

Alejandro del Burgo Moya

DAM 23/24

Entrega Final

Gestor de incidencias multiplataforma

CENTRO INTEGRADO
DE FORMACIÓN PROFESIONAL
Nº 1 - CUENCA



Índice

1.	Introducción	6
2.	Objetivos y campo de aplicación	7
3.	Descripción del trabajo.....	8
4.	Casos de uso.....	9
4.1.	CU01 Iniciar sesión.....	9
4.2.	CU02 Registrar usuario.....	10
4.3.	CU03 Crear incidencia	10
4.4.	CU04 Buscar incidencias.....	11
4.5.	CU05 Filtrar incidencias.....	11
4.6.	CU06 Modificar incidencias.....	12
4.7.	CU07 Buscar usuarios.....	12
4.8.	CU08 Filtrar usuarios.....	12
4.9.	CU09 Modificar usuarios.....	13
5.	Prototipado.....	13
5.1.	Android.....	13
5.1.1.	Vista Inicio sesión	13
5.1.2.	Vista Incidencias	14
5.1.3.	Vista Gestión de usuarios	15
5.2.	Windows	16
5.2.1.	Vista Inicio sesión	16

5.2.2.	Vista Incidencias	16
5.2.3.	Vista Gestión de usuarios.....	17
6.	Diseño BBDD	17
6.1.	Análisis de requisitos.....	17
6.2.	Modelo Entidad-Relación.....	18
6.3.	Modelo Relacional.....	18
6.4.	Motor de base de datos elegido	18
7.	Desarrollo empresarial.....	19
7.1.	Actividad 1	19
7.1.1.	Quién eres como empresario.....	19
7.1.2.	Curriculum vitae.....	23
7.2.	Actividad 2	24
7.2.1.	Idea de negocio.....	24
7.2.2.	Propuesta de valor.....	24
7.3.	Actividad 3.....	24
7.3.1.	Macroentorno.....	24
7.3.2.	Microentorno.....	25
7.3.3.	Análisis DAFO	26
7.3.4.	Estrategia CAME.....	26
7.4.	Actividad 4	28
7.4.1.	Logotipo.....	28



7.4.2.	Localización	28
7.4.3.	Misión.....	28
7.4.4.	Visión	29
7.4.5.	Valores.....	29
7.4.6.	Responsabilidad Social Corporativa	29
7.5.	Actividad 5.....	29
7.5.1.	Descripción del producto.....	29
7.6.	Actividad 6.....	30
7.6.1.	Organigrama de la empresa.....	30
7.6.2.	Profesiograma	31
7.6.3.	Tabla de coste de personal	31
7.7.	Actividad 7	32
7.7.1.	Tareas para crear el producto.....	32
7.7.2.	Tareas para mantener el producto	32
7.7.3.	Material y herramientas.....	33
7.7.4.	Características del proveedor idóneo	33
7.7.5.	Costes fijos y variables.....	33
7.7.6.	Precio del producto.....	34
7.8.	Actividad 8.....	34
7.8.1.	Plan de inversiones y gastos.....	34
7.8.2.	Plan de financiación.....	35

7.9.	Actividad 9.....	36
7.9.1.	Forma jurídica.....	36
7.9.2.	Trámites de constitución.....	36
7.10.	Actividad 11.....	37
7.10.1.	Plan de tesorería.....	37
7.10.2.	Cuenta de perdidas y ganancias.....	38
7.10.3.	Balance previsional de situación.....	39
7.10.4.	Ratios.....	39
7.11.	Actividad 12.....	40
7.11.1.	Impuestos a los que está sujeto mi negocio.....	40
7.11.2.	Documento que utilizaría mi empresa.....	41
8.	Bibliografía y webgrafía.....	42
9.	Repositorio de Github.....	42

1.Introducción

El gestor de incidencias es una herramienta fundamental en el entorno laboral. Su objetivo principal es facilitar la atención y resolución de problemas que puedan surgir con el equipo o las instalaciones del lugar de trabajo. A través de esta herramienta, los empleados pueden reportar cualquier inconveniente, desde fallos en el hardware hasta problemas con el software o incluso situaciones relacionadas con la infraestructura física.

El proceso de gestión de incidencias comienza cuando un empleado detecta un problema. Puede ser algo tan simple como una impresora que no funciona correctamente o algo más complejo, como una caída del sistema. En cualquier caso, el empleado debe registrar la incidencia en el sistema. Esto implica proporcionar detalles específicos sobre el problema, como la descripción del error, la ubicación y la fecha en que ocurrió.

Una vez registrada la incidencia, el gestor de incidencias asigna un nivel de prioridad. Esto ayuda a los equipos de soporte a determinar qué problemas deben abordarse primero. Por ejemplo, una interrupción completa del sistema tendría una prioridad alta, mientras que un problema menor podría esperar un poco más.

El siguiente paso es asignar la incidencia al equipo o persona responsable de su resolución. Esto garantiza que el problema se aborde de manera eficiente y que no se pierda en el proceso.

Una vez que se resuelve la incidencia, se cierra en el sistema. Es importante hacer un seguimiento para asegurarse de que el problema no vuelva a ocurrir y, si es necesario, implementar medidas preventivas.

En resumen, el gestor de incidencias es una herramienta esencial para mantener la eficiencia y la productividad en el lugar de trabajo. Facilita la comunicación entre los empleados y el equipo de soporte, garantizando que los problemas se resuelvan de manera oportuna y eficaz.

2. Objetivos y campo de aplicación

La gestión de incidencias es un componente esencial en cualquier aplicación o sistema. Su objetivo principal es permitir a los usuarios registrar, rastrear y resolver problemas o interrupciones que puedan surgir durante el uso. A continuación, se describen los principales aspectos de la gestión de incidencias:

- Registro de incidencias
 - Los usuarios pueden crear nuevas incidencias en la aplicación. Para ello, proporcionan detalles como la descripción general del problema y la prioridad.
 - Cada incidencia se registra con un código único para facilitar su seguimiento y referencia.
- Priorización y categorización
 - La aplicación permite asignar diferentes niveles de prioridad a las incidencias según su impacto en el funcionamiento del sistema. Por ejemplo, una interrupción completa del servicio tendría una prioridad alta, mientras que un problema menor podría tener una prioridad baja.
- Seguimiento
 - Los usuarios pueden consultar el estado actual de cada incidencia. Esto les permite saber si el problema está en proceso de resolución o si ya se ha solucionado.
 - El seguimiento también implica mantener a los usuarios informados sobre los avances y proporcionar actualizaciones periódicas hasta que la incidencia se cierre por completo.

