

3.- Sociedades Claves

El término *comakership* aparece con la integración en las relaciones de cliente-proveedor, en la que ambas partes se unen en los procesos de desarrollo, mejora, diseño, gestión... para trabajar de manera conjunta y poder marcar distintas ventajas competitivas. Para ello ha de existir un proceso común, compartido y coordinado inseparable entre las partes asociadas.

En estos casos el cliente ya no busca el precio más barato de los productos, sino que intentará llegar a un acuerdo con el proveedor en base a unas características más allá del precio, donde intervienen seguridad, innovación, fidelidad, calidad, plazos de entrega...

Estas negociaciones hacen tener un número menor de proveedores, pero al estar ambas partes tan relacionadas entre sí ambas colaboraran por el bien común para poder lograr unos mejores ingresos, en las que las dos partes ganan.

Tras valorar los distintos proveedores que nuestra ubicación nos ofrece hemos decidido trabajar con las siguientes empresas locales del siguiente modo:

El plan de producción abarcaría varios pasos. En primer lugar el cliente realiza el pedido el cual es recepcionado tanto por el proveedor (fabricante) como por las oficinas centrales, a continuación este pasa a la fase de producción y una vez finalizado será recogido para su posterior distribución y entrega.

En el control de las existencias de las materias primas que posee el fabricante para la fabricación de las zapatillas es controlado por el propio software conectado entre ambos, que en el caso de llegar al stock de seguridad el sistema emite un aviso para realizar un nuevo pedido, el cual será realizado desde las oficinas de nuestra empresa y recepcionado por el fabricante que este a su vez lo dará de alta en el sistema.