Alejandro del Burgo Moya

DAM 23/24

Entrega Final

Gestor de incidencias multiplataforma



*Índice*

[1. Introducción 6](#_Toc1)

[2. Objetivos y campo de aplicación 7](#_Toc2)

[3. Descripción del trabajo 8](#_Toc3)

[4. Casos de uso 9](#_Toc4)

[4.1. CU01 Iniciar sesión 10](#_Toc5)

[4.2. CU02 Registrar usuario 10](#_Toc6)

[4.3. CU03 Crear incidencia 10](#_Toc7)

[4.4. CU04 Buscar incidencias 10](#_Toc8)

[4.5. CU05 Filtrar incidencias 10](#_Toc9)

[4.6. CU06 Modificar incidencias 10](#_Toc10)

[4.7. CU07 Buscar usuarios 10](#_Toc11)

[4.8. CU08 Filtrar usuarios 10](#_Toc12)

[4.9. CU09 Modificar usuarios 10](#_Toc13)

[4.10. CU10 Cambiar idioma 10](#_Toc14)

[4.11. CU11 Cambiar tema 10](#_Toc15)

[4.12. CU12 Gestionar envío de notificaciones por email 10](#_Toc16)

[5. Prototipado 10](#_Toc17)

[5.1. Android 10](#_Toc18)

[5.1.1. Vista1 10](#_Toc19)

[5.1.2. Vista2 10](#_Toc20)

[5.2. Windows 10](#_Toc21)

[5.2.1. Vista1 10](#_Toc22)

[5.2.2. Vista2 10](#_Toc23)

[6. Diseño BBDD 11](#_Toc24)

[6.1. Esquema 11](#_Toc25)

[7. Desarrollo empresarial 11](#_Toc26)

[7.1. Actividad 1 11](#_Toc27)

[7.1.1. Quién eres como empresario 11](#_Toc28)

[7.1.2. Curriculum vitae 14](#_Toc29)

[7.2. Actividad 2 16](#_Toc30)

[7.2.1. Idea de negocio 16](#_Toc31)

[7.2.2. Propuesta de valor 16](#_Toc32)

[7.3. Actividad 3 16](#_Toc33)

[7.3.1. Macroentorno 16](#_Toc34)

[7.3.2. Microentorno 17](#_Toc35)

[7.3.3. Análisis DAFO 18](#_Toc36)

[7.3.4. Estrategia CAME 19](#_Toc37)

[7.4. Actividad 4 20](#_Toc38)

[7.4.1. Logotipo 20](#_Toc39)

[7.4.2. Localización 20](#_Toc40)

[7.4.3. Misión 21](#_Toc41)

[7.4.4. Visión 21](#_Toc42)

[7.4.5. Valores 21](#_Toc43)

[7.4.6. Responsabilidad Social Corporativa 21](#_Toc44)

[7.5. Actividad 5 21](#_Toc45)

[7.5.1. Descripción del producto 22](#_Toc46)

[7.6. Actividad 6 22](#_Toc47)

[7.6.1. Organigrama de la empresa 22](#_Toc48)

[7.6.2. Profesiograma 23](#_Toc49)

[7.6.3. Tabla de coste de personal 24](#_Toc50)

[7.7. Actividad 7 24](#_Toc51)

[7.7.1. Tareas para crear el producto 24](#_Toc52)

[7.7.2. Tareas para mantener el producto 25](#_Toc53)

[7.7.3. Material y herramientas 25](#_Toc54)

[7.7.4. Características del proveedor idóneo 25](#_Toc55)

[7.7.5. Costes fijos y variables 26](#_Toc56)

[7.7.6. Precio del producto 26](#_Toc57)

[7.8. Actividad 8 26](#_Toc58)

[7.8.1. Plan de inversiones y gastos 26](#_Toc59)

[7.8.2. Plan de financiación 27](#_Toc60)

[7.9. Actividad 9 28](#_Toc61)

[7.9.1. Forma jurídica 28](#_Toc62)

[7.9.2. Trámites de constitución 29](#_Toc63)

[7.10. Actividad 11 29](#_Toc64)

[7.10.1. Plan de tesorería 29](#_Toc65)

[7.10.2. Cuenta de perdidas y ganancias 30](#_Toc66)

[7.10.3. Balance previsional de situación 31](#_Toc67)

[7.10.4. Ratios 32](#_Toc68)

[7.11. Actividad 12 33](#_Toc69)

[7.11.1. Impuestos a los que está sujeto mi negocio 33](#_Toc70)

[7.11.2. Documento que utilizaría mi empresa 34](#_Toc71)

[8. Bibliografía y webgrafía 34](#_Toc72)

[9. Repositorio de Github 35](#_Toc73)

# 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. El equipo de soporte trabaja en la solución, documentando cada paso y manteniendo al empleado informado sobre el progreso.

