras iniciativas.

Requisitos de alto nivel

Los requisitos de alto nivel para el proyecto Tacogos podrían incluir:

1. Requisitos del Producto:

- Los tacos ofrecidos deben ser gourmet y elaborados con ingredientes frescos y de alta calidad.
- El menú debe incluir una variedad de opciones para satisfacer las preferencias dietéticas y gustos de los clientes.
- La presentación de los tacos debe ser atractiva y apetitosa para aumentar el atractivo visual y la satisfacción del cliente.

2. Requisitos Operativos:

- La empresa debe operar de manera eficiente, asegurando tiempos de espera mínimos para los clientes.
- El sistema de gestión de inventario debe mantener niveles adecuados de existencias para garantizar la disponibilidad de ingredientes frescos en todo momento.
- El proceso de preparación de tacos debe ser estandarizado y optimizado para garantizar la consistencia y la calidad del producto final.

3. Requisitos Tecnológicos:

- Se debe implementar un sistema de punto de venta (POS) para gestionar pedidos, pagos y seguimiento de ventas.
- Se requiere una plataforma de comercio electrónico para permitir pedidos en línea y servicios de entrega a domicilio.
- Se necesita un sistema de gestión de clientes para mantener registros de clientes, preferencias y datos de contacto.

4. Requisitos de Colaboración:

- Establecer relaciones estratégicas con supermercados como Mercadona para garantizar un suministro constante de ingredientes frescos.
- Colaborar con empresas tecnológicas como AWS y OpenAI para implementar soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.
- Asociarse con instituciones educativas como la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) para ofrecer programas de prácticas y desarrollo educativo.

5. Requisitos de Sostenibilidad y Responsabilidad Social:

- Adoptar prácticas sostenibles en todas las operaciones, como la minimización de residuos y la utilización de materiales biodegradables.
- Apoyar iniciativas de responsabilidad social corporativa, como la donación de alimentos no vendidos a organizaciones benéficas locales.

Objetivos medibles del proyecto

Objetivo	Indicador de éxito
Alcance	
Aumentar la satisfacción del cliente	Porcentaje de clientes satisfechos con la calidad de los tacos ofrecidos.
Mejorar la eficiencia operativa	Reducción del tiempo promedio de espera en la fila de pedidos.
Incrementar las ventas y la rentabilidad	Aumento del volumen de ventas mensuales.
Optimizar la gestión de inventario	Porcentaje de cumplimiento del inventario (cantidad de ingredientes disponibles vs. necesidades).
Fortalecer la marca Tacogos en el mercado	Aumento del reconocimiento de la marca Tacogos en encuestas de conocimiento de marca.

Promover la sostenibilidad y la responsabilidad social	Porcentaje de residuos reciclados o compostados en comparación con los residuos totales generados.
Mejorar la retención y lealtad de los clientes	Tasa de clientes recurrentes (porcentaje de clientes que regresan para comprar más de una vez).
Implementar soluciones tecnológicas innovadoras	Número de soluciones tecnológicas implementadas con éxito (por ejemplo, sistema de POS, plataforma de comercio electrónico).
Cronograma (Tiempo)	
Aumentar la satisfacción del cliente	<ul style="list-style-type: none"> - Implementación de encuestas de satisfacción del cliente al inicio del proyecto. - Evaluación periódica de los resultados de las encuestas cada trimestre.
Mejorar la eficiencia operativa	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de procesos y identificación de áreas de mejora al inicio del proyecto. - Implementación de cambios operativos y entrenamiento del personal durante los primeros seis meses.
Incrementar las ventas y la rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo e implementación de estrategias de marketing desde el inicio del proyecto. - Seguimiento y análisis de resultados de ventas mensualmente.
Optimizar la gestión de inventario	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación del sistema de gestión de inventario al inicio del proyecto. - Implementación de mejoras y entrenamiento del personal en la gestión de inventario durante los primeros tres meses.
Fortalecer la marca Tacogos en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de estrategias de branding y marketing al inicio del proyecto. - Implementación de campañas de branding a lo largo del primer año.
Promover la sostenibilidad y la responsabilidad social	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de prácticas actuales y desarrollo de iniciativas de sostenibilidad al inicio del proyecto. - Implementación y seguimiento de prácticas sostenibles durante todo el proyecto.
Mejorar la retención y lealtad de los clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Implementación de programas de fidelización desde el inicio del proyecto. - Seguimiento de la participación y

