Namir Kubba Consuegra – 2ºASIR FP UAX

Imagen en blanco y negro

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

Plan de Empresa: Pronet Systems

Índice de Contenidos

[1. Introducción 2](#_Toc190460652)

[1.1. Datos personales del promotor 2](#_Toc190460653)

[1.2. Datos profesionales del promotor 2](#_Toc190460654)

[2. Definición del par producto/mercado 2](#_Toc190460655)

[3. Estudio de mercado 2](#_Toc190460656)

[3.1. Análisis externo 2](#_Toc190460657)

[Macroentomo 2](#_Toc190460658)

[Microentomo 3](#_Toc190460659)

[3.2. Análisis interno 3](#_Toc190460660)

[3.3. Análisis DAFO 3](#_Toc190460661)

[4. Plan de marketing 4](#_Toc190460662)

[4.1. Producto o servicio 4](#_Toc190460663)

[4.2. El precio 4](#_Toc190460664)

[4.3. La distribución 4](#_Toc190460665)

[4.4. La comunicación 4](#_Toc190460666)

[Publicaciones en redes sociales 4](#_Toc190460667)

[Visitas directas a empresas potenciales 5](#_Toc190460668)

[5. Infraestructuras 5](#_Toc190460669)

[5.1. Local 5](#_Toc190460670)

[5.2. Maquinaria, mobiliario, herramientas 5](#_Toc190460671)

[5.3. Transportes 6](#_Toc190460672)

[6. Organización y recursos humanos 6](#_Toc190460673)

[6.1. Estructura organizativa inicial 6](#_Toc190460674)

[6.2. Perfiles profesionales requeridos 7](#_Toc190460675)

[6.3. Costos salariales y Seguridad Social 7](#_Toc190460676)

[6.4. Selección y formación 7](#_Toc190460677)

[6.5. Plan de crecimiento 7](#_Toc190460678)

[7. Plan económico-financiero 8](#_Toc190460679)

[7.1. Plan de inversiones y gastos 8](#_Toc190460680)

[7.2. Plan de financiación 8](#_Toc190460681)

[7.3. Cuenta de pérdidas y ganancias (Año 1) 9](#_Toc190460682)

[7.4. Previsión de tesorería (Primeros 6 meses) 9](#_Toc190460683)

[7.5. Balance de situación (Año 1) 10](#_Toc190460684)

[8. Seguridad y salud laboral 11](#_Toc190460685)

[9. Forma jurídica y trámites 11](#_Toc190460686)

[9.1. Trámites de constitución 12](#_Toc190460687)

[9.2. Trámites de puesta en marcha 12](#_Toc190460688)

[10. Objetivos personales 12](#_Toc190460689)

[11. Conclusiones y Reflexión crítica sobre el trabajo y las actividades realizadas a lo largo del curso. 13](#_Toc190460690)

# 1. Introducción

## 1.1. Datos personales del promotor

* Namir Kubba Consuegra
* Edad: 23 años.
* D.N.I.: 03943911D
* Dirección: Calle Alejandro Casona.
* +34 615914746.
* Estado civil: Soltero.

## 1.2. Datos profesionales del promotor

Técnico Superior en Administración de Sistemas Informáticos en Red con certificación con AWS de Big Data e Inteligencia Artificial, además de diversos cursos de Coursera sobre metodología AGILE, Introducción al análisis de datos y otro curso de Autoliderazgo y gestión de emociones para avanzar en desafíos complejos.

# 2. Definición del par producto/mercado

Pronet Systems es una empresa especializada en la administración y creación de redes informáticas. Nuestro servicio incluye el diseño, implementación y mantenimiento de infraestructuras de red, con un enfoque en la personalización y adaptabilidad a las necesidades del cliente, ofreciendo además un mantenimiento preventivo con precios competitivos que se ajustan a cada cliente.

Nuestro público objetivo está compuesto principalmente por PYMEs y que necesitan soluciones de red eficientes y escalables. También buscamos trabajar con colegios u otras instituciones que no se hayan modernizado aún y que están buscando una solución personalizada. Pronet Systems opera a nivel regional/nacional, proporcionando servicios tanto de manera presencial como remota según las necesidades de cada cliente.