En resumen, la gestión de incidencias es fundamental para garantizar un funcionamiento eficiente y confiable de las aplicaciones y sistemas. Facilita la comunicación entre los usuarios y los equipos de soporte, asegurando que los problemas se aborden de manera oportuna y efectiva.

3. Descripción del trabajo

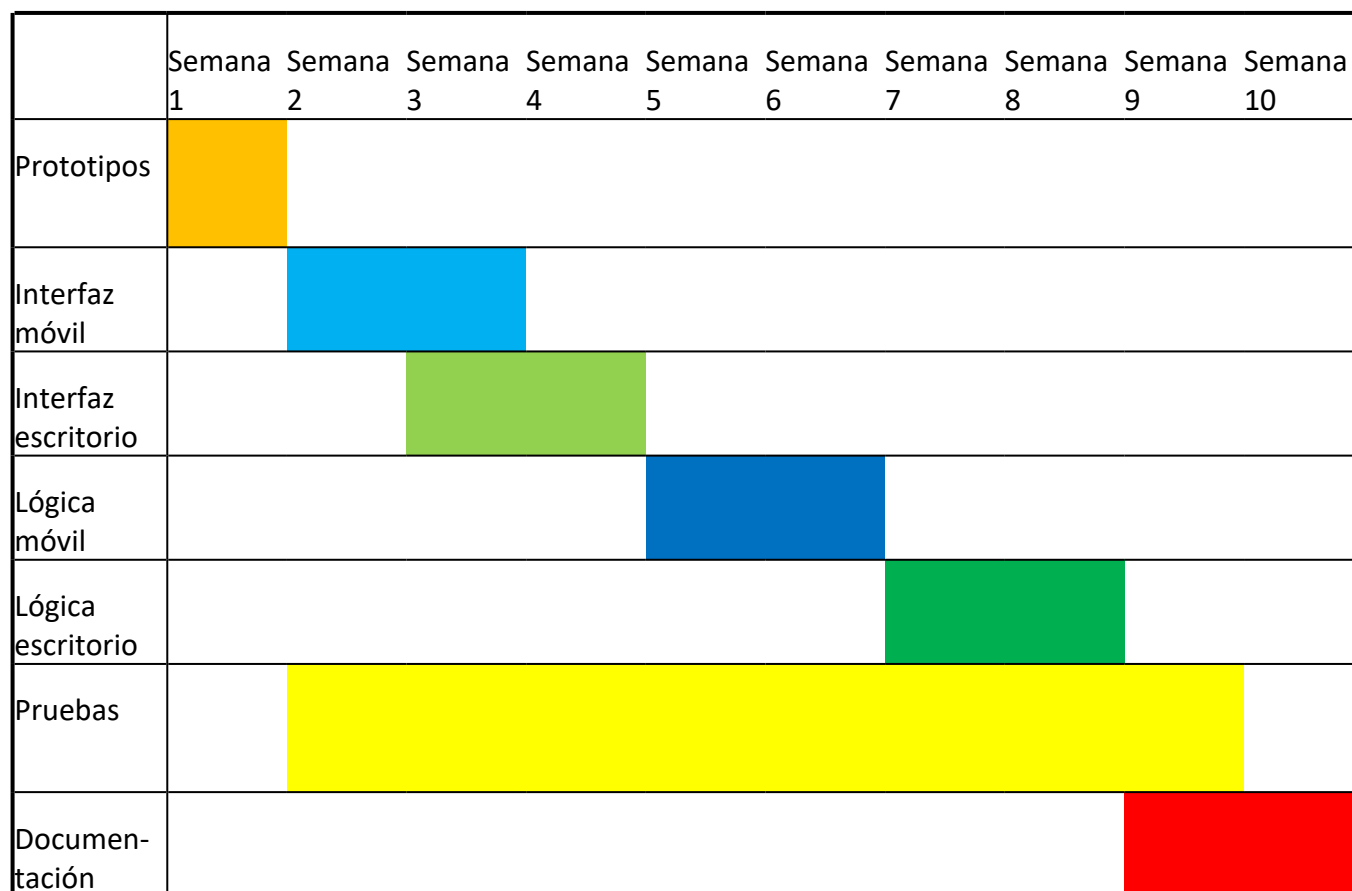
La aplicación se desarrollará en dos versiones: una para Android y otra para Windows. Ambas versiones tendrán funcionalidades idénticas, lo que garantiza una experiencia uniforme para los usuarios en ambas plataformas.

A continuación, se describen las características clave de la aplicación:

- Registro de incidencias:
 - Cualquier usuario podrá crear incidencias de manera sencilla. Al registrar una incidencia, el usuario proporcionará detalles como la descripción del problema y la prioridad.
- Visualización de incidencias:
 - La aplicación mostrará todas las incidencias creadas a todos los usuarios. Esto permite una mayor transparencia y colaboración en la gestión de problemas.
 - Los usuarios podrán consultar el estado actual de cada incidencia y ver los detalles relevantes.

En resumen, la aplicación proporcionará una plataforma eficiente para gestionar incidencias, asegurando una comunicación fluida entre usuarios, técnicos y la organización en general.

Diagrama de Gantt



4. Casos de uso

4.1. CU01 Iniciar sesión

Para iniciar sesión el usuario deberá haber registrado su cuenta previamente como se describe en el caso de uso [“CU02 Registrar usuario”](#).

Al iniciar la aplicación el usuario podrá rellenar los campos de “Email” y “Contraseña” presentes en la pantalla. Cuando se hayan rellenado los campos el usuario deberá pulsar el botón “Iniciar sesión”.

Si los datos de los campos son correctos, se iniciará sesión en la aplicación con la cuenta especificada.

Si los datos no son correctos, la aplicación mostrará un aviso al usuario indicando que los datos introducidos no son correctos y permitirá volver a intentar iniciar sesión.

