

## MEMORIA ESCRITA DEL PROYECTO

CFGM Sistemas Microinformáticos y Redes

# **Proyecto *Síntesis***

***Empresa de Venta Y Mantenimiento***

***De Equipos Informáticos***

***HardSoft & CompuNet***

**Autor:** José Contreras Lozano

**Tutor:** Armando Cea

**Fecha de entrega:** falta poner día de entrega/12/2024

**Convocatoria:** 1º Semestre – 24/25

**Documentos del proyecto:**

[https://drive.google.com/drive/folders/1LChLQE7eVYrHdd02xKtJZyPQ\\_-CpEjI1?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1LChLQE7eVYrHdd02xKtJZyPQ_-CpEjI1?usp=drive_link)

## Índice de contenidos

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
1.1. Motivación .....	3
1.2. Abstract .....	4
1.3. Objetivos propuestos (generales y específicos) .....	4
<b>2. TECNOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN EL PROYECTO. ....</b>	<b>9</b>
<b>3. ESTIMACIÓN DE RECURSOS Y PLANIFICACIÓN .....</b>	<b>9</b>
3.1. Planificación estimada y Planificación real .....	9
3.2. Contexto laboral .....	9
<b>4. DESARROLLO DE LA SÍNTESIS.....</b>	<b>9</b>
<b>5. CONCLUSIONES .....</b>	<b>31</b>
5.1. Objetivos alcanzados .....	31
5.2. Conclusiones del trabajo .....	31
5.3. Vías futuras.....	31
<b>6. GLOSARIO .....</b>	<b>31</b>
<b>7. BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA .....</b>	<b>31</b>

# 1. Introducción

## Resumen del proyecto:

Empresa de ...” **HardSoft & CompuNet**” Principalmente:

**1) Venta y Mantenimiento de Equipos Informáticos para:**

- a) “particulares”.
- b) “Pymes”
- c) y “centros formativos”

**2) Así como el SOPORTE:**

a) **Mantenimiento in situ**

Y b) **Mantenimiento On-Line** de nuestros Equipos Informáticos destinados al cliente.

**3) Servicio de Instalación y Mantenimiento de una Red Local**

También esta empresa lo ofrecerá.

### 1.1. Motivación

Elegí esta temática porque recuerdo a la empresa de Equipos Informáticos DELL que tuvo una rápida expansión exponencial (años 90) gracias a la implantación de Windows como S.O. en PCs compatibles EN Sitios Públicos como:

- a) Inem.
- b) Institutos de Educación secundaria.
- c) universidades.
- e) Centros de salud.

## 1.2. Abstract

Resumen de 200 palabras en inglés remarcando los puntos más importantes de la síntesis

## 1.3. Objetivos propuestos (generales y específicos)

Explicación detallada del enunciado del proyecto y lo que se pretende conseguir con la consecución de este.

### A) Objetivos Generales - Índice

Creación de una pequeña Pyme

- Venta de Equipos Informáticos a particulares.
- Mantenimiento Software-Hardware de los mismos.
- Instalación de una pequeña Red Local si lo precisa el cliente.

### B) Objetivos Específicos:

- 1) Los objetivos específicos es ofrecer en VENTA atractivos Equipos Informáticos ya pre-configurados tanto en Hardware como en Software a imagen de la Antigua "DELL".
- 2) Tener amplia presencia en las Redes Sociales e invertir lo menos posible en publicidad, porque lo que nos interesa es darnos a conocer a través de las Redes Sociales... Principalmente desde nuestro canal de YouTube.
- 3) Ofrecer un Servicio de Mantenimiento de nuestros Equipos Informáticos. Porque sabemos todo sobre los distintos fabricantes y Configuraciones Hardware. Así como INSTALACIÓN o re-instalación de distintos Sistemas Operativos.
- 4) Y por supuesto... TENER GANANCIAS ECONÓMICAS para crecer la Empresa.

## A) Objetivos Generales - Desarrollo

1) **CREACIÓN** de una sencilla PYME con página web destinada a:

1.1. La **venta** de equipos informáticos ya pre-configurados si son ordenadores de sobremesa y portátiles, ya que nuestros Equipos Informáticos estarán destinados a:

1.1.1. Pymes

1.1.2. y Centros públicos.