# 3. Estudio de mercado

## 3.1. Análisis externo

### Macroentomo

El sector de la administración de redes está influenciado por varios factores. A nivel político y jurídico, las leyes de protección de datos y las normativas de ciberseguridad han impulsado la demanda de redes más seguras. En términos económicos, el crecimiento de la digitalización en empresas y la necesidad de infraestructura tecnológica abren muchas oportunidades para Pronet Systems. Por otro lado los cambios socioculturales, como el auge del teletrabajo y la modernización de las instituciones mencionadas anteriormente, también favorecen nuestro mercado. Además, los avances tecnológicos en redes y seguridad informática requieren soluciones innovadoras y adaptables, lo que representa una ventaja competitiva para la empresa.

### Microentomo

Nuestros potenciales clientes que buscamos son PYMES con infraestructuras obsoletas y colegios que buscan modernizar sus sistemas. Los proveedores incluyen distribuidores de hardware como Cisco y HP, que ofrecen programas de apoyo a emprendedores. La competencia directa está representada por empresas locales de redes, que tienen como ventaja el ser unas marcas consolidadas, pero sus en precios rígidos y falta de personalización son una gran debilidad para ellos.

## 3.2. Análisis interno

Pronet Systems tiene un equipo con certificaciones técnicas avanzadas, como AWS en Big Data e Inteligencia Artificial, y formación en metodologías AGILE, lo cual nos permite ofrecer soluciones adaptables y mantenimiento preventivo proactivo. La flexibilidad en modelos de pago y precios un 20% inferiores a la competencia son ventajas clave para atraer clientes en un mercado que presta mucha atención a los costos. Sin embargo, la dependencia inicial de proveedores externos para equipos y la falta de casos de éxito visibles representan desafíos a superar mediante una estrategia de marketing basada en testimonios.

## 3.3. Análisis DAFO

|  |  |
| --- | --- |
| **INTERNO** | **EXTERNO** |
| **Debilidades:**  Al ser una nueva empresa, no tenemos experiencia ni resultados exitosos que enseñar a los clientes, por lo que dependemos de proveedores externos. | **Amenazas:**  Cambios en la economía que afecten a la inversión en infraestructuras de red o la retirada de ayudas el KIT digital. |
| **Fortalezas:**  Certificaciones técnicas avanzadas y formación en AGILE con precios 20% inferiores a la competencia. | **Oportunidades:**  Crecimiento digital, teletrabajo y modernización de colegios junto a normativas de ciberseguridad que aumentan la demanda de infraestructuras buenas y seguras. |

Destacamos por nuestras certificaciones técnicas al mismo tiempo que ofrecemos precios competitivos. Sin embargo, la falta de resultados que respalden nuestro trabajo y la dependencia de proveedores externos hará difícil el crecimiento inicial. En el ámbito externo, el auge del teletrabajo y la modernización de instituciones, junto con las normativas de ciberseguridad, impulsan la demanda de redes más seguras, favoreciéndonos. Aun así, factores económicos y la posible retirada de ayudas, como el Kit Digital, podrían suponer un riesgo para la inversión en infraestructuras tecnológicas.

# 4. Plan de marketing

## 4.1. Producto o servicio

Bajo el lema "Redes que conectan oportunidades", Pronet Systems ofrece servicios de diseño, implementación y mantenimiento de redes con un enfoque en personalización. La rentabilidad debería sostenerse gracias a unos márgenes cerca del 40%, que se pueden lograr mediante alianzas con proveedores y costos operativos bajos al operar inicialmente desde una oficina en casa.

## 4.2. El precio

La estrategia principal para nuestra entrada en el mercado se basa en precios competitivos: una instalación básica cuesta un 20% menos que la competencia (1.500€ frente a 1.800€)[[1]](https://www.habitissimo.es/presupuestos/cableado), y los planes de mantenimiento preventivo parten desde 99€ mensuales para PYMES. De este modo podremos atraer clientes que priorizan la relación de calidad-precio que ofrecemos, especialmente en sectores como educación, donde los presupuestos suelen ser limitados.