4.2. CU02 Registrar usuario

Al iniciar la aplicación el usuario podrá registrar una nueva cuenta. Para ello deberá pulsar sobre el botón *“Registrarme”*.

*Antes de pulsar el botón se pueden rellenar los campos *“Email”* y *“Contraseña”* si se desea (estos aparecerán rellenos en el formulario posterior si se han rellenado).

Al pulsar sobre el botón *“Registrarme”* aparecerá un formulario donde el usuario deberá introducir obligatoriamente su nombre, primer apellido, email y contraseña, además de seleccionar el rol que tendrá dentro de la organización. En este formulario también se puede introducir un segundo apellido si se desea.

Durante este proceso el usuario tiene a su disposición 3 botones en la parte inferior: *“Borrar”*, *“Cancelar”* y *“Crear usuario”*. El botón *“Borrar”* borra todos los datos introducidos en los campos del formulario. El botón *“Cancelar”* cerrará el formulario sin guardar ningún cambio. El botón *“Crear usuario”* registrará el usuario en el sistema e iniciará sesión con este nuevo usuario si los datos introducidos cumplen los requisitos.

4.3. CU03 Crear incidencia

En la vista de *“Incidencias”* el usuario puede crear una nueva incidencia pulsando sobre el botón *“Crear incidencia”*. Al pulsar el botón aparecerá un formulario en el que el usuario podrá rellenar los datos relativos a una incidencia: nombre de la incidencia, descripción de la incidencia y prioridad de la incidencia.

En la parte inferior de este formulario hay 3 botones: *“Borrar”*, *“Cancelar”*, *“Crear incidencia”*. Los botones *“Borrar”* y *“Cancelar”* tiene el mismo comportamiento descrito en el caso de uso [“CU02 Registrar usuario”](#). El botón *“Crear incidencia”* creará la incidencia con los datos introducidos en el formulario (la descripción es opcional, pero es recomendable escribirla para facilitar la resolución de la incidencia). Si falta algún dato obligatorio la aplicación lo indicará con un mensaje informativo.

4.4. CU04 Buscar incidencias

En la vista de *“Incidencias”* el usuario podrá introducir un nombre de incidencia (completo o parcial) y al pulsar sobre el botón *“Buscar”* la aplicación actualizará la lista de incidencias mostradas para mostrar sólo aquellas que contengan el nombre introducido por el usuario.

En la parte inferior derecha de la vista está el botón *“Borrar filtros”*. Al pulsarlo se borrará la búsqueda que se haya realizado y se actualizará la lista de incendias para mostrar todas las incidencias.

4.5. CU05 Filtrar incidencias

En la vista *“Incidencias”* el usuario podrá seleccionar un valor de la lista desplegable *“Estado”* y la aplicación actualizará la lista de incidencias para mostrar sólo aquellas que tengan actualmente ese estado.

De igual manera, en la misma vista, el usuario podrá seleccionar un valor de la lista desplegable *“Prioridad”* y la aplicación actualizará la lista de incidencias para mostrar sólo aquellas incidencias que tengan actualmente esa prioridad.

Si el usuario selecciona un valor en cada una de las listas desplegables la aplicación actualizará la lista de incidencias para mostrar sólo aquellas que tenga el estado y la prioridad indicadas.

Para reiniciar cualquiera de estos filtros el usuario dispone del botón *“Borrar filtros”*, que deseleccionará los valores seleccionados en las lista desplegadas y borrará el texto indicado en la caja de búsqueda, y después actualizará la lista de incidencias para mostrar todas.

4.6. CU06 Modificar incidencias

En la vista *“Incidencias”* el usuario podrá seleccionar una incidencia de la lista de incidencias haciendo click sobre ella y a su disposición estará el botón *“Modificar incidencia”*. Al pulsar sobre el botón la aplicación mostrará un formulario con los datos actuales de la incidencia. El usuario podrá modificarlos en este formulario.

En la parte inferior del formulario habrá 2 botones: *“Cancelar”* y *“Guardar cambios”*. El botón *“Cancelar”* tiene el mismo funcionamiento que su homónimo definido en el caso de uso [“CU03 Crear Incidencia”](#). El botón *“Guardar cambios”* guardará los cambios realizados en la incidencia y los registrará en el sistema.

4.7. CU07 Buscar usuarios

Igual que el caso de uso [“CU04 Buscar incidencia”](#), con la salvedad de que se realiza sobre la vista de *“Usuarios”* y lo que se actualiza en la lista de usuarios mostrada.

4.8. CU08 Filtrar usuarios

Igual que el caso de uso [“CU05 Filtrar incidencias”](#), con la salvedad de que se realiza sobre la vista de *“Usuarios”*, lo que se actualiza es la lista de usuarios y la lista desplegable se denomina *“Rol”*.



4.9. CU09 Modificar usuarios

Igual que el caso de uso [“CU06 Modificara incidencia”](#), con la salvedad de que se realiza sobre un usuario seleccionado sobre la lista de usuarios de la vista “Usuarios” y los campos que se pueden modificar son los relativos al usuario.


5. Prototipado

5.1. Android

5.1.1. Vista Inicio sesión

Wireframe of the login screen (Vista Inicio sesión) for an Android application. The screen features a header bar with a hamburger menu icon and the title "Iniciar sesión". Below the header is a large rectangular box labeled "Imagen de la aplicación". Underneath this box is a form with four elements: an "Email" input field, a "Contraseña" input field with a toggle visibility icon (an eye with a slash), an "Iniciar sesión" button, and a "Registrarme" button.