1.1.3. Centros Privados de enseñanza.

2) Otro objetivo es que desde nuestra Página Web, los usuarios puedan.

a) **HACER COMPRAS** de nuestros Equipos Informáticos:

a1) Ordenadores de Sobremesa configurados o a medida.

a2) Ordenadores Portátiles.

a3) Equipos de Red y cableado.

3) Que el cliente pueda solicitar un Mantenimiento mediante:

a. un solo pago si lo precisa o

b. una Suscripción anual de Mantenimiento Informático a un precio competitivo mediante suscripción ya sea que precise el "Mantenimiento o NO lo precise".

4) Instalación de una sencilla Red Local Informática para entornos de PYME o Centros Educativos (Máximo 8 ordenadores)

## **No SERÁN OBJETIVOS:**

**X** *Formación en Tecnologías Hardware.*

**X** *Formación en Manejo e instalación de los distintos Sistemas Operativos. Ya sean de Sistemas - Operativos Monopuesto - como - Sistemas Operativos en Red - .*

**X** *Creación de Páginas Web.*

# REGLA SMART

---

¿Qué es la regla SMART?

Por sus siglas en inglés, SMART se compone de cinco adjetivos que darán forma a los objetivos que te plantees. Específico (specific), Medible (measurable), Alcanzable (achievable), Realista (realistic) y limitado en el Tiempo (time-bound)

## 1\_(SMART) ESPECÍFICO:

---

Incrementar las ventas de Equipos Informáticos. Especialmente para particulares. Principalmente orientado a alumnos de Primaria. ESO y Universidad que NO utilicen los ordenadores para jugar y sí para estudiar.

Para ello utilizaremos campaña en:

- YouTube.
- Redes Sociales (Instagram) (Facebook)
- Google Ads.

Haremos un seguimiento SEMANAL de las ventas y utilizaremos un programa de contabilidad.

## 2\_(SMART) MEDIBLE:

---

Haremos un seguimiento SEMANAL de las ventas.

utilizaremos un programa de contabilidad y encuestas de satisfacción de los clientes.

---

## 3\_(SMART) ALCANZABLE:

Tenemos un Capital Inicial de 8000 Euros.  
Contrataremos los Servicios de una Gestoría para realizar el contrato de trabajo

También tenemos que PAGAR el Servicio de la tienda Virtual. Una cuota MENSUAL para empezar.

---

## 4\_(SMART) REALISTA:

Necesitaremos incrementar las ventas mes a mes...  
Para poder tener beneficios económicos.

Realizar el pago de impuestos. Y pagar las 2 nóminas a los trabajadores. En caso contrario daremos de baja la empresa.

---

Objetivo **Cualitativo**: Darse a conocer "bombardeando" YouTube de canales y en las Redes Sociales, a través de una Red de afiliados.

Objetivo **Cuantitativo**: Basado en aumento de Clientes y o Ventas.



## 2. Tecnologías y herramientas utilizadas en el proyecto.

- Paquete Office (Word y PowerPoint para el proyecto)
- Adobe CS4.
- OBS para el video.
- Solución de Sitio Web COMERCIAL para la Venta On – Line.
- Herramientas para crear mapas de red.

## 3. Estimación de recursos y planificación

### 3.1. Planificación estimada y Planificación real

*Poner aquí Diagrama de Gantt*

*Poner aquí Diagrama de Gan*

Para la planificación del proyecto, el alumno debe explicar tanto la estimación de la síntesis como el tiempo real dedicado. Los diagramas de Gantt es un recurso donde el alumno puede apoyarse.

### 3.2. Contexto laboral

Indicar la forma más adecuada para realizar la implementación del proyecto en un entorno laboral real. Con los **RECURSOS HUMANOS** necesarios para la implantación real del proyecto.

## 4. Desarrollo de la síntesis.

En tal apartado es donde explicamos detalladamente la realización del proyecto, centrándonos en las partes más relevantes y que hace especial dicho proyecto.