## 4.3. La distribución

Ofrecemos servicios de forma presencial en Madrid y Barcelona, con soporte remoto a nivel nacional mediante herramientas como TeamViewer. Para ampliar nuestro alcance, intentaremos establecer acuerdos con cámaras de comercio y asociaciones sectoriales, facilitando acceso a redes de PYMES e instituciones.

## 4.4. La comunicación

La estrategia de comunicación de Pronet Systems se centrará en generar cercanía con el público objetivo, posicionándonos como referente en soluciones de redes y también en fomentar relaciones comerciales implementando las siguientes acciones:

### Publicaciones en redes sociales

Se crearán reels y posts educativos en Instagram, LinkedIn y TikTok, enfocados en resolver dudas comunes del sector. Por ejemplo:

* *"¿Cómo evitar brechas de seguridad en tu red empresarial?"* (Ver ejemplo).
* *"5 señales de que tu red necesita mantenimiento urgente"* (Post con infografía).

Este contenido reforzará nuestra imagen y atraerá a PYMES e instituciones educativas. Las métricas se monitorearán para ajustar temas según interés del público.

Anuncios segmentados para directivos

Se utilizarán plataformas como LinkedIn Ads y Facebook Business para dirigirse a:

* Directores técnicos y gerentes de TI de PYMES.
* Responsables de colegios: Coordinadores de innovación educativa.

### Visitas directas a empresas potenciales

Un equipo comercial visitará empresas y colegios previamente identificados en la región (ej. Madrid, Barcelona). Las visitas incluirán:

* Demostraciones de soluciones personalizadas en el lugar donde se realizará el proyecto.
* Diagnósticos gratuitos de infraestructura actual.
* Entrega de propuestas con planes de financiación flexibles.

Esta táctica priorizará instituciones con proyectos de digitalización pendientes, aprovechando programas públicos como el Kit Digital.

# 5. Infraestructuras

## 5.1. Local

Empezaremos nuestras operaciones desde una oficina en domicilio particular ubicada en la dirección del principio del documento aprovechando las ventajas de coste cero en alquiler. Este espacio incluirá:

* Zona de trabajo: Equipada con mobiliario básico (escritorio, silla ergonómica, estanterías) para gestionar proyectos y reuniones virtuales.
* Almacén pequeño (10 m²): Para almacenar equipos de red (routers, switches, cables) y herramientas técnicas.
* Ubicación estratégica: Proximidad a zonas industriales y empresariales de Madrid/Barcelona, facilitando desplazamientos rápidos a clientes locales.

Planeamos expandirnos a los 12 meses, alquilando un espacio en coworking tecnológico (300€/mes) con sala de reuniones y acceso a zonas comunes, ideal para ofrecer una atención presencial a nuestros clientes.

## 5.2. Maquinaria, mobiliario, herramientas

Inversiones prioritarias:

* Hardware:
  + 3 switches Cisco Catalyst 9200 (1.200€/unidad) [[2]](https://www.router-switch.com/cisco-catalyst-9200-switches-price.html) .
  + 2 ordenadores portátiles Dell Pro (2.500€/unidad) [[3]](https://www.dell.com/es-es/shop/port%2525C3%2525A1tiles-de-dell/dell-pro-14-premium/spd/dell-pro-pa14250-laptop/gcto_pa14250_emea?redirectto=SOC&configurationid=aa43aea9-5a38-455f-8557-30a2ff8d6455) .
  + Herramientas técnicas: Analizador de redes Wi-Fi (500€), cable tester (150€), kit de crimpado (50€).
* Software:
  + Licencia anual de PRTG Network Monitor (1.200€) para monitorización en tiempo real.
  + Suite FortiGate Security (2.000€/año, con un posible descuento del 15% si se logra una buena relación con Fortinet).
  + Plataforma *Monday.com* (30€/mes) para gestión ágil de proyectos.
* Mobiliario:
  + Mesas y sillas de segunda mano (600€).
  + Estanterías metálicas para almacén (200€).
* Financiación:
  + Los equipos Cisco y Dell se adquirirán mediante leasing (250€/mes), con opción a compra tras 24 meses.
  + Inversión inicial total: 10.300€ (incluye hardware, software y mobiliario).