5.1.2. Vista Incidencias

 **Incidencias**


Filtrar

Nombre: incidencia 1
Estado: estado1
Prioridad: prioridad1

Nombre: incidencia 2
Estado: estado2
Prioridad: prioridad2

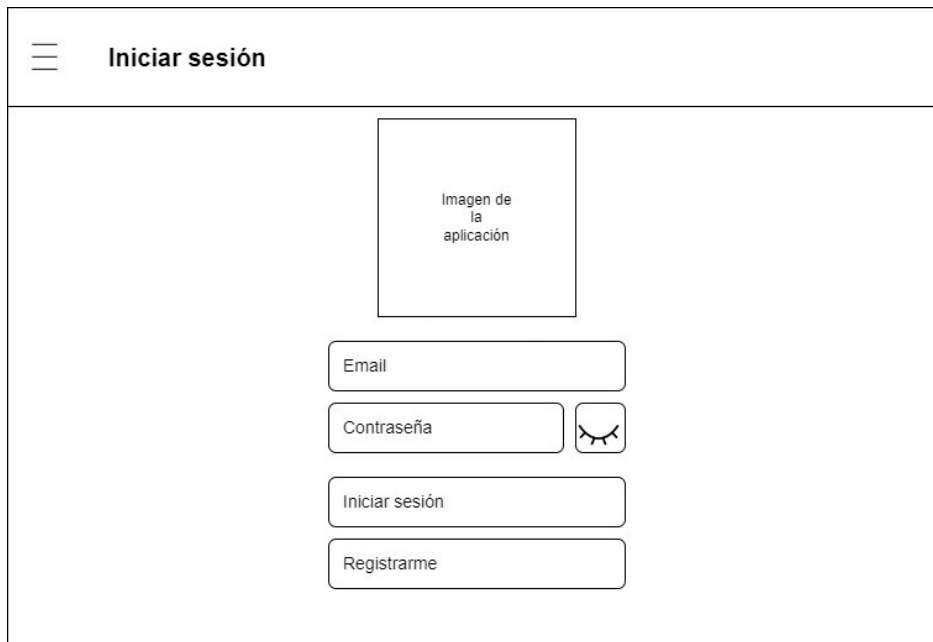


5.1.3. Vista Gestión de usuarios

 Administrador	
<input type="text"/>	Buscar
Filtrar	<input type="text" value="Rol"/>
<div>Nombre: usuario1 Email: email1 Rol: rol1</div>	
<div>Nombre: incidencia 2 Estado: estado2 Prioridad: prioridad2</div>	
<div>Borrar usuario</div>	
<div>Modificar usuario</div>	
<div>Crear usuario</div>	
Gestión de usuarios	Gestión de incidencias

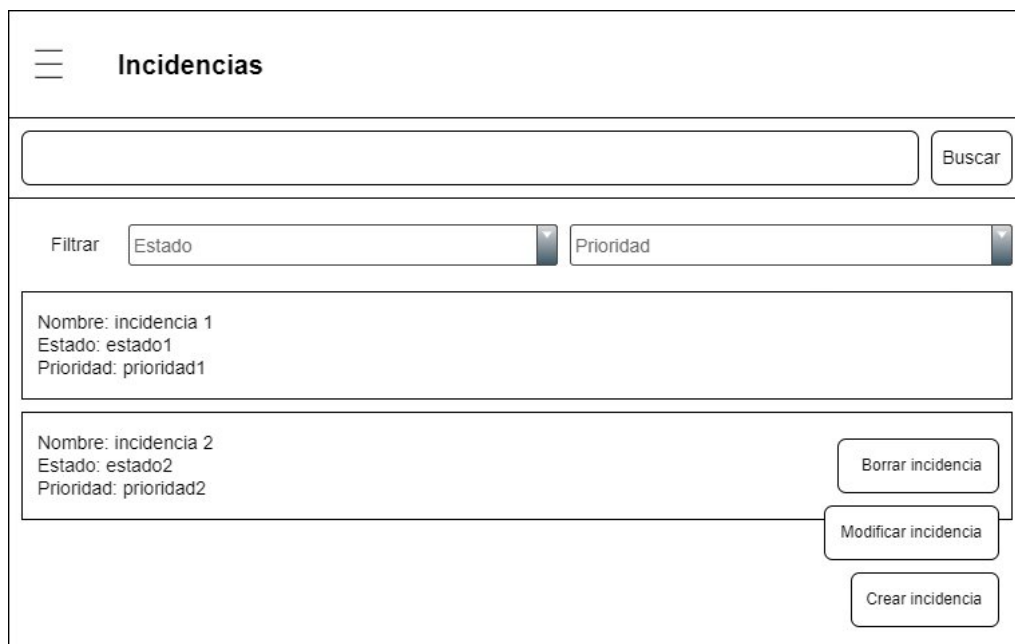
5.2. Windows

5.2.1. Vista Inicio sesión



The login window has a title bar with a hamburger menu icon and the text "Iniciar sesión". The main content area contains a placeholder for an application image labeled "Imagen de la aplicación". Below this are four input fields: "Email", "Contraseña" (with an eye icon for toggling visibility), "Iniciar sesión", and "Regístrame".

5.2.2. Vista Incidencias



The Incidencias window has a title bar with a hamburger menu icon and the text "Incidencias". Below the title bar is a search bar with a "Buscar" button. Underneath is a filter section with the label "Filtrar" and two dropdown menus for "Estado" and "Prioridad". The main area displays a list of incidents. The first incident shows "Nombre: incidencia 1", "Estado: estado1", and "Prioridad: prioridad1". The second incident shows "Nombre: incidencia 2", "Estado: estado2", and "Prioridad: prioridad2". To the right of the second incident are three buttons: "Borrar incidencia", "Modificar incidencia", and "Crear incidencia".



5.2.3. Vista Gestión de usuarios

Administrador

Gestión de usuarios Gestión de incidencias

Buscar

Filtrar Rol

Nombre: usuario1 Email: email1 Rol: rol1	Borrar usuario
Nombre: incidencia 2 Estado: estado2 Prioridad: prioridad2	Modificar usuario
	Crear usuario