**A) SISTEMAS OPERATIVOS A INSTALAR SI EL CLIENTE LO NECESITA:**

→ **Sistemas Windows**..... (Monopuesto) / (Multipuesto)

---

→ **Sistemas Linux**..... (Monopuesto) / (Multipuesto)

---

### → **Sistemas Windows (Monopuesto)**

- **Windows 11 Pro.**
  - **Windows 11 Pro Education.**
  - **Windows 11 Pro for Workstations.**
  - **Windows 11 Enterprise.**
- 

### → **Sistemas Windows (Multipuesto)**

- **Windows Web Server 2008 R2**
  - **Windows Server 2008 R2 Standard Edition**
  - **Windows Server 2008 R2 Enterprise Edition**
- 

### → **Sistemas Linux (Monopuesto)**

- Debian / Ubuntu / Red Hat / SUSE
- 

### → **Sistemas Linux (Multipuesto)**

<https://www.sysadminok.es/blog/sistemas/distribuciones-linux-para-servidores-2023/>

- Ubuntu Server / Debian / CentOS / AlmaLinux / Cloud Linux / Rocky Linux / Fedora Server  
Red Hat / Enterprise Linux (RHEL) / Clear OS / Oracle Linux / Slackware Linux / Arch Linux / SUSE Linux  
Enterprise Server / Mageia

## **B) SOFTWARE GESTIÓN EMPRESA**

### **1) CONTA-SIMPLE - Facturación Comercial**

Para llevar la CONTABILIDAD DE LA EMPRESA utilizaremos el siguiente programa de pago.  
Programa para autónomos y pyme - Cegid Contasimple

<https://www.contasimple.com>

- Digitaliza tu pequeño negocio fácilmente con Cegid Contasimple. Fácil, rápido, económico.
- Facturación
- Presupuestos
- Contabilidad
- Impuestos

---

## c) **HARDWARE:**

<https://www.pccomponentes.com/>

### **C1) Ordenador de sobremesa:**

- **HP M01-F3005ns** **AMD Ryzen 5 5600G**/16GB/512GB SSD.....**428€**
- **PcCom Work** **Intel Core i7-12700** / 32GB / 1TB SSD.....**699€**
- **PcCom Ready** **AMD Ryzen 7 5800X** / 32GB / 1TB SSD / RTX 4060 Ti..... **1199€**

### **C2) Ordenador portátil:**

- **ASUS VivoBook 15** **F1504VA-NJ767W** Intel Core i5-1335U/16GB/512GB SSD/15.6".....**599€**
- **Alurin Go Start** **Intel Celeron N4020**/8GB/256GB SSD/15.6.....**239€**
- **PcCom Revolt 4060** **Intel Core Ultra 7155H**/32GB/1TB SSD/RTX 4060/16".....**1349€**

Elegí estas tecnologías porque es una amplia variedad que sirve para cubrir las necesidades de cada tipo de cliente. Desde el más básico y económico hasta el más completo y costoso.

Sistemas Operativos variados. Hardware variado y Software de diseño de red y de Gestión empresarial son imprescindibles para realizar este proyecto de PYME

## *Aplicación de las asignaturas al proyecto*

Es esencial que los estudiantes muestren una comprensión profunda de la teoría y demuestren una capacidad práctica para integrarla en el desarrollo de su proyecto final. Lo que se pretende en este apartado es que se expliquen los conceptos fundamentales de cada asignatura que se van a tener en cuenta en el proyecto y como se aplicaran, pudiendo dar ejemplos concretos y que además se justifique

por qué la aplicación de estos conceptos es relevante y cómo contribuirá al éxito del proyecto, no se trata de resumir las asignaturas, sino de que ver como aplicas ciertos conceptos de cada una al proyecto.

Su respuesta

**SMIR\_M01 - MP1: Montaje y mantenimiento de equipos**

**SMIR\_M02 - MP2: Sistemas Operativos Monopuesto.**

**SMIR\_M04 - MP4: Sistemas Operativos en Red.**

**SMIR\_M05 - MP5: Sistemas Operativos en Red.**

**SMIR\_M06 - MP6: Seguridad Informática.**

**SMIR\_M07 - MP7: Servicios de Red.**

**SMYR\_M09 - MP9: Formación y Orientación Laboral**

**SMyR\_M10 - MP10: Empresa e Iniciativa Emprendedora**

- **Desarrollo 1) Instalación de los Equipos Informáticos.**

**Montaje y Mantenimiento de estos Equipos Informáticos-**

- **SMIR\_M01 - MP1:** Montaje y mantenimiento de equipos

---

- **Desarrollo 2) Instalación de Sistemas Operativos en dispositivos,**

**Ver el rendimiento del sistema operativo**

**SMIR\_M02 – MP2:** Sistemas Operativos Monopuesto

---

- **Desarrollo 3) > Instalación y mantenimiento de sistemas operativos en red.**

**SMIR\_M04 – MP4:** Sistemas Operativos en Re

---

- **Desarrollo 5) > Instalación y mantenimiento de redes locales.**

**SMIR\_M05 – MP5:** Sistemas Operativos en Red.

Elección del cableado de red adecuado: Ethernet o Fibra Optica.