## 5.3. Transportes

* Vehículo propio: Renault Arkana (coste mensual de 150€ en combustible, seguro y mantenimiento).
  + Uso principal: Desplazamientos a clientes en Madrid/Barcelona y recogida de material en proveedores.
* Servicio de mensajería:
  + Para envíos nacionales (fuera de la región), se contratará a MRW con tarifa preferente (50€/mes por acuerdo con la Asociación Española de Startups).
  + Envío urgente de equipos garantizado en 24 horas.
* Plan de movilidad sostenible:
  + A partir del segundo año, se sustituirá el vehículo actual por una furgoneta eléctrica (presupuesto: 400€/mes en renting).

# 6. Organización y recursos humanos

## 6.1. Estructura organizativa inicial

Pronet Systems comenzará como una empresa unipersonal, con el promotor asumiendo roles técnicos, comerciales y administrativos. A medida que crezca la cantidad de clientes, se incorporarán perfiles clave mediante contratación externa para optimizar costos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Categoría profesional** | **N.º trabajadores** | **Tipo de contratación** | **Funciones principales** |
| Promotor/Fundador | 1 | Autónomo | Gestión global, diseño de redes, atención al cliente. |
| Técnico en redes | 1 (subcontratado) | Freelance/Proyecto | Instalaciones complejas, mantenimiento avanzado. |
| Comercial B2B | 1 (subcontratado) | Comisión por venta | Captación de clientes (PYMES e instituciones educativas). |

## 6.2. Perfiles profesionales requeridos

* Técnico en redes:
  + Formación: Certificación CCNA o equivalente.
  + Experiencia: 2+ años en instalación de infraestructuras.
  + Habilidades: Dominio de Cisco Packet Tracer, FortiGate, virtualización.
* Comercial B2B:
  + Experiencia: Ventas técnicas en sector TI.
  + Habilidades: Negociación, conocimiento de normativas de ciberseguridad.

## 6.3. Costos salariales y Seguridad Social

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Categoría** | **Salario bruto mensual** | **Seg. Social (30%)** | **Coste total mensual** | **Coste anual** |
| Promotor (Autónomo) | 2.500€ | 300€ (cuota autónomo) | 2.800€ | 33.600€ |
| Técnico freelance | 1.800€/proyecto | Incluido en tarifa | 1.800€ | 21.600€\* |
| Comercial (comisión) | 5% sobre ventas | - | Variable (ej. 500€/mes) | 6.000€\*\* |

\*Suponiendo 12 proyectos/año.

\*\*Estimación basada en ventas anuales de 120.000€.

## 6.4. Selección y formación

* Canales de reclutamiento:
  + Técnicos: Plataformas como Freelancermap o Malt.
  + Comerciales: LinkedIn y colaboraciones con escuelas de negocios
* Formación:
  + Cursos en Cisco Networking Academy para técnicos.
  + Talleres de metodologías ágiles para el equipo (ej. Scrum).

## 6.5. Plan de crecimiento

* Año 1: Subcontratación estratégica para evitar costos fijos.
* Año 2: Contratación de un técnico junior (24.000€ brutos/año) y una persona para manejar la atención al cliente (18.000€ brutos/año).
* Año 3: Creación de departamento de ciberseguridad (2 especialistas).

# 7. Plan económico-financiero

El triunfo de Pronet Systems no solo se basa en su innovadora propuesta técnica, sino también en una estricta administración financiera que asegure la factibilidad y escalabilidad del proyecto. Esta parte especifica las inversiones requeridas, los medios de financiación y las estimaciones económicas para los primeros tres años, con la finalidad de garantizar un crecimiento sostenido, maximizar los recursos y lograr el punto de equilibrio en el menor tiempo posible. En este punto, se incorporan todos los gastos, ingresos y estrategias evaluadas anteriormente, transformándolos en cifras precisas que corroboran la rentabilidad del modelo empresarial.