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.

# 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, la prioridad y la categoría a la que pertenece la incidencia.
  + 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.
  + Las categorías ayudan a organizar y filtrar las incidencias. Algunas categorías comunes pueden incluir “Hardware”, “Software”, “Red” o “Infraestructura”.
* 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.

# 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, la prioridad y la categoría a la que pertenece.
  + Las incidencias se asignarán automáticamente a los técnicos de la empresa u organización para su resolución.
* 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.
* Notificaciones por correo:
  + La aplicación enviará notificaciones por correo electrónico en tres momentos clave:
    - Creación de una incidencia: Cuando un usuario registra una nueva incidencia, se enviará una notificación al equipo de soporte.
    - Asignación de una incidencia: Cuando un técnico recibe una incidencia, se notificará al usuario que la reportó.
    - Resolución de una incidencia: Una vez que se soluciona una incidencia, se enviará una notificación al usuario original.
  + Los usuarios podrán personalizar estas notificaciones o desactivarlas según sus preferencias.

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | Semana 5 | Semana 6 | Semana 7 | Semana 8 | Semana 9 | Semana 10 |
| Prototipos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Interfaz móvil |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Interfaz escritorio |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lógica móvil |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lógica escritorio |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Pruebas |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Documen-tación |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Casos de uso

## CU01 Iniciar sesión

## CU02 Registrar usuario

## CU03 Crear incidencia

## CU04 Buscar incidencias

## CU05 Filtrar incidencias

## CU06 Modificar incidencias

## CU07 Buscar usuarios

## CU08 Filtrar usuarios

## CU09 Modificar usuarios

## CU10 Cambiar idioma

## CU11 Cambiar tema

## CU12 Gestionar envío de notificaciones por email

# Prototipado

## Android

### Vista1

### Vista2

## Windows

### Vista1

### Vista2

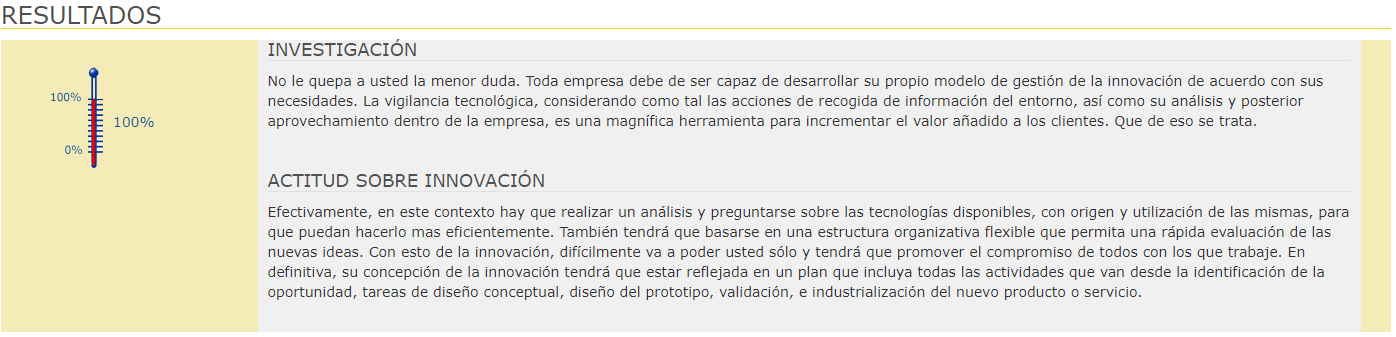