Elección del Sistema Operativo en Red: Windows Server o Linux Ubuntu Server.

• **Desarrollo 6)** > **Implantación de medidas de seguridad. Tipos de seguridad. Protección de software.**

**SMIR\_M06 – MP6: Seguridad Informática.**

1. **Controles de acceso a los datos más estrictos**
2. **Realizar copias de seguridad**
3. **Utilizar contraseñas seguras**
4. **Proteger el correo electrónico.**
5. **Contratar un software integral de seguridad.**
6. **Utilizar software DLP.**
7. **Trabajar en la nube.**
8. **Involucrar a toda la empresa en la seguridad.**
9. **Monitorización continua y respuesta inmediata**

• **Desarrollo 7)** > **Infraestructura de red para conectar equipos de la red local a un servidor.**

**SMIR\_M07 – MP7: Servicios de Red.**

Compuesta por Hardware de Red:

**Router** – **Switch** – **FireWall** – **Cables de Red**

## ¿Qué tipos de cables de red existen?

- Cable FTP (par trenzado frustrado o pantalla global):
- Cable UTP (par trenzado sin blindaje):
- Cable de fibra óptica:
- Cable coaxial

### • Desarrollo 9) > Planificación de riesgos laborales, contratos o derechos de los empleados.

**SMYR\_M09 – MP9: Formación y Orientación Laboral**  
(Elección de la Forma Jurídica de la PYME) – Contrato

### • Desarrollo 10)

**SMYR\_M10 – MP10: Empresa e Iniciativa Emprendedora**

Antes de nada recordar lo que es la:

## 1.1. INICIATIVA EMPRENDEDORA.

### 1.1. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

### 1.2. FACTORES CLAVES DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO – (De los EMPRENDEDORES)

**CREATIVIDAD – INICIATIVA – INNOVACIÓN**

**ATUOESTIMA SUPERACIÓN – CONOCIMIENTOS PROF. – NECESIDAD**

**TENACIDAD Y CONSTANCIA DEL RIESGO – RESPONSABILIDAD – ASUNCIÓN**

# HABILIDADES

## (Capacidades a Nivel Social)

---

**LIDERAZGO** – **ESPÍRITU DE EQUIPO** – **SOLIDARIDAD**

**CAPACIDADES DE COMUNICACIÓN**

---



• **Desarrollo 1) Instalación de los Equipos Informáticos.**

**Montaje y Mantenimiento de estos Equipos Informáticos-**

- **SMIR\_M01 - MP1: Montaje y mantenimiento de equipos**

---

Ofrecemos:

---

- a) 3 Equipos Informáticos de Sobremesa.
- b) y otros 3 ordenadores Portátiles (6 configuraciones distintas en total)
- c) Posibilidad de Montar un Equipo a medida si el cliente lo desea.

• **Desarrollo 2) Instalación de Sistemas Operativos en dispositivos,**

**Ver el rendimiento del sistema operativo**

**SMIR\_M02 – MP2: Sistemas Operativos Monopuesto**

---

**Ofrecemos variedad de Sistemas Operativos. Con arranque dual si el cliente lo precisa.**

---

- a) Sistemas Windows.
  - b) Sistemas Linux
- y c) Sistemas Android

---

- **Desarrollo 3) > Instalación y mantenimiento de sistemas operativos en red.**

---

**SMIR\_M04 – MP4: Sistemas Operativos en Red.**

Podemos configurar el Sistema Operativo en Red cuando instalemos la Red Local

Windows Server. Linux Ubuntu... Ya sea con arranque Dual o Virtualizado con VM Ware.

---

- **Desarrollo 5) > Instalación y mantenimiento de redes locales.**

---

**SMIR\_M05 – MP5: Sistemas Operativos en Red.**

Elección del cableado de red adecuado: Ethernet o Fibra Optica.

Elección del Sistema Operativo en Red: Windows Server o Linux Ubuntu Server.