## 7.1. Plan de inversiones y gastos

|  |  |
| --- | --- |
| **Concepto** | **Coste (€)** |
| Hardware (routers, ordenadores, herramientas) | 10.300€ |
| Software (PRTG, FortiGate, Monday.com) | 3.200€ |
| Mobiliario y almacén | 800€ |
| Trámites legales (autónomo, licencias) | 1.500€ |
| Publicidad y marketing (primer mes) | 500€ |
| Transporte (depósito inicial para combustible) | 300€ |
| **Total inversión inicial** | **16.600€** |

## 7.2. Plan de financiación

La financiación combina recursos propios, préstamos y subvenciones públicas. Los programas mencionados están activos en 2025:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fuente** | **Importe (€)** | **Condiciones** |
| Ahorros personales | 10.000€ | Sin intereses |
| Préstamo bancario | 6600€ | 5% interés anual, 3 años plazo |
| Subvenciones (Kit Digital) | En trámite | Hasta 12.000€ para digitalización |
| **Total financiación** | **16.600€** |  |

Con esto nos aseguramos poder empezar teniendo en cuenta el plan de inversiones y gastos.

## 7.3. Cuenta de pérdidas y ganancias (Año 1)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Ingresos/Gastos (€)** | **Notas** |
| **Ingresos por ventas** | 120.000€ | 20 contratos de mantenimiento (60.000€) + proyectos personalizados (60.000€) |
| Coste de ventas | 72.000€ (60% de ingresos) | Incluye materiales, subcontrataciones y licencias |
| Margen bruto | 48.000€ (40% de ingresos) |  |
| Gastos operativos | 68.000€ | Salarios: 61.200€  Alquiler coworking: 1.800€  Software: 3.200€  Publicidad: 6.000€  Transporte: 2.400€  Seguros: 600€  Amortización: 2.060€ |
| Resultado antes de impuestos | -20.000€ | Pérdida temporal por inversiones iniciales |
| Impuestos (15%) | 0€ (sin beneficios) |  |
| **Resultado neto** | **-20.000€** |  |

Para no seguir teniendo pérdidas el siguiente año intentaremos:

* Aumentar ingresos: Captar más contratos de mantenimiento a largo plazo (ej. 30 contratos en lugar de 20).
* Optimizar costes: Negociar descuentos con proveedores (Cisco, Fortinet) o subcontratar selectivamente.
* Aprovechar subvenciones: Acelerar trámites del Kit Digital para compensar pérdidas.

## 7.4. Previsión de tesorería (Primeros 6 meses)

Esto intentará refleja la liquidez mensual de Pronet Systems durante sus primeros seis meses, una etapa esencial para garantizar la estabilidad financiera. Los datos se basan en contratos firmados, plazos de pago promedio del sector y gastos operativos predefinidos.

* Mes 1:
  + Cobros: 8.000€ (anticipos de proyectos iniciales).
  + Pagos: 18.600€ (inversión inicial + costes de ventas más elevados).
  + Saldo acumulado: -10.600€ (mayor déficit por costes de materiales y subcontrataciones).
* Mes 2:
  + Cobros: 10.000€ (primeros contratos de mantenimiento).
  + Pagos: 8.000€ (costes de ventas: 4.800€ + gastos operativos: 3.200€).
  + Saldo acumulado: -8.600€.
* Mes 3:
  + Cobros: 12.000€ (ampliación de clientes en colegios).
  + Pagos: 8.000€ (costes proporcionales a ingresos).
  + Saldo acumulado: -4.600€.
* Mes 4:
  + Cobros: 15.000€ (subvenciones del Kit Digital en trámite + ingresos recurrentes).
  + Pagos: 8.000€ (incluyen alquiler de coworking desde este mes).
  + Saldo acumulado: +2.400€ (primer superávit, pero menor que el escenario anterior).
* Mes 5:
  + Cobros: 20.000€ (proyectos personalizados y subvenciones aprobadas).
  + Pagos: 8.000€.
  + Saldo acumulado: +14.400€.
* Mes 6:
  + Cobros: 25.000€ (contratos anuales y pagos pendientes).
  + Pagos: 8.000€.
  + Saldo acumulado: +31.400€ (liquidez suficiente)

El flujo de caja muestra una trayectoria positiva, con superávit a partir del cuarto mes gracias a ingresos recurrentes y estrategias comerciales efectivas. La dependencia inicial de inversiones se compensa con el aumento de clientes y el acceso a subvenciones.