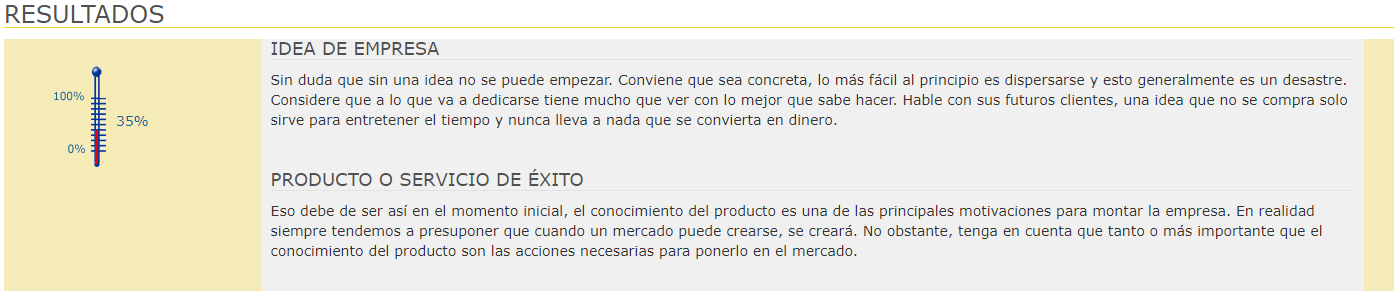
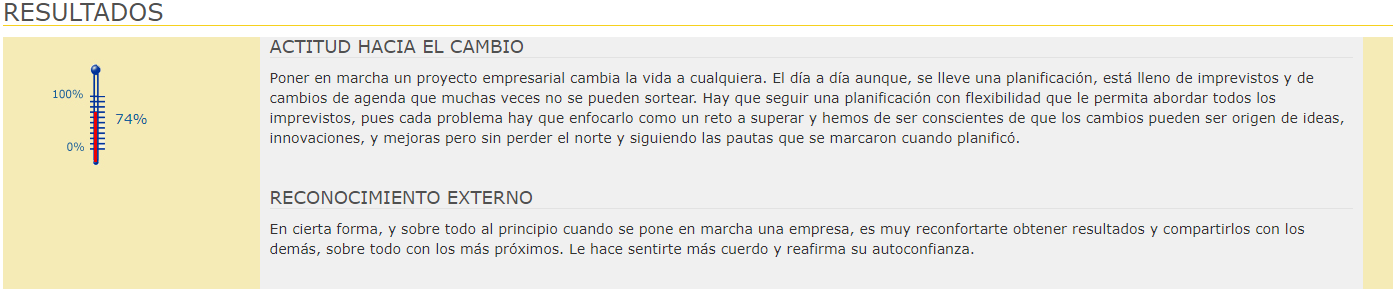
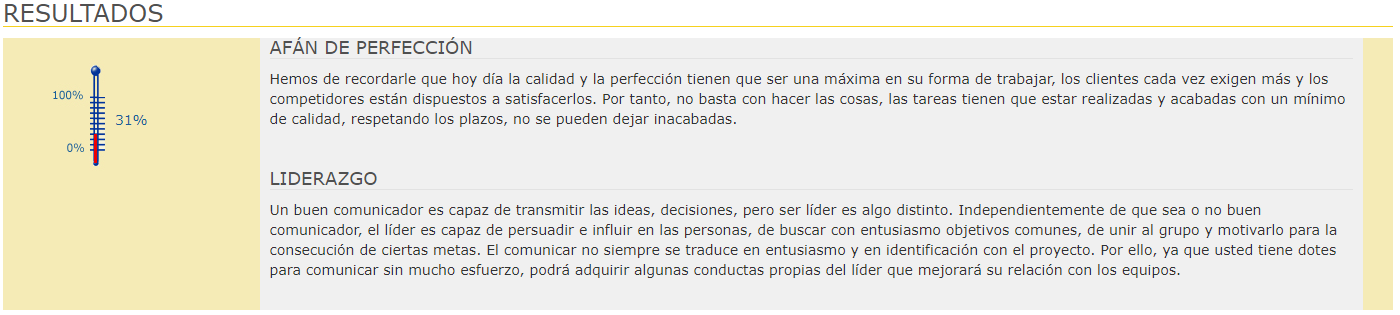
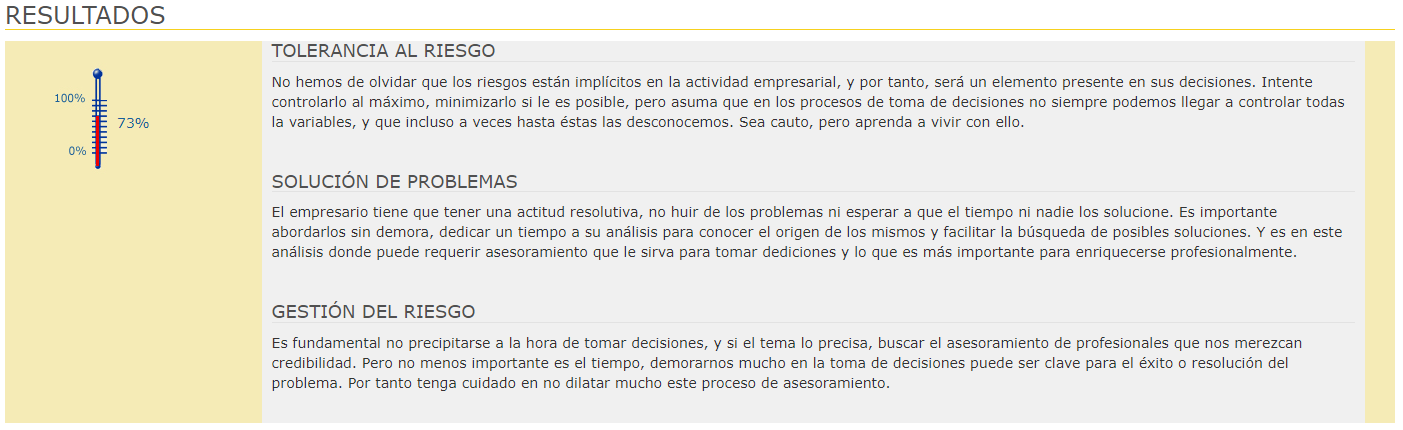
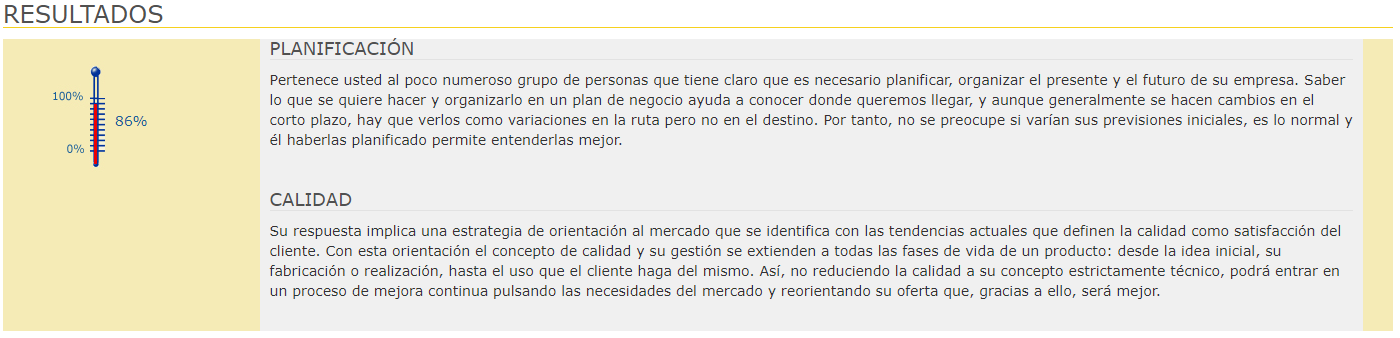
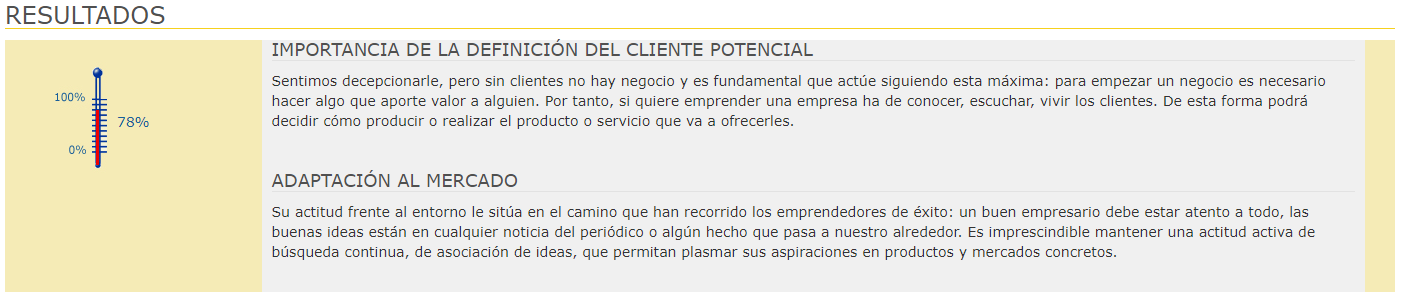
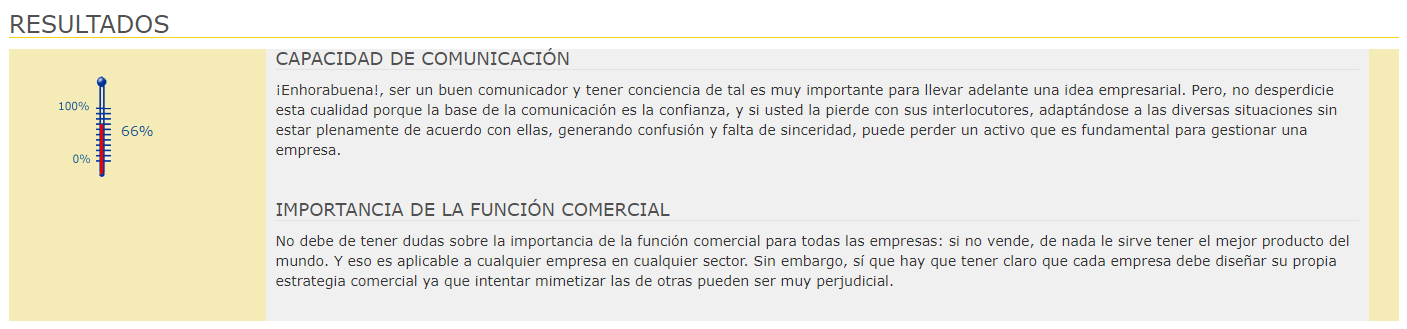
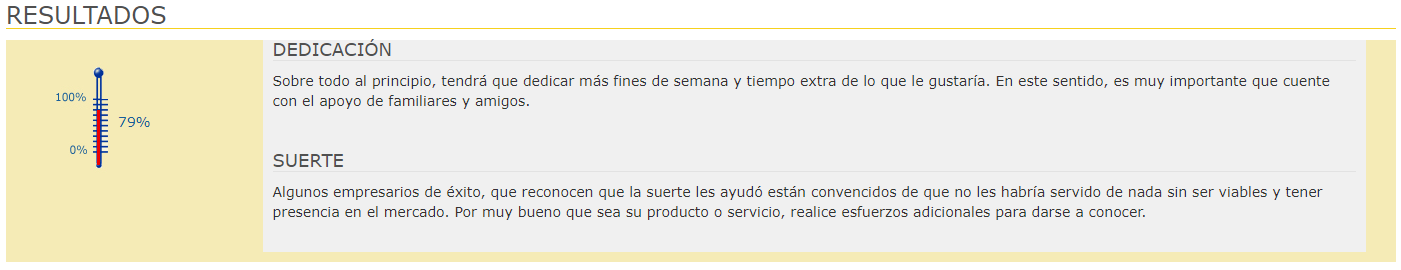
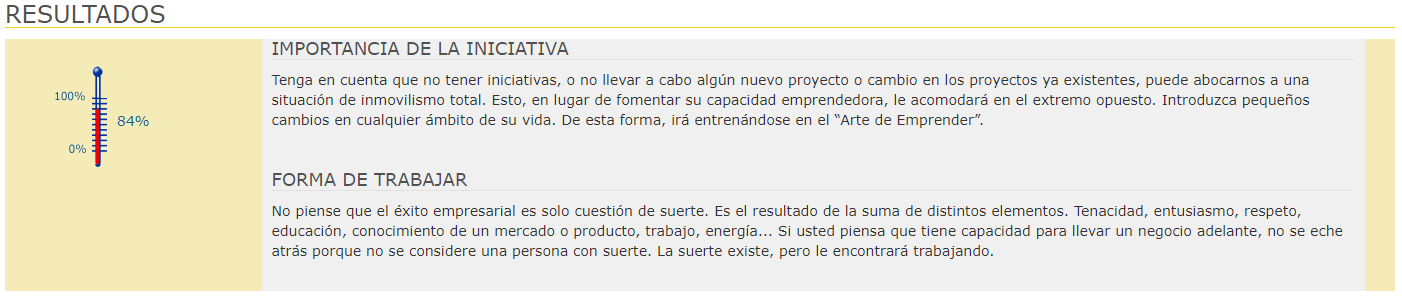
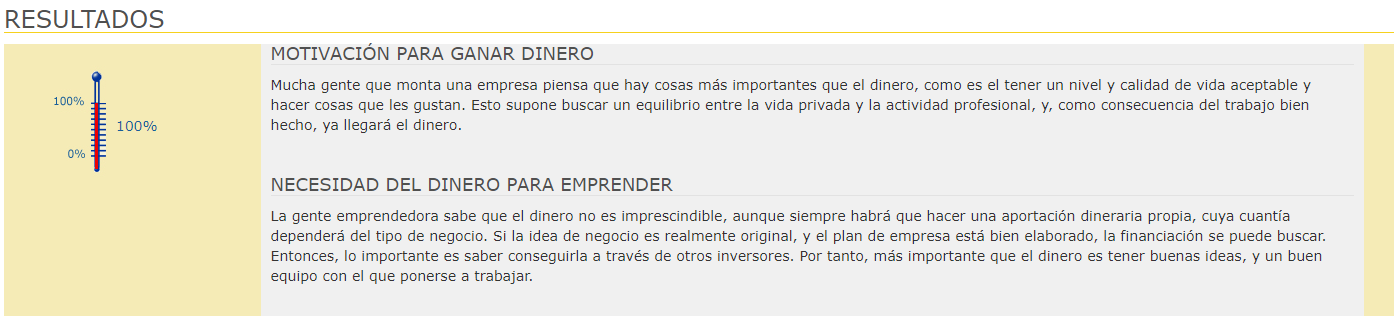
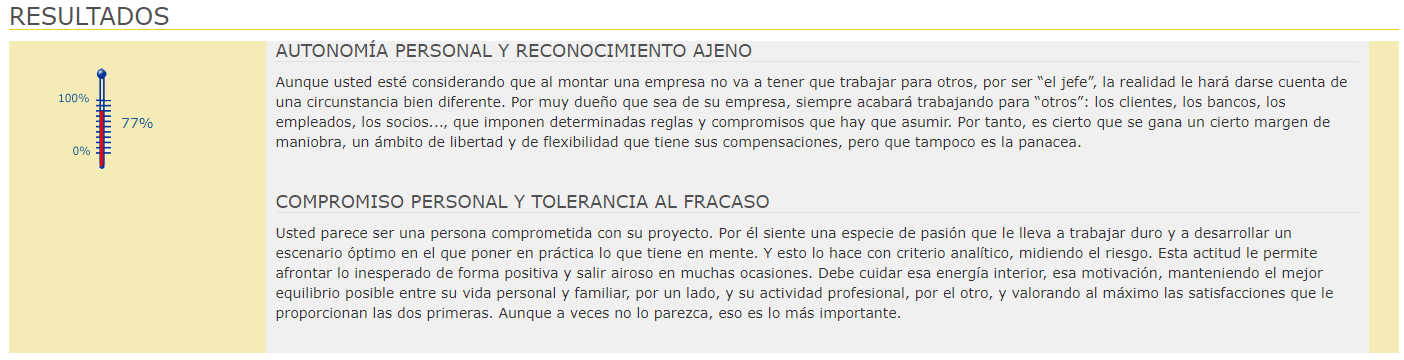
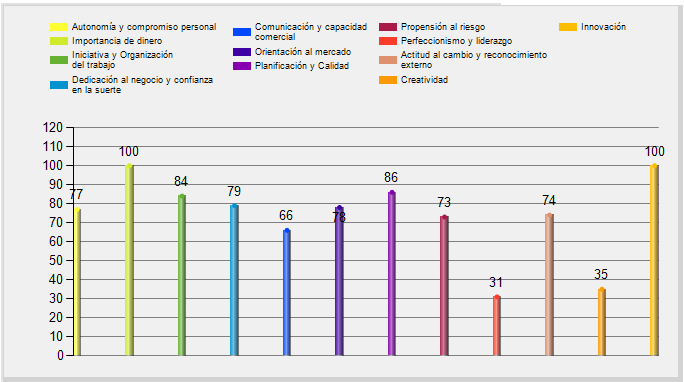
# Diseño BBDD

