

Sociedades clave

Se trata de identificar la red de proveedores y asociados necesarios para llevar adelante el modelo de negocio. No puede pensarse nunca la empresa como autosuficiente, sino inmersa en una gran red de contactos que le permiten optimizar su propuesta de valor y tener éxito en el mercado se deben buscar inversores, proveedores estratégicos, organismos de control, alianzas comerciales...

Nuestra empresa cuenta con tres socias:

- Una socia se encargará del control de la producción de los zapatos en la fábrica.
- Otra socia se hará cargo de la tienda y las relaciones públicas.
- Otra socia estará como responsable de cuentas, proveedores, alianzas comerciales...

Buscamos socios capitalistas que nos ayudasen a hacer una primera inversión en el negocio. Negociamos un trato que consiste en: Nosotras, aparte de vender calzado de caballero de nuestra propia marca, venderemos zapato de tres marcas más: Fluchos, Pitillos e Himalaya. Estas tres empresas ayudarán a hacer crecer el negocio de la localidad apostando por un proyecto emprendedor.

Las primeras inversiones se destinarán a maquinaria de la producción (máquina de montar traseras, de montar punteras, máquinas de coser...), a pagar los salarios de los trabajadores y a programas informáticos que

faciliten la producción a la empresa y permita a los usuarios crear piezas únicas de manera muy sencilla.

Los distribuidores de materias primas estarán directamente relacionados con la empresa, son los que nos proveerán con pieles, textil, hilos, cordones, plantillas, palmillas, suelas y tacones, equipos de protección, cément, material de terminado... Todos los proveedores serán gente cercana a la empresa con la que mantendremos una relación profesional.

Colaboraremos con otras PYMES, nos hemos asociado para llegar a un acuerdo sobre la parte de producción del zapato para la que todavía no tenemos la maquinaria necesaria y, por este motivo, buscamos talleres de guarnecido que nos puedan ayudar con la tarea. Estas empresas se dedican a hacer de empresas auxiliares de empresas de producción de calzado, por lo que nosotros pagaremos una cantidad de dinero negociada y la empresa guarnecedora se hará cargo del mantenimiento de sus máquinas, pagar a su personal... Esta decisión se tomará con la idea de optimizar nuestro modelo de negocio y reducir riesgos.

Nuestro proceso productivo tendrá máquinas las cuales somos conscientes de que en algún momento fallarán. Si en algún momento alguna máquina dejara de funcionar o se rompiera no nos pillaría por sorpresa, pues hemos contactado con una empresa de mantenimiento de maquinaria. Nuestro principal objetivo cuando se rompe una máquina es arreglarla lo antes posible, para evitar desperdicios como la pérdida de tiempo y la inactividad del obrero y, para ello, la empresa contratada nos garantiza un servicio inmediato, de forma que si hay algún imprevisto con la máquina se solucionaría en el menor tiempo posible, evitando pérdidas.

Los socios capitalistas nos ayudarán económicamente, sin embargo, somos conscientes de que habría que pedir préstamos al banco para

pagar alguna máquina, pagar salarios o proveedores, etc. Esto lo llevaría nuestra socia encargada de la contabilidad de la empresa, aunque no se descarta la idea de contratar un asesor financiero.