## 7.5. Balance de situación (Año 1)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Importe (€)** | **Detalles** |
| **Activo no corriente:** |  |  |
| Material de oficina y trabajo | 8.240€ | Equipos (routers, ordenadores) menos amortización (20% anual). |
| **Activo corriente:** |  |  |
| Existencias | 2.000€ | Stock mínimo de materiales (cables, switches, etc.). |
| Clientes por cobrar | 15.000€ | Facturas pendientes. |
| Efectivo | 31.400€ | Saldo acumulado (ver 7.4). |
| **Total activo** | **56.640€** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Concepto** | **Importe (€)** | **Detalles** |
| **Patrimonio neto:** |  |  |
| Aportaciones iniciales | 10.000€ | Recursos propios del promotor. |
| Resultado del ejercicio | -20.000€ | Pérdida anual (ver 7.3). |
| **Pasivo no corriente:** |  |  |
| Préstamo bancario | 6.600€ | Financiación externa a 3 años. |
| **Pasivo corriente:** |  |  |
| Proveedores por pagar | 0€ | No hay deudas a corto plazo. |
| **Total pasivo + patrimonio** | **56.640€** |  |

# 8. Seguridad y salud laboral

Queremos asegurarnos de que haya un entorno de trabajo seguro para todos, con lo cual vamos a implementar medidas de seguridad y salud laboral, aplicando protocolos estrictos para la protección de datos usando una VPN y autenticación multifactor. Además, por el bien de la salud física de los empleados, proporcionaremos sillas adecuadas, pantallas con filtros de luz azul y se obligará a tomar pausas activas para reducir la fatiga. Durante la instalación y mantenimiento de redes, seguimos normativas de prevención de riesgos laborales, asegurando el uso de equipos de protección personal y la correcta manipulación de dispositivos eléctricos. Contamos con un seguro de responsabilidad civil que cubre posibles daños a equipos de clientes y formaremos a los empleados en prevención de riesgos y seguridad informática.

# 9. Forma jurídica y trámites

* Forma jurídica: Autónomo
* Razón social: Pronet Systems (Nombre Comercial)
* NIF: 03943911D
* Domicilio social: Calle Alejandro Casona
* Objeto social: Prestación de servicios de diseño, implementación y mantenimiento de redes informáticas.
* Capital social: 10.000 € (aportación inicial)
* % Desembolsado: 100 %
* Relación socios:
  + Único socio: Namir Kubba Consuegra (DNI: 03943911D)
* Órganos de administración:
  + Titular: Namir Kubba Consuegra (empresario individual)

## 9.1. Trámites de constitución

Lo primero que hay que hacer será darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social y en el Censo de Empresarios de la Agencia Tributaria, obteniendo el número de identificación fiscal (NIF) [[3]](https://revista.seg-social.es/-/5-pasos-para-darse-de-alta-como-aut%C3%B3nomo)[[4]](https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/Afiliacion/10548/32825) . En caso de queramos contratar empleados en el futuro tendremos que inscribirles en la Seguridad Social para obtener el código de cuenta de cotización[[5]](https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/codigo-cuenta-cotizacion-ccc-autonomos?).

## 9.2. Trámites de puesta en marcha

Una vez terminemos los trámites anteriores que contratar un seguro de responsabilidad civil para cubrir posibles daños durante la prestación de servicios y tenemos que asegurarnos de cumplir con la normativa del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) [[6]](https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673) para garantizar la seguridad de la información de los clientes. Intentaremos establecer contratos con proveedores y clientes para empezar a crear conexiones con personas de interés. Si todo va como se espera en el plan, intentaremos expandir el negocio a un local físico, con lo cual tendremos que tramitar una licencia de apertura y presentarla en el ayuntamiento. Para terminar, contrataremos un servicio de facturación y contabilidad o compraremos una licencia de un programa para hacerlo nosotros mismos, algo necesario para cumplir con las obligaciones fiscales y contables de la empresa.