## • Desarrollo 6) > Implantación de medidas de seguridad. Tipos de seguridad. Protección de software.

---

### SMIR\_M06 – MP6: Seguridad Informática.

#### 1. Controles de acceso a los datos más estrictos

¿Cómo proteger la información de una empresa? Una de las principales medidas de seguridad es limitar el acceso a la información. Cuantas menos personas accedan a una información, menor será el riesgo de comprometerla. Por lo tanto, es necesario implantar en nuestra empresa un sistema que impida dar acceso a datos innecesarios, a un usuario, cliente, etc.

#### 2. Realizar copias de seguridad

Poseer un sistema de copias de seguridad periódico permite que la empresa garantice que puede recuperar los datos ante una incidencia de carácter catastrófico, impidiendo la pérdida de los mismos y permitiendo la recuperación de la normalidad en el trabajo en apenas unos minutos.

#### 3. Utilizar contraseñas seguras

El acceso a las distintas plataformas que utiliza la empresa (correo electrónico, servidor de copias de seguridad NAS, etc.) debe realizarse utilizando claves de seguridad (contraseñas) seguras, que impidan que puedan ser fácilmente descubiertas por piratas informáticos.

#### 4. Proteger el correo electrónico.

#### 5. Contratar un software integral de seguridad.

#### 6. Utilizar software DLP.

Existen programas de prevención de pérdidas de datos (DLP) que pueden ser implementados como medida de seguridad en nuestra empresa para supervisar que ningún usuario esté copiando o compartiendo información o datos que no deberían.

#### 7. Trabajar en la nube.

#### 8. Involucrar a toda la empresa en la seguridad.

#### 9. Monitorización continua y respuesta inmediata

## • Desarrollo 7) >Infraestructura de red para conectar equipos de la red local a un servidor.

### SMIR\_M07 – MP7: Servicios de Red.

Compuesta por Hardware de Red:

Router – Switch – FireWall – Cables de Red

---

• **Router**: O Enrutador. Un router es un dispositivo que proporciona Wi-Fi y que generalmente está conectado a un módem. Envía información desde Internet a los dispositivos personales, como computadoras, teléfonos o tablets. Los dispositivos conectados a Internet de tu casa conforman la red de área local (LAN).

---

• **Switch**: Switch Un switch o conmutador es un dispositivo de interconexión utilizado para conectar equipos en red formando lo que se conoce como una red de área local (LAN) y cuyas especificaciones técnicas siguen el estándar conocido como Ethernet (o técnicamente IEEE 802.3).

La función básica de un switch es la de unir o conectar dispositivos en red. Es importante tener claro que un switch NO proporciona por si solo conectividad con otras redes, y obviamente, TAMPOCO proporciona conectividad con Internet. Para ello es necesario un router.

---

• **Firewall**: Un firewall es un sistema de seguridad de red de las computadoras que restringe el tráfico de Internet entrante, saliente o dentro de una red privada. Este software o esta unidad de hardware y software dedicados funciona bloqueando o permitiendo los paquetes de datos de forma selectiva.

---

• **Cables de Red**: Hay principalmente dos tipos: Mononodo: Sólo transmite por un modo de luz axial. Se utiliza para grandes distancias (hasta 40 km), es muy vulnerable y delicado. Multinodo: Transmite por miles de modos, se utiliza para distanc

---

## ¿Qué tipos de cables de red existen?

- Cable FTP (par trenzado frustrado o pantalla global):
- Cable UTP (par trenzado sin blindaje):
- Cable de fibra óptica:
- Cable coaxia

• **Desarrollo 9)** > **Planificación de riesgos laborales, contratos o derechos de los empleados.**

**SMYR\_M09 – MP9: Formación y Orientación Laboral**

(Elección de la Forma Jurídica de la PYME) – Contratos

*Planificación de riesgos laborales, contratos o derechos de los empleados.*

> Funciones básicas de la empresa y sus formas organizativas. Misión, Visión y valores.

• **MISIÓN**: **VENTA** de Equipos Informáticos a buen precio.

• **VISIÓN**: Mediante una variedad de componentes informáticos ajustada llegar al máximo número de clientes de manera fácil. Rápida y sencilla. Y además ofreciendo un Mantenimiento por suscripción anual (económica)

• **VALORES**: Ofrecer calidad con el menos coste posible

## • Desarrollo 10)

### SMyR\_M10 – MP10: Empresa e Iniciativa Emprendedora

---

Antes de nada recordar lo que es la:

## 1.2. INICIATIVA EMPRENDEDORA.

La INICIATIVA EMPRENDEDORA es un proceso con el que los individuos materializan en actividades prácticas sus ideas y sus oportunidades de innovación. Este proceso puede ser individual o colectivo.