	retroalimentación de los clientes de forma continua.
Implementar soluciones tecnológicas innovadoras.	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de soluciones tecnológicas y selección de proveedores al inicio del proyecto. - Implementación de soluciones tecnológicas a lo largo del primer año.
Costes	
Aumentar la satisfacción del cliente	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de implementación y análisis de encuestas.
Mejorar la eficiencia operativa	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de consultoría para análisis de procesos. - Costo de formación del personal.
Incrementar las ventas y la rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de marketing y publicidad. - Costo de promociones y descuentos.
Optimizar la gestión de inventario	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de software de gestión de inventario. - Costo de formación del personal.
Fortalecer la marca Tacogos en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de diseño de marca y materiales de marketing. - Costo de publicidad y promoción.
Promover la sostenibilidad y la responsabilidad social	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de implementación de prácticas sostenibles, como reciclaje y compostaje. - Costo de programas de responsabilidad social, como donaciones a organizaciones benéficas.
Mejorar la retención y lealtad de los clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de implementación de programas de fidelización, como tarjetas de puntos o descuentos para clientes frecuentes.
Implementar soluciones tecnológicas innovadoras	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de adquisición de software y hardware. - Costo de consultoría y desarrollo de sistemas.
Otros	
Aumentar la satisfacción del cliente	Entrenamiento del personal en servicio al cliente y calidad de producto.
Mejorar la eficiencia operativa	Implementación de tecnología para agilizar procesos (puede incluir costos de software y hardware).
Incrementar las ventas y la rentabilidad	Análisis de precios y márgenes de ganancia para optimizar rentabilidad.
Optimizar la gestión de inventario	Implementación de prácticas de control de inventario, como rotación de stock y gestión de proveedores.
Fortalecer la marca Tacogos en el mercado	Desarrollo de presencia en redes sociales y participación en eventos comunitarios.
Promover la sostenibilidad y la responsabilidad social	Promoción de iniciativas sostenibles y responsabilidad social en la comunidad local y en la comunicación de la marca.
Mejorar la retención y lealtad de los clientes	Análisis de datos de clientes para identificar tendencias de comportamiento y preferencias.
Implementar soluciones tecnológicas innovadoras	Formación del personal en el uso de nuevas tecnologías y sistemas.

Supuestos y Restricciones

Supuestos:

1. Disponibilidad de Ingredientes: Se asume que habrá un suministro constante de ingredientes frescos y de alta calidad de los proveedores, como Mercadona, para la preparación de los tacos.
2. Colaboración con Socios Tecnológicos: Se asume que las empresas tecnológicas asociadas, como AWS y OpenAI, cumplirán con los compromisos acordados y proporcionarán el soporte necesario para la implementación de soluciones tecnológicas.
3. Participación de la Universidad: Se asume que la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) estará dispuesta a colaborar en programas de prácticas y desarrollo educativo según lo acordado.
4. Aceptación del Mercado: Se asume que el mercado responderá positivamente a la propuesta de valor de Tacogos, incluyendo la oferta de tacos gourmet y la experiencia mejorada del cliente.
5. Recursos Financieros: Se asume que habrá suficientes recursos financieros disponibles para cubrir los costos de inicio y operación del proyecto, incluyendo inversión inicial, gastos operativos y contingencias.

Restricciones:

1. Regulaciones Sanitarias: El proyecto estará sujeto a regulaciones y normativas sanitarias locales y nacionales, lo que puede limitar las operaciones en términos de seguridad alimentaria y salud pública.
2. Limitaciones de Personal: La disponibilidad de personal calificado y experimentado puede ser una restricción, especialmente en áreas como cocina, atención al cliente y tecnología.
3. Limitaciones de Tiempo: El proyecto estará sujeto a plazos definidos para la implementación y puesta en marcha, lo que puede generar presión sobre la capacidad de ejecución y la calidad del trabajo realizado.
4. Factores Climáticos: Los eventos climáticos extremos, como olas de calor o tormentas, pueden afectar la disponibilidad de ingredientes frescos y la afluencia de clientes, lo que representa una restricción operativa.
5. Competencia en el Mercado: La presencia de competidores en la industria de comida rápida puede representar una restricción en términos de captación de clientes y participación de mercado.

