

1. Recursos Intelectuales (El Corazón de Pemberty):

- **Diseños y Matrices Maestras "Pemberty":**
 - **Descripción:** El conjunto de diseños originales con inspiración Barroca y arabesca, materializados en las matrices maestras talladas a mano por Edier. Este es el **activo intelectual más valioso y diferenciador**.
 - **Importancia:** Son la fuente del lenguaje de marca y la base para todos los productos (kits, velas terminadas, futuros productos en otros materiales).
- **Metodología de Enseñanza "Pemberty" ("Te enseño..."):**
 - **Descripción:** El "conjunto ordenado de técnicas interdisciplinarias" para el tallado de velas, plasmado en el producto digital (videos, plantillas) y la estructura de los kits.
 - **Importancia:** Permite transmitir el conocimiento y empoderar a los clientes.
- **Conocimiento y Experiencia en Tallado y Diseño (Edier A. Rodriguez Pemberty):**
 - **Descripción:** La habilidad artística, técnica y la visión para crear los diseños y las matrices.
 - **Importancia:** Esencial para la creación de nuevas matrices y la innovación en diseños.
- **Conocimiento en Moldería (especialmente Silicona Líquida):**
 - **Descripción:** La habilidad para crear moldes de alta calidad a partir de las matrices maestras, que permitan una replicación fiel.
 - **Importancia:** Clave para la producción de los kits (si los moldes se incluyen o se enseña a hacerlos) y para la variable "Te hago tu vela/producto..." (producción en volumen).
- **Marca "Pemberty" y Reputación (en construcción):**
 - **Descripción:** El nombre, logo, y la percepción que los clientes tienen de la calidad, el estilo y la experiencia Pemberty.
 - **Importancia:** Genera confianza y lealtad.

2. Recursos Físicos:

- **Herramientas de Tallado "Pemberty" (con tratamiento previo):**
 - **Descripción:** El set de herramientas específicas, pre-pulidas y afiladas, diseñadas o seleccionadas para un trazo y

remoción limpia de material (parafina y, potencialmente, otros como arcilla, cerámica).

- **Importancia:** Cruciales para la calidad de la experiencia de aprendizaje en los kits y para la producción interna de matrices. Este tratamiento previo es un diferenciador.
- **Equipos de Producción y Tallado:**
 - **Descripción:** Mesas de trabajo, taladro de mesa, motor tool, set de iluminación, base giratoria, recipientes para derretir, estufa, etc. (como listaste en "áreas principales").
 - **Importancia:** Necesarios para la creación de matrices y la producción de velas/productos.
- **Unidad Inteligente de Trabajo (UIT) para el "Orquestador de Escenarios":**
 - **Descripción:** La estación de trabajo (PC SFF/Mini PC con GPU NVIDIA) configurada con el LLM para tareas administrativas, contables y de marketing.
 - **Importancia:** Para la eficiencia operativa, la gestión inteligente y la escalabilidad del "orquestador".
- **Materia Prima de Calidad:**
 - **Parafina y Aditivos Específicos:** Para tallado y producción de velas.
 - **Silicona Líquida de Grado Profesional:** Para la creación de moldes.
 - **Pinturas y Acabados (ej. OROCOLOR):** Para la decoración.
 - **Materiales de Empaque:** Para kits y productos terminados.
 - **(Futuro):** Bases de jabón, chocolate para moldear, resinas, concretos, arcilla, cerámica.
- **Inventario:** De kits, productos digitales (acceso), productos terminados, materias primas.
- **Espacio Físico (Taller/Estudio):** Para diseño, producción, almacenamiento.

3. Recursos Humanos:

- **Experiencia y Liderazgo (Edier y Gerardo):**
 - **Edier:** Expertise en diseño, tallado, moldería, y la visión artística.
 - **Gerardo:** Expertise en la orquestación del negocio, marketing, estrategia, y la implementación de la UIT.

- **(Potencial Futuro, con crecimiento):** Personal de producción, atención al cliente, marketing, logística. Inicialmente, muchas de estas funciones recaen en los fundadores.

4. Recursos Financieros:

- **Capital Inicial (Fondo Emprender y/o propio):** Para la inversión en la UIT, equipos, materias primas iniciales, desarrollo de producto digital, marketing de lanzamiento.
- **Flujo de Caja:** Generado por las ventas, para la operación continua y reinversión.

Consideraciones Adicionales para los Recursos Clave:

- **Proveedores Confiables:** Aunque no son un "recurso" interno, el acceso a proveedores de materia prima de calidad es tan crucial que casi podría considerarse uno. La relación con ellos es vital.
- **Plataforma Digital:** La página web, tienda online, y la plataforma para el producto digital (videos, plantillas) son recursos tecnológicos clave.
- **Comunidad de Clientes (en construcción):** Una comunidad activa y leal puede convertirse en un recurso invaluable para el feedback, la promoción boca a boca y la co-creación.