6. Diseño BBDD

6.1. Análisis de requisitos

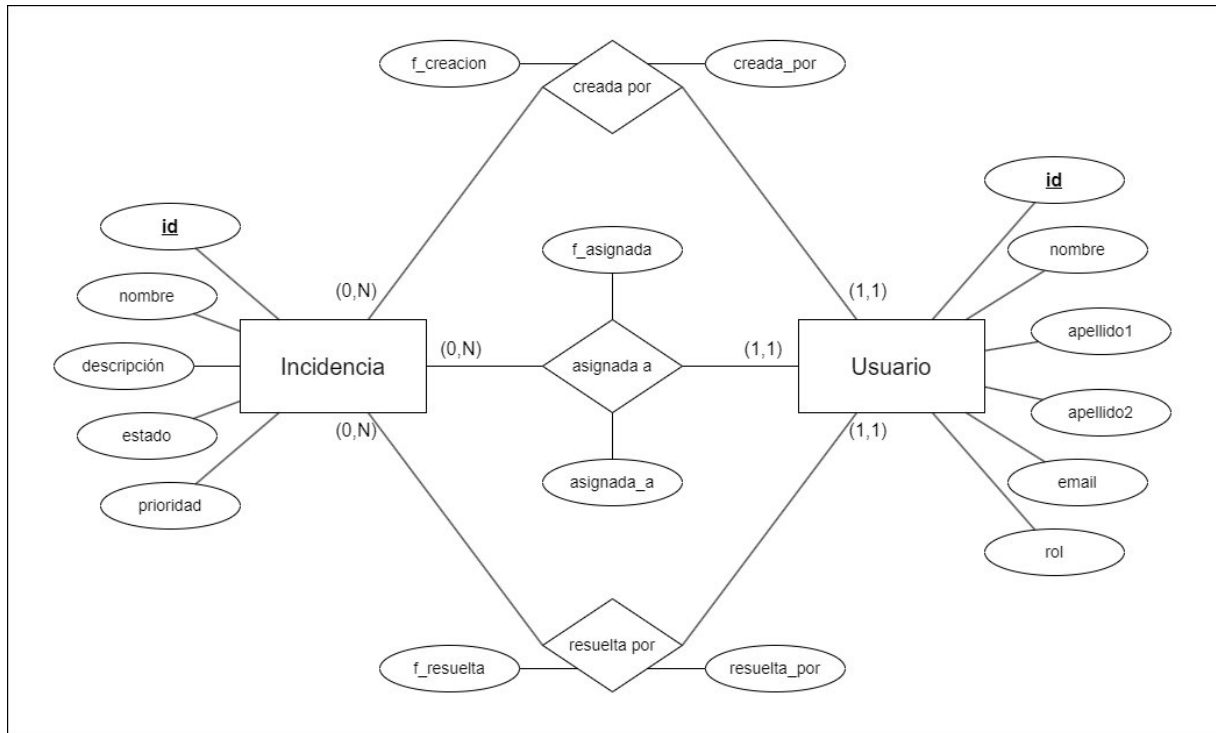
La base de datos necesita almacenar información sobre las incidencias y sobre los usuarios de la aplicación.

Sobre las incidencias se desea guardar: nombre, descripción, estado, prioridad, fecha de creación, fecha de asignación, fecha de resolución, usuario que la crea, usuario al que se le asigna y usuario que resuelve la incidencia.

Sobre los usuarios se desea guardar: nombre, primer apellido, segundo apellido (si lo hubiera), correo electrónico y rol.



6.2. Modelo Entidad-Relación



6.3. Modelo Relacional

Incidencia(*id*, nombre, descripcion, estado, prioridad, f_creacion, f_asignada, f_resuelta, CREADA_POR, ASIGNADA_A, RESUELTA_POR)

Usuario(*id*, nombre, apellido1, apellido2, email, rol)

6.4. Motor de base de datos elegido

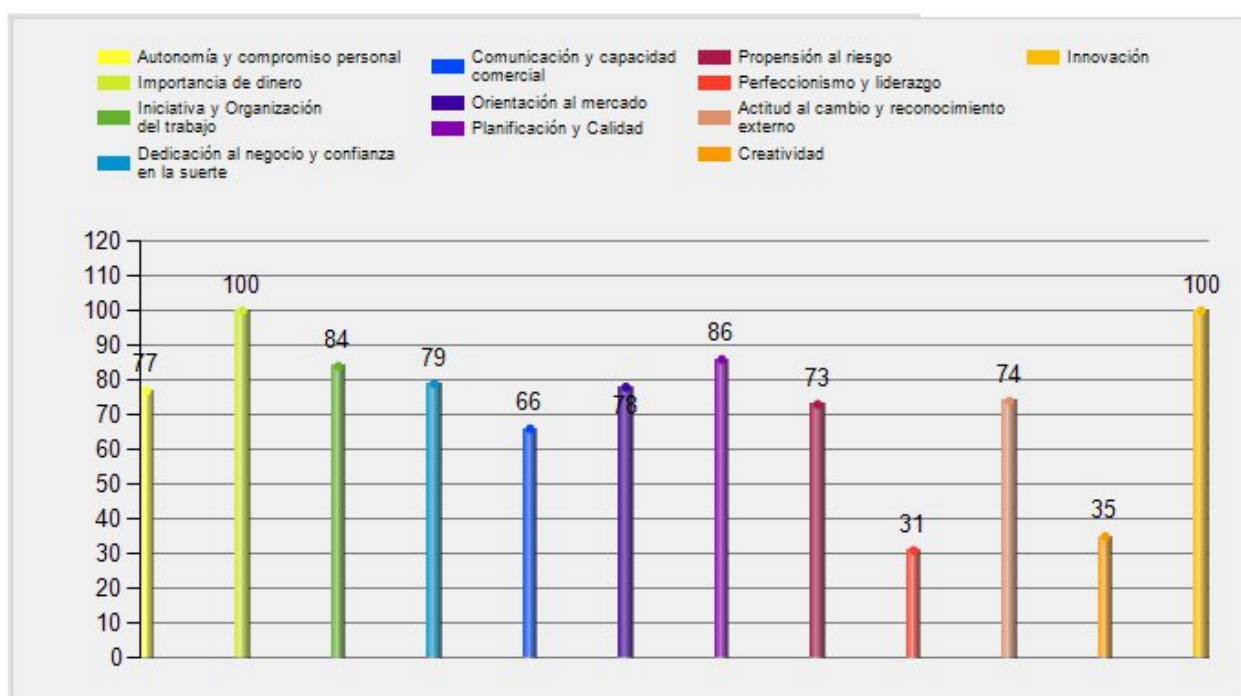
Para este proyecto he decido usar MongoDB con su solución en la nube llamada Atlas. Atlas es una plataforma cloud que permite implementar, utilizar y escalar una base de datos de objetos de forma sencilla.