Tenemos que tener muy presente que este proceso de INICIATIVA EMPRENDEDORA debe darse en un determinado:

- Contexto social.
- Contexto cultural.
- Contexto Económico.

Podemos hablar de una actitud motivacional en la que se reconoce una **oportunidad** y esta oportunidad se lleva a la **práctica**

OPORTUNIDAD ->Llevarla a la PRÁCTICA

En el caso de nuestra empresa vendemos una variada selección de equipos Informáticos, ya configurados, con precios ya determinados que sirven de manera muy práctica y económica a posibles clientes:

Recordar que nuestros clientes serán:

- a) Particulares.
- b) Centros Públicos.
- c) Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Nosotros somos personas que tenemos un espíritu de emprendedor. Esto es decir que...estamos constantemente observando el mercado y sus necesidades.

Es decir:

- 1) Tenemos la capacidad de innovar.
- 2) Voluntad de probar a hacer las cosas de modo diferente.

### 1.3. INNOVACIÓN Y DESARROLLO ECONONÓMICO

La innovación es la clave para el desarrollo económico de un país. Es el motor.

*i. Riqueza país*

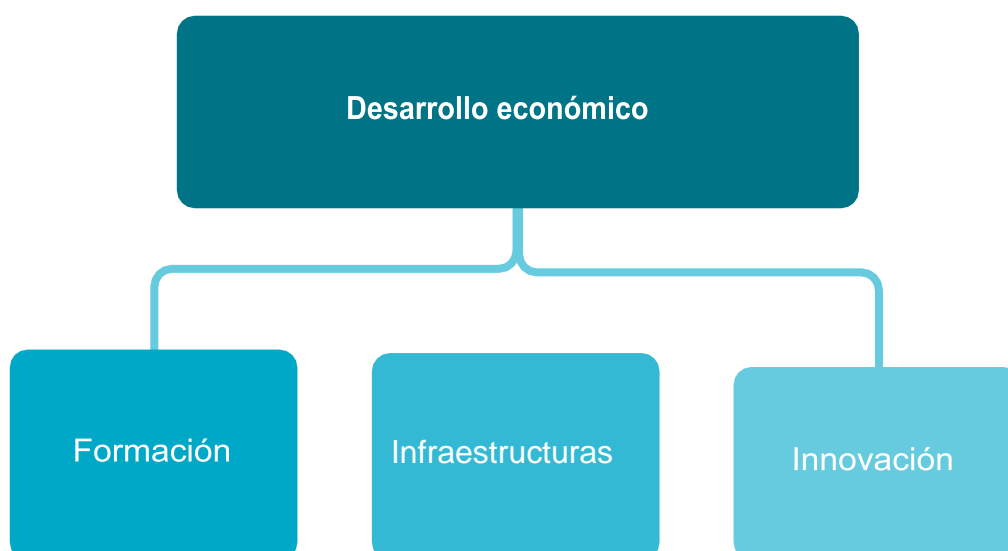
Ahora una buena

**a) Cultura Emprendedora. b) Buena organización social**

Constituye la pirámide de la riqueza de un país.

Otros factores clave:

- 1) Formación de la población.
- 2) Infraestructuras.
- 3) Innovación.



#### 1.4. FACTORES CLAVES DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO – (De los EMPRENDEDORES)

Un emprendedor es aquel individuo que cuenta con un espíritu que lo lleva a tomar la iniciativa con determinación, responsabilidad y asunción de riesgos para lograr alcanzar unos objetivos o metas tanto a nivel personal como profesional.

**CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL EMPRENDEDOR:**

## CAPACIDADES PERSONALES

**CREATIVIDAD** – **INICIATIVA** – **INNOVACIÓN**

**ATUOESTIMA** – **CONOCIMIENTOS PROF.** – **NECESIDAD**  
**SUPERACIÓN**

**TENACIDAD Y CONSTANCIA** – **RESPONSABILIDAD** – **ASUNCIÓN**  
**DEL RIESGO**



- **CREATIVIDAD**: Generar Nuevas Ideas. Asociar conceptos ya conocidos para:
  - Dar respuestas originales a los problemas.
  - Tomar decisiones.
  - Mejorar y concebir productos.

