

Red de partners

La red de partners describe las alianzas más importantes que se requieren para que la empresa y la producción funcionen. Las compañías crean partnerships para optimizar sus modelos, reducir riesgos o adquirir recursos esenciales para la fabricación de sus bienes.

Algunas motivaciones clave son:

MOTIVACIÓN	EJEMPLO	IMPACTO (posible)
optimizar	Colaboración con fabricantes de envases para reducir costos.	Reducción de costos de un 15% aprox.
reducción de riesgos	Alianzas con empresas de logística para garantizar entregas.	Disminución de tiempos de entrega
adquisición	Contratos con distribuidores de materias primas de calidad.	Desarrollo de productos más competitivos y sostenibles.

Beneficios de una red eficiente:

- Optimización de procesos; una estratégica colaboración mejora la eficiencia, reduciendo a su vez los tiempos de entrega y los costos.
- Las alianzas aseguran la disponibilidad en todo momento de los materiales clave.
- El trabajo conjunto con Startups e instituciones tecnológicas facilita mantenerse a la vanguardia del mercado.