Para poder implementar la aplicación en Android es recomendable utilizar una API o servicio intermedio por motivos de seguridad. En el pasado el desarrollador era el encargado de implementar este servicio, pero hace unos años MongoDB lanzó incluyó Realm a sus servicios. Realm es un motor de base de datos diseñado para aplicaciones móviles que surgió como alternativa a SQLite. Entre las diferentes funcionalidades que ofrece Realm caben destacar dos: su compatibilidad multiplataforma (ideal para este proyecto) y su fácil integración y sincronización con Atlas.

7.Desarrollo empresarial

7.1. Actividad 1

7.1.1. 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 de 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, sí 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 el 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 resolutoria, 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 decisiones 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



AFÁN DE PERFECCIÓN

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.

LIDERAZGO

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.

RESULTADOS



ACTITUD HACIA EL CAMBIO

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 enfocarlo 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 pautas que se marcaron cuando planificó.

RECONOCIMIENTO EXTERNO

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.



RESULTADOS



IDEA DE EMPRESA

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.

PRODUCTO O SERVICIO DE ÉXITO

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.

RESULTADOS



INVESTIGACIÓN

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.

ACTITUD SOBRE INNOVACIÓN

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.



7.1.2. 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 Nº1 Cuenca

Sep. 2021 Jun. 2023

**Ciclo Formativo de Grado Superior en Desarrollo de
Aplicaciones Multiplataforma**

IDIOMAS

- Español: Nativo
- Inglés: Avanzado (B2)

INTERESES

- Aprender nuevos lenguajes de programación.



7.2. Actividad 2

7.2.1. Idea de negocio

Mi empresa se dedicará al desarrollo de videojuegos.

7.2.2. Propuesta de valor

La empresa creará videojuegos con experiencias únicas e innovadoras.

7.3. Actividad 3

7.3.1. Macroentorno

- **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.

- **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.

- **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.

- **Tecnológico**

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

- **Medioambiental**

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

7.3.2. Microentorno

- **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.

- **Competencia**

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

- **Proveedores**

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

- **Productos sustitutivos**

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

7.3.3. Análisis DAFO

- **Debilidades**

Falta de experiencia

Ausencia de capital

Plantilla poco cualificada

- **Fortalezas**

Conocimiento del sector

Capacidad para innovar

- **Amenazas**

Alta competencia

Cambios en las tendencias

Cambios en las tecnologías

- **Oportunidades**

Mercado con posibilidades de crecer

Aumento de la demanda

7.3.4. Estrategia CAME

- **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.

- **Afrontar amenazas**

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.

- **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.

- **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.

7.4. Actividad 4

7.4.1. Logotipo



7.4.2. 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.

7.4.3. Misión

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

7.4.4. Visión

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

7.4.5. 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.

7.4.6. 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.

7.5. Actividad 5

7.5.1. Descripción del producto

- **Necesidad que satisface**

En general, los videojuegos pueden cubrir la necesidad de entretenimiento, diversión, emoción, desafío, competencia, aprendizaje o relajación.

- **Estrategia**

Estrategia de diferenciación: implica crear un producto único y diferente de la competencia.

Para ello es importante identificar las necesidades insatisfechas del público objetivo y crear un producto de calidad que las satisfaga.

- **Criterio de fijación de precio**

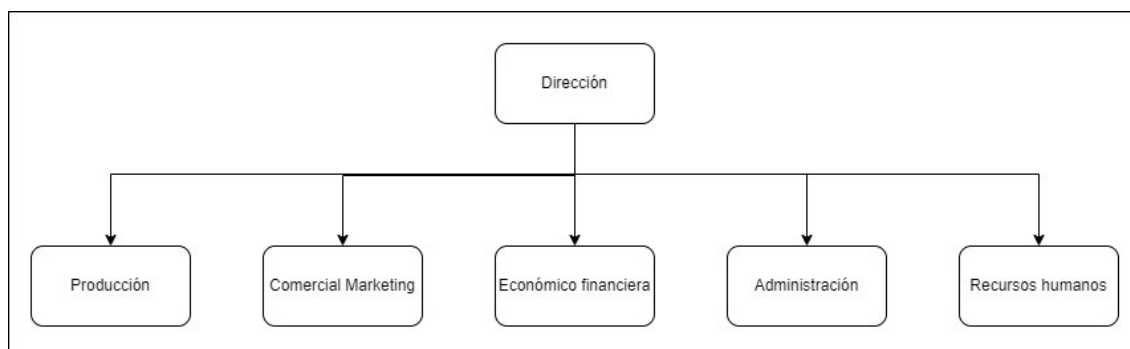
Un juego desarrollado por pocas personas en relativamente poco tiempo se percibe como un juego que debe ser barato, además este tipo de juegos no suelen tener precios muy elevados (incluso optando por ser freemium).

- **Acciones promocionales**

Publicidad en redes sociales y internet y promoción de ventas con demos gratuitas.

7.6. Actividad 6

7.6.1. Organigrama de la empresa



Yo haría las funciones de producción, marketing, económico-financieras, administración y recursos humanos.

El empleado haría la función de producción.

7.6.2. Profesiograma

Descripción del puesto	Condiciones laborales	Perfil profesional
Denominación Desarrollador de videojuegos	Salario 1523,12€ brutos mes, 14 pagas	Formación y titulación Técnico especializado en videojuegos
Departamento Desarrollo	Horario y jornada De 8 a 15h	Conocimientos específicos Desarrollo de videojuegos en Unity
Nivel de responsabilidad	Lugar de trabajo Teletrabajo	Experiencia profesional Mínimo 6 meses
Tareas a realizar Programación Testeo Diseño	Tipo de contrato Indefinido	Habilidades profesionales Diseño gráfico y animación
		Actitudes y habilidades personales Trabajo en equipo, cooperativo, puntualidad

7.6.3. Tabla de coste de personal

Trabajador	Tipo de contrato	Salario unitario mensual	Seguridad social	Nº trabajadores	Total anual
Informático	Indefinido	984.42 €	98.24 €	1	1082.66 €

7.7. Actividad 7

7.7.1. Tareas para crear el producto

En el desarrollo d un videojuego se pasa por diferentes fases:

- Diseño: se detallan los elementos que compondrán el juego (historia, guión arte, sonido, etc.).
- Planificación: se identifican las tareas y se reparten entre los distintos componentes del equipo.
- Preproducción: se asigna el proyecto a un equipo con el fin de verificar la factibilidad.
- Producción: se llevan a cabo las tareas especificadas en la fase de planificación.
- Pruebas: existe diferentes tipos de pruebas:
- Pruebas físicas: las llevan a cabo los desarrolladores.
- Pruebas alfa: las llevan a cabo un pequeño grupo de personas.
- Pruebas beta: las llevan a cabo un equipo externo de jugadores.
- Mantenimiento (se detallará en el siguiente apartado).