# 10. Objetivos personales

Lo que busco con la realización de este trabajo es sobre todo expandir mis conocimientos sobre todo lo que conlleva crear una empresa, ya que es algo que espero poder hacer en el futuro y como se relaciona con el campo de administración de redes que es la parte principal de mis estudios. También busco mejorar mi capacidad de redacción para de cara a realizar el trabajo de fin de ciclo, algo necesario y esencial para conseguir el título de Técnico Superior en Administración de Sistemas Informáticos en Red. Y por último, busco aprender a manejar mejor mi tiempo con trabajos de este estilo, ya que a la hora de realizar otros, siempre llego justo y no consigo que el resultado final sea un reflejo de toda mi capacidad, sino que acaba siendo un trabajo bueno, pero con el cual no suelo quedar satisfecho.

# 11. Conclusiones y Reflexión crítica sobre el trabajo y las actividades realizadas a lo largo del curso.

Ahora que he terminado el trabajo, lo primero que quiero hacer es dar las gracias mi profesora Gemma y a mis compañeros, no solo los de mi grupo de la asignatura de Empresa e Iniciativa Emprendedora, sino a compañeros de otros ciclos (Especialmente AFI) con los cuales tuve el honor de formar parte de un equipo con ellos para el Hackathon +QueFamilias, ya que me han proporcionado recursos para realizar un plan de empresa de forma correcta.

En cuánto a mí mismo, creo que he conseguido mucho más de lo que esperaba con esta asignatura. Al principio casi todo el mundo la veía como la asignatura de relleno que todo el mundo tiene que cursar y aprobar para sacarse el título, pero he llegado a comprender que no es así, sino que era justo lo contrario. El conocimiento que aportan las otras asignaturas siempre se puede estudiar de un libro o viendo algún tutorial en YouTube (lo hemos hecho todos más de una vez), pero lo que se consigue con esta asignatura es diferente. Al empezar este curso no me podía imaginar una peor situación que ponerme a trabajar en grupo para un proyecto y encima tener que exponerlo delante de muchas personas, sin embargo, ahora es algo que no solo tolero, sino que incluso me gusta. He descubierto que no solo soy capaz de trabajar en grupo sin ningún problema, sino que soy capaz de liderarlo y tomar la iniciativa si hace falta en vez de quedarme de lado como lo había hecho casi toda mi vida. Durante el curso, la interacción con mis compañeros ha sido muy enriquecedor, he aprendido a valorar diferentes puntos de vista, a colaborar en la resolución de problemas y a fortalecer mi capacidad de trabajar en equipo, lo que ha enriquecido mi experiencia personal y profesional. He aprendido a trabajar en equipo sin importar las personas con las que trabajo, concentrándonos todos en un solo objetivo y dejando de lado cualquier problema que pudimos haber tenido.

Personalmente, creo que he cumplido con los objetivos de la asignatura al poder aplicar mis conocimientos técnicos de otros módulos a este, fusionando mis conocimientos técnicos con mis nuevas adquiridas habilidades blandas, creando un yo mejor preparado para el día de mañana.

Como reflexión final, me identifico con la frase de Peter Drucker: "La mejor manera de predecir el futuro es crearlo", ya que este proyecto me ha impulsado a ser protagonista de mi propio crecimiento y a forjar un futuro profesional con determinación y creatividad.

# Bibliografía y referencias

1. <https://www.habitissimo.es/presupuestos/cableado>

2. <https://www.router-switch.com/cisco-catalyst-9200-switches-price.html>

3. <https://revista.seg-social.es/-/5-pasos-para-darse-de-alta-como-aut%C3%B3nomo>

4. <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/Afiliacion/10548/32825>

5. <https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/codigo-cuenta-cotizacion-ccc-autonomos>?

6. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673>



1. Ejemplo post Instagram