## Esquema

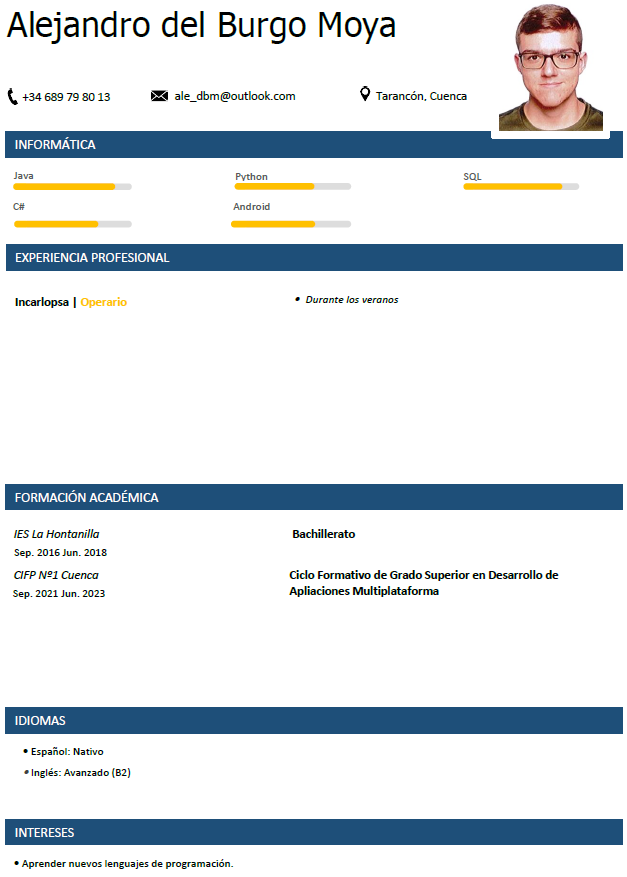
# Desarrollo empresarial

## Actividad 1

### Quién eres como empresario



### Curriculum vitae



## Actividad 2

### Idea de negocio

Mi empresa se dedicará al desarrollo de videojuegos.

### Propuesta de valor

La empresa creará videojuegos con experiencias únicas e innovadoras.

## Actividad 3

### 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.

### Microentorno

* **Cliente**

Los videojuegos son populares entre personas de todas las edades, pero el grupo de edad que más juega a videojuegos en España con 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.

### Análisis DAFO

* **Debilidades**

Falta de experiencia

Ausencia de capital

Plantilla poco cualificada

* **Amenazas**

Alta competencia

Cambios en las tendencias

Cambios en las tecnologías

* **Fortalezas**

Conocimiento del sector

Capacidad para innovar

* **Oportunidades**

Mercado con posibilidades de crecer

Aumento de la demanda

### 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.

## Actividad 4

### Logotipo



### 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.

### Misión

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

### Visión

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

### Valores

Respeto entre los empleados y hacia la empresa.

Honestidad de los empleados hacia los clientes, proveedores y otro miembros de la empresa.

Responsabilidad con las acciones y decisiones tomadas.

### Responsabilidad Social Corporativa

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

## Actividad 5

### 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**

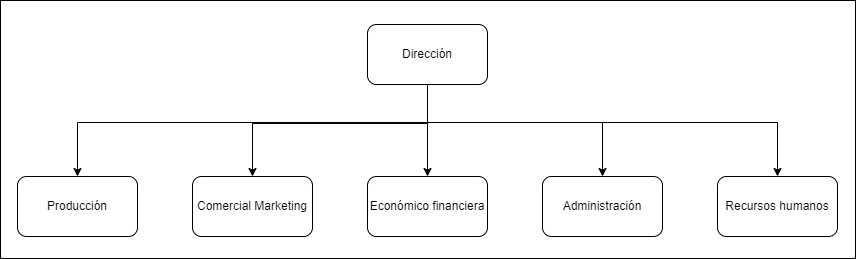
Un juego desarrollado por pocas personas en relativamente poco tiempo se percibe como un juego que debe ser barato, además este tipo de juegos no suelen tener precios muy elevados (incluso optando por ser freemium).