7.7.2. Tareas para mantener el producto

Las tareas de mantenimiento de un videojuego empiezan una vez que el mismo ha salido al mercado. Con una base de jugadores más grande y variada aparecerán nuevos errores y/o posibles mejoras. Durante el mantenimiento se recopila toda la información posible para realizar los cambios oportunos que mejoren el juego.

En algunos casos (normalmente cuando el videojuego ha funcionado bien comercialmente) también se desarrolla una expansión del contenido original, ya sea contenido complementario al juego u otro juego a modo de secuela.

7.7.3. Material y herramientas

Por cada empleado se necesitará:

Mobiliario

- 1 mesa
- 1 silla

Hardware

- 1 ordenador
- 2 monitores
- 1 teclado
- 1 ratón

Software

- 1 kit de desarrollo de Unity

7.7.4. Características del proveedor idóneo

Productos con una buena relación calidad-precio, un buen servicio postventa y garantía y algún tipo de descuento por el volumen de la compra inicial.

7.7.5. Costes fijos y variables

- Costes fijos
 - Alquiler del local
 - Salario de los trabajadores
 - Gastos financieros de préstamos bancarios
 - Servicio de Internet
 - Gastos de administración

- Costes variables
 - Gasto de luz*
 - Gasto en reparaciones
 - Comisiones sobre ventas

*El gasto de luz es variable porque depende de las horas de teletrabajo que hagan los empleados.

7.7.6. Precio del producto

El precio final del producto debe estar entre 5€ y 30€, incluyendo las tasas de su publicación en las principales tiendas digitales.

7.8. Actividad 8

7.8.1. Plan de inversiones y gastos

Gastos		Bienes de inversión	
Concepto	Precio	Concepto	Precio
Nóminas	2009 €/mes	Ordenadores	2.300,00 €
Autónomos	80 €/mes	Mobiliario	500,00 €
Luz	120 €/mes	Programas informáticos	170 €/mes
Teléfono e internet	30 €/mes		
Alquiler	350 €/mes		
Gastos de constitución	768,84 €		
Material de oficina	100,00 €		
Gestoría	100 €/mes		
Cuota del préstamo	724,49 €/mes		

Gasto inicial/fijo	3.668,84 €
Gasto mensual	3.583,49 €
Gasto 3 meses	14.419,31 €
Gasto 1 año	46.670,72 €

7.8.2. Plan de financiación

El préstamo del apartado anterior se ha calculado con 50.000 €, 84 meses (7 años) y 5.9% TAE en el simulador de préstamos del banco Santander.

Selecciona tu préstamo:

Anticipo de nómina

Coche ECO

Préstamo personal

Pago de Impuestos

Eficiencia Energética

Placas solares

¿Cuánto dinero necesitas?

¿En cuántos meses quieres devolverlo?

¿Deseas protegerte contratando el Seguro de Protección de Préstamos?
Fallecimiento por enfermedad o accidente, invalidez permanente absoluta, desempleo e Incapacidad temporal. ☐ No

Tu cuota mensual desde

724,49 €

Comprueba si estás PRE-AUTORIZADO

Comisión de apertura financiada desde (1,00%) 500,00 €

Tipo de interés nominal anual (tipo fijo) desde 5,45% (5,90%TAE¹)

Importe total financiado 50.500,00 €

Descarga tu informe en PDF

[Documentación necesaria y costes asociados](#)

Según lo visto en clase saldría así:

Año	Cuota	Intereses	Devuelto	Pendiente
0		5,90%		50.000,00 €
1	8.924,94 €	2.950,00 €	5.974,94 €	44.025,06 €
2	8.924,94 €	2.597,48 €	6.327,46 €	37.697,60 €
3	8.924,94 €	2.224,16 €	6.700,78 €	30.996,81 €
4	8.924,94 €	1.828,81 €	7.096,13 €	23.900,68 €
5	8.924,94 €	1.410,14 €	7.514,80 €	16.385,88 €
6	8.924,94 €	966,77 €	7.958,17 €	8.427,71 €
7	8.924,94 €	497,23 €	8.427,71 €	0,00 €
Mensualidad		743,75 €		

7.9. Actividad 9

7.9.1. Forma jurídica

Voy a elegir la forma jurídica del empresario de responsabilidad limitada, porque en caso de deudas empresariales o profesionales la vivienda y los bienes del negocio quedan protegidos y los trámites para adquirir la persona jurídica son sencillos.

- Impuestos: IRPF y cuota de autónomos.
- Responsabilidad: limitada.
- Número de socios: no necesita socios.
- Capital mínimo: no necesita capital mínimo.