- **INICIATIVA**: Acción, movimiento y actitud que provoca que las ideas se transformen en hechos.

Es poder actuar con decisión con el fin de lograr los objetivos que se han fijado, poniendo a prueba lo establecido.

- **INNOVACIÓN**: La innovación es la capacidad de poner en el mercado un producto que NO existía.

- **AUTOESTIMA**: El emprendedor tiene confianza en si mismo, en sus proyectos y en su capacidad para llevarlos adelante.

- **Conocimientos profesionales**: MUY MUY IMPORTANTE

- Conocer bien a nivel técnico el negocio que se quiere llevar a cabo.
- Saber de GESTIÓN EMPRESARIAL.
- Conocer profundamente el sector y el mercado.

- **Necesidad de Superación**: Sabe donde quiere llegar y que necesita para hacerlo. Lo hará gracias a su entusiasmo, energía vital, y disposición a hacer bien su trabajo.

- **Tenacidad Y constancia**: “Fuerza que impulsa a continuar con empeño y sin desistir en lo que se quiere lograr” Constancia : “Voluntad inquebrantable y continuada”

Por lo que el emprendedor ha de mantenerse firme en las ideas y proyectos, insistir pese a los problemas y contratiempos que surjan.

- **Responsabilidad**: El emprendedor asume las consecuencias de sus hechos, sin buscar excusas o culpabilidades ajenas.

- **Asunción del riesgo**: El emprendedor tiene la capacidad de actuar con firmeza y decisión ante situaciones difíciles e inciertas que comportan un determinado riesgo para el negocio. Antes de decidir o actuar se deben calcular los riesgos y evitar los que son innecesarios.

# HABILIDADES

## (Capacidades a Nivel Social)

**LIDERAZGO – ESPÍRITU DE EQUIPO – SOLIDARIDAD**

**CAPACIDADES DE COMUNICACIÓN**

Los emprendedores también presentan las siguientes capacidades a nivel social, conocidas como habilidades:

- **Liderazgo**: Debe ser capaz de estimular al resto de trabajadores para que se impliquen en alcanzar los objetivos que se han fijado.
- **Espíritu de equipo**: Capacidad de colaborar con los trabajadores, compartir habilidades, conocimientos y experiencia.
- **Solidaridad**: Aceptar las decisiones del resto del equipo de trabajo y hacerse responsable de ellas.
- **Capacidad de comunicación**: Radica en la importancia de informar y relacionarse. Un buen comunicador sabe escuchar de manera activa, es empático y asertivo.

El **TRABAJO EN EQUIPO** se basa en las cinco C

- **Complementariedad,**
- **Coordinación,**
- **Compromiso,**
- **Confianza**
- **Y Comunicación**



## ACTITUD

La Actitud es el temperamento para hacer frente a las diferentes situaciones.

## APTITUD

Es la habilidad natural o talento para adquirir cierto tipo de conocimientos o para desenvolverse adecuadamente en una materia

### 1.5. EL EMPRESARIO. ACTITUDES Y REQUISITOS DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

**A) FUNCIONES DE EL EMPRESARIO.**

**B) REQUISITOS para el bien funcionamiento**

**C) Los RIESGOS**

**E) PLANIFICACION**

Nosotros como emprendedores que somos, y tras una serie de “fracasos” hemos conseguido triunfar con nuestro Negocio.

Este Negocio que funciona, se va haciendo cada vez más mayor; se hace necesario:

- 1) La contratación de más personal.
- 2) La delegación de funciones en otros trabajadores.
- 3) La priorización de la – DIRECCION – de la empresa, que el emprendedor no sepa o no tenga tiempo de realizar / fijar / modificar / evaluar.

Teniendo en cuenta todo lo anterior podemos deducir que llegados a este punto de nuestro

• **Negocio** se ha convertido en -----→ **EMPRESA**

• El Emprendedor se ha convertido en en -----→ **Empresario**

(Por lo general (9 de cada 10 Negocios) **fracasan**

.... Y transcurridos 10 años solo continua activo y con éxito 1 de cada 10 negocios.

