



PREMYA Consultores

Introducción:

La Misión de Premya Consultores es generar valor para sus clientes y colaboradores a través de la gestión de la organización y personas. Enfoca su actuación a la Gestión del Conocimiento, factor clave de desarrollo en la sociedad de la información, su importancia y su interés ha ido parejo al estudio de la nueva economía, una visión de la organización capaz de generar ventajas competitivas mediante la gestión de personas, el capital intelectual, los activos intangibles.

La comunidad científica reivindica la necesidad de integrar la gestión del conocimiento en la organización empresarial moderna. Y a ello es precisamente a lo que responde el proyecto Premya Consultores de Organización y de Personas.

El proyecto de la creación de esta empresa se gesta a finales de 1989, con la misión y objetivos que se plantean para una asesoría tradicional que se denominó PEREZ MOYA, SCV Asesorres, con el transcurso de tiempo se ha visto la necesidad de afrontar un cambio en la prestación de los servicios que la sociedad y las empresas demandan.

En la actualidad toda actuación en el entorno económico debe responder a una previa planificación sin dejar a la improvisación lo más mínimo, en base a esta planificación se tienen los siguientes propósitos:

Internamente: reflexionar en todos aquellos aspectos que estén relacionados con el entorno de la organización, que vaya a afectar, en lo posible, y sobre todo la respuesta a la viabilidad del proyecto.

Externamente: Se pretende con la creación del plan de empresa, y de los estados financieros, su presentación ante los colaboradores, clientes y organizaciones y de otros Organismos Oficiales, a su vez es una declaración de principios, en busca de cumplimiento de objetivos mejora de la competitividad, y de las relaciones en definitiva con los llamados stakeholders.

**Gestión de Organizaciones y de personas:
Gestión del conocimiento**



PREMYA Consultores

PLAN DE EMPRESA PREMYA CONSULTORES

1.- NACIMIENTO DEL PROYECTO HASTA LA ACTUALIDAD:

- 1.1.- La forma jurídica que se adopta.
- 1.2.- Elección del Nombre y de la razón social. El nombre comercial.
- 1.3.- Descripción. La ubicación de la empresa. La Idea y los factores de éxito.
- 1.4.- La Finalidad del Plan de Empresa.
- 1.5.- Población.
- 1.6.- Competencia.
- 1.7.- Anexo. Mapas Geográficos y de localización Proyecto Tecnico

2.- EL PLAN DE MARKETING.

- 2.1.- El Producto o servicio.
- 2.2.- La estrategia Comercial.
- 2.3.- La Comunicación y Publicidad.
- 2.3.- El Marketing de desarrollo tecnológico

3.- EL MERCADO.

- 3.1.- El perfil del Cliente.
 - 3.1.1.- El Ciente es el Centro.
 - 3.1.2.- Crear Nuevos Servicios.
 - 3.1.3.- Buscar Nuevos Clientes.
 - 3.3.4.- Generar Nuevos Productos y Servicios.
- 3.2.- La Competencia.
 - 3.2.1.- La Economía Internacional.
 - 3.2.2.- La globalización económica.
- 3.3.- Los Proveedores.
- 3.4.- Los Recursos Humanos y las Capacidades.



PREMYA Consultores

4.- LA GESTION DE LA ORGANIZACIÓN

- 4.1.- Modelo de Organización.
- 4.2.- Estrategia organizacional. La Organización que aprende.
- 4.3.- Cultura Organizacional.
 - 4.3.1.- Apoyar la diferencia.
 - 4.3.2.- Visión global e Integral.
 - 4.3.3.- Aceptar Responsabilidades.
 - 4.3.4.- Asumir los Riesgos.
 - 4.3.4.- Ser Constructivos y Autoriticos.
 - 4.3.5.- Gestionar los conflictos.
- 4.4.- La Organización que aprende.
- 4.5.- Estrategia organizacional.

SEGUNDA PARTE

PLAN DE INVERSION Y PRESUPUESTO FINANCIERO

- 1.- ESTUDIO DE NECESIDADES DE FINANCIACION.
 - 1.1.- INVERSION EN ACTIVOS FIJOS.
 - 1.2.- Gastos Corrientes.
 - 1.3.- Necesidades de Financiación.
- 2.- Elaboración del presupuesto de explotación.
- 3.- Elaboración de previsiones de tesorería.
- 4.- Resumen de los cuadros presupuestarios.
- 5.- CUADRO DE FINANCIACION.