* **Acciones promocionales**

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

## Actividad 6

### Organigrama de la empresa



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

El empleado haría la función de producción.

### 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 |

### 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 € |

## Actividad 7

### 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).

### 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.

### 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

### 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.

### 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.

### 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.

## Actividad 8

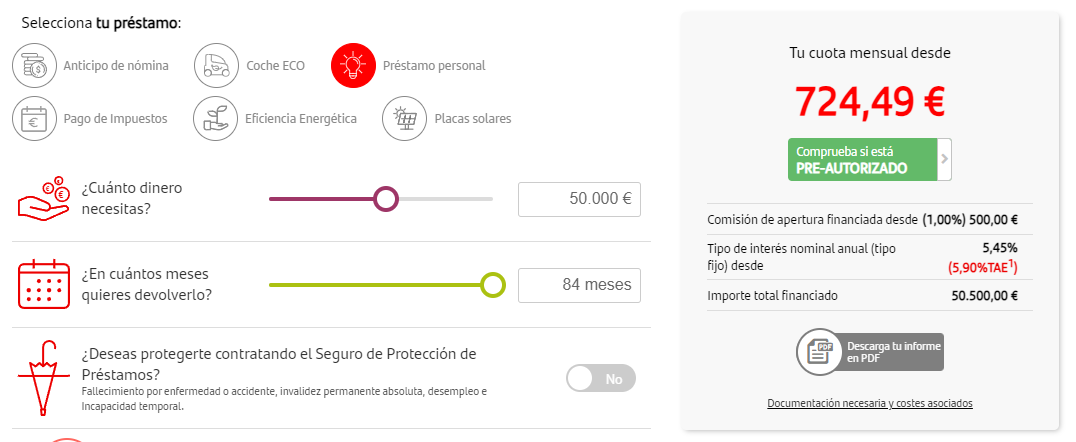
### Plan de inversiones y gastos

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 € |

### 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.



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 € |  |  |

## Actividad 9

### 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.

### 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 |

## Actividad 11

### Plan de tesorería

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Plan de tesorería | | | | | | | | | | | | | | |
| Año 2024 | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | 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 | 0,00 € | 0,00 € | 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 | 0,00 € | 0,00 € | 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 € | 100,00% |
| 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 € | 10,63% |
| 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 € | 46,25% |
| 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 € | 14,75% |
| 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 € | 2,43% |
| 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 € | 0,91% |
| 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 € | 3,04% |
| 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 € | 22,00% |
| 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 € |  |  |

### Cuenta de perdidas y ganancias

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pérdidas y ganancias | | | |
| Gastos |  | Ingesos |  |
| Nóminas | 1.523,12 € | Ventas | 5.000,00 € |
| 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 € |
| Ordenador | 2.300,00 € | 26,00% | 598,00 € |
| Programas informáticos | 170,00 € | 26,00% | 44,20 € |
| Total |  |  | 692,20 € |

### Balance previsional de situación

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Balance previsional de situación | | | | | | | |
| ACTIVO | | | PATRIMONIO NETO | | PASIVO | | |
| NO CORRIENTE | Mobiliario | 500,00 € | CAPITAL | 0,00 € | NO CORRIENTE | Préstamo del banco | 724,49 € |
|  | Ordenadores | 2.300,00 € | BENEFICIO | 1.000,00 € | CORRIENTE | Proveedores | 170,00 € |
| CORRIENTE | Clientes | 3.500,00 € |  |  |  |  |  |
| Total activo |  | 6.300,00 € | Total patrimonio | 1.000,00 € | Total pasivo |  | 894,49 € |
| Balance |  | 4.405,51 € |  |  |  |  |  |

### Ratios

* **Fondo de maniobra**
* **Ratio de tesorería**

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

* **Ratio de liquidez**

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

* **Ratio de garantía**

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**

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

* **Ratio de rentabilidad financiera**

Mide el rendimiento que los propietarios reciben de su inversión.

## Actividad 12

### 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

### Documento que utilizaría mi empresa

* **Factura**



# 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/>

# Repositorio de Github

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