## A) FUNCIONES DE EL EMPRESARIO.

(Comprender lo que tiene que hacer el Empresario)

- 
- a) ORGANIZAR Y COMBINAR ----- Los diferentes factores productivos.  
 b) FIJAR OBJETIVOS para la empresa.  
 c) ALCANZAR dichos OBJETIVOS mediante

- 
- La planificación.
  - Dirección.
  - Control.

Actividad  
Empresarial

### ACTITUD

La Actitud es el temperamento para hacer frente a las diferentes situaciones.

### APTITUD

Es la habilidad natural o talento para adquirir cierto tipo de conocimientos o para desenvolverse adecuadamente en una materia

## B) REQUISITOS para el bien funcionamiento de la actividad empresarial.

- 
- a) Una idea válida.  
 b) Un capital inicial.  
 c) Unos conocimientos profesionales y de gestión.

Pero todo esto no es suficiente. Además de todo esto el empresario debe de tener Una serie de cualidades personales o actitudes, parecidas lógicamente a las de una persona emprendedora

### ACTITUDES

La Actitud es el temperamento para hacer frente a las diferentes situaciones.

- Capacidad de asumir riesgos.
- Facilidad de la toma de decisiones.
- Capacidad de asumir responsabilidades.
- Capacidad de innovación y creación.
- Capacidad de adaptación a situaciones nuevas.
- Capacidad de dirección y organizarse.
- Capacidad de prevenir y observar.

- Habilidades sociales.
- Confianza en uno mismo.
- Perseverancia

### APTITUDES

Es la habilidad natural o talento para adquirir cierto tipo de conocimientos o para

- Conocimientos de la gestión empresarial y de la **Organización.**
- Conocimientos generales de la actividad a desarrollar.

## C) Los RIESGOS

Los riesgos son parte intrínseca del empresario.

No puede existir cualquier tipo de actividad empresarial sin la asunción de riesgos.

**RIESGOS:** (Siempre inherentes a la)

- a) Toma de decisiones.
- b) Organización de los recursos.

Hay formas medibles para calcular estos **riesgos**.Evaluando las posibles:

- **Ganancias**
- **Pérdidas.**

Si existen varios escenarios de pérdida o duda ante una decisión el riesgo es mayor.

Por ello siempre estos riesgos requieren de una

## E) PLANIFICACION

- De la Magnitud de estos riesgos.
- Las posibles soluciones de los mismos.

### 1.6. OBJETIVOS PERSONALES Vs. OBJETIVOS EMPRESARIALES: (MISIÓN). (VISIÓN). (VALORES DE LA EMPRESA)

La función de toda empresa es crear un producto o servicio.

Bien sea:

- 1) Compitiendo por un nicho de mercado ya existente.
- 2) Innovando un producto o servicio ya existente o incluso creando uno nuevo.
- 3) Generar un beneficio económico a lo largo del tiempo.

Si el emprendedor solo pensara en sus objetivos personales, sería contraproducente para la empresa. Se deben tener en cuenta tres aspectos importantes:

- 1) **La MISIÓN de la Empresa.**
- 2) **La VISIÓN de la Empresa.**
- 3) **Los VALORES de la Empresa.**

*Funciones básicas de la empresa y sus formas organizativas. Misión, Visión y valores.*

*MISIÓN: VENTA de Equipos Informáticos a buen precio.*

*VISIÓN: Mediante una variedad de componentes informáticos ajustada llegar al máximo número de clientes de manera fácil. Rápida y sencilla. Y además ofreciendo un Mantenimiento por suscripción anual (económica)*

## 5. Conclusiones

---

### a. Objetivos alcanzados

Detallar los **objetivos que finalmente hemos alcanzado** en el proyecto, que no siempre debe de coincidir con los objetivos propuestos. En este caso, explicar las causas por las que no se han logrado.

### b. Conclusiones del trabajo

El alumno debe comentar la opinión del trabajo que ha realizado, tanto las dificultades surgidas en el desarrollo en general.

### c. Vías futuras

Posibles ampliaciones del proyecto, recomendada por el alumno.

---

## 6. Glosario

Catálogo alfabético de las palabras y expresiones de uno o varios textos que son difíciles de comprender, junto con su significado o algún comentario.

---

## 7. Bibliografía / Webgrafía

Listado o referencia bibliográfica a modo de bibliografía de recursos electrónicos, es decir, de enlaces a páginas web, sitios web, blogs o portales de internet.

