

Recursos clave

1. Activos Productivos y Físicos

- **Terreno y Espacio para la Cría de Cabras:** Se necesita un terreno adecuado para criar cabras, que permita la ganadería extensiva o semi-intensiva, con acceso a pastos de buena calidad y un clima apropiado.
- **Cabras de Alta Calidad:** Es esencial adquirir cabras de raza superior para la producción de cashemire. Las cabras deben ser bien seleccionadas, sanas y de buena genética para producir fibras finas de calidad.
- **Infraestructura Ganadera:** Esto incluye instalaciones como corrales, refugios, áreas de ordeño, y sistemas de salud animal (veterinarios, medicinas, etc.).
- **Equipos de Procesamiento de Fibras:** Maquinaria para la recolección, lavado, cardado e hilado de la fibra de cashemire. Esto incluye máquinas especializadas para limpiar la lana, hiladoras y tejedoras que permiten la transformación de la fibra en telas de calidad.
- **Fábricas y Talleres de Confección:** Un taller especializado en la confección de prendas de lujo (como bufandas, suéteres, mantas, etc.) que cuente con maquinaria de costura de alta gama, tejeduría y personal capacitado.
- **Sistemas de Almacenamiento y Logística:** Necesitarás un sistema eficiente para almacenar la fibra cruda y los productos terminados, así como un sistema de distribución para llegar al mercado.

Este espacio de cuida de ganado quedará administrado por nuestro socio agrícola.

2. Capital Humano

- **Personal Calificado en Ganadería y Producción de Cashemire:** Técnicos en ganadería que se encarguen de la cría, salud y manejo de las cabras, así como expertos en la recolección de la fibra (que requiere conocimientos específicos sobre el momento de la esquila y técnicas para preservar la calidad de la lana).
- **Diseñadores y Artesanos:** Para crear prendas de alta calidad, necesitarás diseñadores con experiencia en la industria de la moda de lujo y artesanos que sepan tejer y confeccionar a mano, algo muy valorado en este mercado.
- **Equipo de Marketing y Ventas:** Personal especializado en la promoción y venta de productos de lujo, tanto a nivel local como internacional. Esto incluye expertos en branding, ventas online, relaciones públicas y comercio internacional.
- **Personal Administrativo y de Gestión:** Un equipo que se encargue de la contabilidad, recursos humanos, gestión de inventarios y operaciones diarias.

3. Activos Financieros

- **Capital de Inversión Inicial:** Para cubrir la compra de tierras, cabras, infraestructura, maquinaria y todo lo necesario para poner en marcha la empresa, se requiere un capital inicial considerable.
- **Flujo de Caja para la Operación:** A medida que la empresa crece, es necesario asegurar un flujo de caja adecuado para cubrir los costos operativos, como salarios, suministros, insumos de fabricación y logística.

4. Relaciones Comerciales y Proveedores

- **Proveedores de Materias Primas:** Si bien producirás tu propia fibra de cashemire, es posible que también necesites asegurarte de la calidad y abastecimiento de otros materiales, como tintes naturales, hilos de refuerzo o componentes para la confección de prendas.
- **Red de Distribución de Productos de Lujo:** Establecer relaciones con distribuidores de lujo y marcas reconocidas que puedan vender tus productos en mercados premium.

5. Activos Tecnológicos

- **Sistemas de Gestión Empresarial (ERP):** Una herramienta de software que te permita gestionar eficientemente la producción, inventarios, ventas, contabilidad y distribución.
- **Presencia en Línea:** El marketing digital y la venta directa a través de canales online de alta gama serán cruciales para llegar a un público internacional. Desarrollar un sitio web atractivo y fácil de usar es clave.
- **Tecnología para la Mejora de la Calidad:** Herramientas tecnológicas para el control de calidad de la fibra y la tela, que puedan garantizar que tus productos se mantengan a la vanguardia del mercado de lujo.

6. Sostenibilidad y Marca

- **Certificaciones de Calidad y Sostenibilidad:** En el sector de lujo, la sostenibilidad es un tema muy valorado. Obtener certificaciones de comercio justo, orgánico o libre de crueldad puede ser un activo valioso. Los consumidores de lujo a menudo buscan marcas comprometidas con el bienestar animal y la producción ética.
- **Estrategia de Marca:** Desarrollar una marca sólida, con una historia que resalte la calidad, la tradición y la exclusividad de tu producto, será clave para posicionarte en el mercado de lujo.

7. Mercado y Canales de Distribución

- **Acceso a Mercados Internacionales:** Dado que el cashemire es un material de lujo, los principales mercados serán internacionales (por ejemplo, Europa, Estados Unidos, Japón). Tener una red de contactos y distribuidores en estos mercados es esencial.
- **Tienda o Showroom de Lujo:** Un lugar físico donde los clientes puedan ver y tocar los productos, lo que agrega valor a la experiencia de compra, puede ser una gran ventaja para vender productos de alta gama.