Riesgos iniciales de alto nivel

Aquí hay algunos ejemplos de riesgos iniciales de alto nivel que podrían enfrentar el proyecto Tacogos:

1. Riesgo de Mercado: La aceptación del mercado puede ser menor de lo esperado debido a la competencia existente en la industria de comida rápida o a una falta de demanda de tacos gourmet en ciertas áreas geográficas.
2. Riesgo de Suministro: Interrupciones en la cadena de suministro de ingredientes frescos pueden ocurrir debido a factores externos como desastres naturales, problemas de transporte o problemas de producción en los proveedores.
3. Riesgo Tecnológico: Problemas técnicos, como fallas en los sistemas de punto de venta (POS) o interrupciones en la plataforma de comercio electrónico, podrían afectar la capacidad de Tacogos para operar de manera eficiente y satisfacer las necesidades de los clientes.
4. Riesgo Financiero: La inversión inicial puede no ser suficiente para cubrir todos los costos del proyecto, o los ingresos generados pueden no ser suficientes para alcanzar el punto de equilibrio en el tiempo previsto, lo que podría poner en peligro la viabilidad financiera de Tacogos.
5. Riesgo de Competencia: La competencia agresiva de otras empresas de comida rápida en el mercado puede dificultar la diferenciación de Tacogos y afectar su capacidad para atraer y retener clientes.
6. Riesgo de Regulación: Cambios en las regulaciones gubernamentales relacionadas con la industria alimentaria, la salud pública o el medio ambiente pueden requerir ajustes en las operaciones de Tacogos y aumentar los costos de cumplimiento.
7. Riesgo de Reputación: Incidentes relacionados con la calidad de los alimentos, la seguridad alimentaria o el servicio al cliente pueden dañar la reputación de Tacogos y afectar negativamente la percepción de la marca entre los consumidores.
8. Riesgo de Personal: La rotación de personal, la falta de capacitación adecuada o la escasez de mano de obra calificada pueden afectar la calidad del servicio y la eficiencia operativa de Tacogos.

Cronograma de hitos principales

Hito	Fecha límite
Inicio del Proyecto	08/04/2024
Finalización del Plan de Negocios	15/04/2024
Acuerdos de Colaboración Firmados	06/06/2024
Diseño y Desarrollo del Menú Completo	24/06/2024
Implementación del Sistema POS	29/07/2024
Lanzamiento de la Plataforma de Comercio Electrónico	15/09/2024
Inicio de Programas de Prácticas con UCLM	01/12/2024
Implementación de Soluciones Tecnológicas	28/10/2024
Inicio de Campañas de Branding	01/01/2026
Evaluación de la Sostenibilidad y RSC	15/02/2026
Análisis de Resultados del Primer Año	30/04/2026

Presupuesto estimado

1. Costos Iniciales:

- Registro de la empresa y licencias: \$1,000
- Desarrollo del Plan de Negocios: \$5,000
- Diseño de Marca y Material de Marketing: \$3,000
- Costos Legales y Consultoría: \$2,000
- Total Costos Iniciales: \$11,000

2. Costos Operativos Mensuales (promedio):

- Alquiler del Local: \$3,000
- Costos de Personal (salarios, beneficios, capacitación): \$8,000
- Costos de Ingredientes y Suministros: \$6,000
- Servicios Públicos (agua, electricidad, gas): \$1,500
- Marketing y Publicidad: \$2,000
- Mantenimiento y Reparaciones: \$500
- Otros Gastos Operativos: \$1,000
- Total Costos Operativos Mensuales: \$22,000

3. Costos de Tecnología:

- Sistema POS: \$5,000 (incluyendo software y hardware)
- Plataforma de Comercio Electrónico: \$3,000
- Implementación de Soluciones Tecnológicas: \$10,000
- Total Costos de Tecnología: \$18,000

4. Costos de Colaboración:

- Costos de Colaboración con Mercadona: Variable (dependiendo de los términos del acuerdo)
- Costos de Colaboración con AWS y OpenAI: Variable (dependiendo de los servicios contratados)
- Total Costos de Colaboración: Variable

5. Costos de Personalización y Desarrollo de Programas de Prácticas:

- Desarrollo de Programas de Prácticas con UCLM: \$3,000
- Costos de Personalización de Sistemas Tecnológicos: \$5,000
- Total Costos de Personalización y Desarrollo: \$8,000

Total Presupuesto Estimado:

- **Costos Iniciales:** \$11,000
- **Costos Operativos Mensuales:** \$22,000 (promedio)
- **Costos de Tecnología:** \$18,000
- **Costos de Colaboración:** Variable
- **Costos de Personalización y Desarrollo:** \$8,000

Lista de Interesados (stakeholders)

Nombre	Cargo	Departamento / División	Empresa / Organización
Santiago Sánchez Sobrino	Director de la oficina de proyectos	Oficina de Proyectos	UCLM
Kevin A. Gomez	Cliente Tacogos	CEO Tacogos	Tacogos
Álvaro Parra Rufo.	PM Ikrea Soft.	PM IKREA Soft	IKREA Soft
Juan Roig Alfonso	CEO	Ejecutivo	Mercadona
Adam Selipsky	CEO	Ejecutivo	AWS
Sam Altman	CEO	Ejecutivo	Open IA