7.9.2. Trámites de constitución

Organismo	Documentación	Plazo
Hacienda	Alta del I.A.E	Antes de iniciar la actividad económica
	Declaración censal	Antes de comenzar la actividad
Ayuntamiento	Licencia de actividad	Entre varias semanas y varios meses
	Licencia de obras	Antes de iniciar las obras
Seguridad social	Inscripción de la empresa en la SS	Dentro de los 30 días desde el inicio de la actividad
	Alta den el régimen de autónomos	Antes de comenzar la actividad
	Alta en el régimen general	Antes de comenzar la actividad
	Comunicación de apertura	Antes de abrir el negocio
Registro mercantil	Registro mercantil	Dentro de los 2 meses desde la escritura de constitución



7.10. Actividad 11

7.10.1. Plan de tesorería

Plan de tesorería													
Año	Febrer			Septie									
2024	Enero	o	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	mbre	e	Noviem	Diciem	Total
Saldo inicial	50.000,00 €	46.706,51 €	43.413,02 €	45.119,53 €	44.326,04 €	44.032,55 €	44.239,06 €	44.745,57 €	45.952,08 €	46.858,59 €	46.865,10 €	47.071,61 €	
Cobros			5.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.500,00 €	3.800,00 €	4.500,00 €	4.200,00 €	3.300,00 €	3.500,00 €	4.700,00 €	38.000,00 €
Ventas			5.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €	3.500,00 €	3.800,00 €	4.500,00 €	4.200,00 €	3.300,00 €	3.500,00 €	4.700,00 €	38.000,00 €
Pagos	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	3.293,49 €	39.521,88 €
Alquiler	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	350,00 €	4.200,00 €
Nóminas	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	1.523,12 €	18.277,44 €
Seguridad social	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	485,88 €	5.830,56 €
Autónomos	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	80,00 €	960,00 €
Internet	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €
Gestoría	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	1.200,00 €
Cuota préstamos	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	724,49 €	8.693,88 €
Saldo final	46.706,51 €	43.413,02 €	45.119,53 €	44.326,04 €	44.032,55 €	44.239,06 €	44.745,57 €	45.952,08 €	46.858,59 €	46.865,10 €	47.071,61 €	48.478,12 €	

7.10.2. Cuenta de perdidas y ganancias

Pérdidas y ganancias			
Gastos		Ingresos	
	1.523,12		5.000,00
Nóminas	€	Ventas	€
Seguridad social	485,88 €		
Teléfono e internet	30,00 €		
Alquiler	350,00 €		
Luz	120,00 €		
Gestoría	100,00 €		
Autónomos	80,00 €		

Resultado de explotación	2.311,00 €
Gastos financieros	724,49 €
Resultado financiero	-724,49 €
Resultado de impuestos	1.586,51 €
Resultado del ejercicio	237,98 €
Impuesto de sociedades	15,00%

Amortizaciones	Importe	%	Cuota
Mobiliario	500,00 €	10,00%	50,00 €
			598,00
Ordenador	2.300,00 €	26,00%	€
Programas informáticos	170,00 €	26,00%	44,20 €
			692,20
Total			€

7.10.3. Balance previsional de situación

Balance previsional de situación					
ACTIVO			PATRIMONIO NETO		PASIVO
NO					NO Préstamo del 724,49
CORRIENTE Mobiliario	500,00 €		CAPITAL	0,00 €	CORRIENTE banco €
	2.300,00			1.000,00	
Ordenadores€			BENEFICIO	€	CORRIENTE Proveedores €
	3.500,00				
CORRIENTE Clientes	€		Total	1.000,00	
	6.300,00				894,49
Total activo	€		patrimonio	€	Total pasivo €
	4.405,51				
Balance	€				

7.10.4. Ratios

- **Fondo de maniobra**

$$\text{activo corriente} - \text{pasivo corriente} = 3330$$

- **Ratio de tesorería**

$$\frac{\text{deudores} + \text{efectivo}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{3500}{170} = 20.59$$

Este ratio debe estar entre 0.8 y 1.2, mide la liquidez inmediata de la empresa.

- **Ratio de liquidez**

$$\frac{\text{deudores} + \text{efectivo}}{\text{pasivo corriente}} = \frac{3500}{170} = 20.59$$

Este ratio debe estar entre 1.5 y 1.8, mide la solvencia a corto plazo de la empresa.

- **Ratio de garantía**

$$\frac{\text{activo}}{\text{pasivo}} = \frac{6300}{864.49} = 7.04$$

Este ratio debe estar entre 1.7 y 2, mide la distancia de la empresa con respecto a la situación de quiebra.

- **Ratio de rentabilidad económica**

$$\frac{\text{resultado de explotación}}{\text{activo}} = \frac{2311}{6300} = 0.37$$

Representa el rendimiento de los recursos del activo de la empresa.

- **Ratio de rentabilidad financiera**

$$\frac{\text{resultado del ejercicio}}{\text{patrimonio neto}} = \frac{237.98}{1000} = 0.24$$

Mide el rendimiento que los propietarios reciben de su inversión.

7.11. Actividad 12

7.11.1. Impuestos a los que está sujeto mi negocio

- Impuesto sobre sociedades
- Impuesto sobre el valor añadido
- Impuesto sobre actividades económicas
- Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados
- Impuesto sobre bienes inmuebles
- Tasas municipales



7.11.2. Documento que utilizaría mi empresa

- Factura

	ALE_DBM Camino de El Terminillo, Km 2, 16003 Cuenca 123123132
FACTURA N.º 100 Fecha: 29/02/2024	
FACTURAR A Jhon Doe Calle La Fuensanta, Cuenca, Cuenca, Castilla-La Mancha 123456789	
DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO	IMPORTE
Videojuego 1	16,53 €
Subtotal	16,53 €
Tasa impositiva	21,00%
COSTO TOTAL	20,00 €
Si tiene preguntas sobre esta factura, use la siguiente información de contacto: Nombre del contacto, número de teléfono, correo electrónico	
GRACIAS POR SU CONFIANZA.	

8. Bibliografía y webgrafía

Documentación de MAUI

<https://learn.microsoft.com/en-us/dotnet/?view=net-maui-8.0>

Documentación de MongoDB

<https://www.mongodb.com/docs/drivers/csharp/current/>

Proyecto de referencia

<https://github.com/mongodb-developer/HouseMovingAssistant/tree/7f6d6ce09c38c8b17d8c020bccd2d494a904fc84>

Documentación sobre la autenticación en Realm

<https://www.mongodb.com/docs/atlas/device-sdks/sdk/dotnet/manage-users/authenticate/#email-password-user>

Documentación sobre la sincronización de datos entre Realm y Atlas

<https://www.mongodb.com/docs/atlas/device-sdks/sdk/dotnet/sync/write-to-synced-realm/#flexible-sync-subscription>

Documentación sobre el manejo de datos mediante Realm

<https://www.mongodb.com/docs/atlas/device-sdks/sdk/dotnet/sync/flexible-sync/#bootstrap-the-realm-with-initial-subscriptions>

9. Repositorio de Github

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