Requisitos de aprobación del proyecto

Para asegurar que el proyecto Tacogos sea aprobado adecuadamente y tenga el respaldo necesario para su ejecución, es fundamental cumplir con ciertos requisitos de aprobación, como puede ser:

1. **Aprobación del Plan de Negocios:** Presentar un plan de negocios detallado que incluya análisis de mercado, estrategias de marketing, proyecciones financieras y otros aspectos clave del proyecto. Este plan debe ser revisado y aprobado por los accionistas, inversionistas u otras partes interesadas relevantes.
2. **Aprobación del Presupuesto:** Presentar un presupuesto detallado que describa los costos estimados del proyecto, incluyendo costos iniciales, costos operativos, costos de tecnología, costos de marketing y otros gastos relacionados. Este presupuesto debe ser revisado y aprobado por la gerencia financiera y otros responsables de la toma de decisiones.
3. **Aprobación de Acuerdos de Colaboración:** Obtener la aprobación de los acuerdos de colaboración con socios estratégicos, como Mercadona, AWS, OpenAI y la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM). Estos acuerdos deben ser revisados y aprobados por las partes involucradas y firmados oficialmente antes de avanzar con el proyecto.
4. **Aprobación de Recursos Humanos:** Asegurar la disponibilidad de recursos humanos calificados y suficientes para la ejecución del proyecto, incluyendo personal de cocina, personal de servicio al cliente, personal de tecnología y otros roles necesarios. La asignación de recursos humanos debe ser revisada y aprobada por el equipo de recursos humanos y la gerencia.
5. **Aprobación de Tecnología:** Obtener la aprobación para la implementación de soluciones tecnológicas, como sistemas POS, plataformas de comercio electrónico y otras herramientas tecnológicas necesarias para la operación del negocio. La selección y aprobación de tecnología deben ser realizadas por el equipo de tecnología y la gerencia de TI.
6. **Aprobación de Pruebas y Pilotos:** Realizar pruebas piloto o pruebas de concepto para validar la viabilidad y eficacia del proyecto antes de su implementación completa. Los resultados de estas pruebas deben ser revisados y aprobados por el equipo de proyecto y otras partes interesadas relevantes.

Asignación del Director de Proyecto y nivel de autoridad

Director de Proyecto

Nombre	Cargo	Departamento / División	Empresa / Organización
Álvaro Parra Rufo	PM	Jefe de gestión de proyecto	Ikrea Soft

Niveles de autoridad


Área de autoridad	Descripción del nivel de autoridad
Decisiones sobre el personal	El equipo de Recursos Humanos tiene la autoridad para tomar decisiones sobre contratación, capacitación, evaluación del desempeño y gestión del personal.
Gestión de presupuesto y de sus variaciones	El equipo financiero y la gerencia tienen la autoridad para gestionar el presupuesto del proyecto, aprobar gastos y realizar ajustes según sea necesario.
Decisiones técnicas	El equipo de Tecnología tiene la autoridad para tomar decisiones sobre la selección, implementación y mantenimiento de soluciones tecnológicas para el proyecto.
Resolución de conflictos	Los gerentes de proyecto y los líderes de equipo tienen la autoridad para resolver conflictos internos y garantizar un ambiente de trabajo colaborativo y productivo.
Ruta de escalamiento y limitaciones de autoridad	En caso de problemas o conflictos que no puedan resolverse a nivel de equipo, existe una ruta de escalamiento definida que implica la participación de la gerencia ejecutiva o el comité de dirección. Cada nivel de autoridad tiene sus propias limitaciones establecidas para garantizar una toma de decisiones eficiente y coherente con los objetivos del proyecto para Tacogos.

Personal y recursos preasignados

Recurso	Departamento / División	Empresa / Organización
Chef Principal	Cocina	Tacogos
Personal de Cocina	Cocina	Tacogos
Gerente de TI	Tecnología	Tacogos
Desarrolladores	Tecnología	Ikrea Soft
Especialistas en IA	Tecnología	OpenAI
Personal de Ventas	Ventas	Tacogos

Equipo de Marketing	Marketing	Tacogos
Personal de Servicio al Cliente	Atención al Cliente	Tacogos
Investigadores	Investigación y Desarrollo	UCLM
Representantes de Mercadona	Abastecimiento	Mercadona
Equipo de Soporte de AWS	Tecnología	AWS

Aprobaciones

Patrocinador	Fecha	Firma
Ikrea Soft	08/04/2024	
Tacogos	08/04/2024	