

PULSERA MI MOMENTO

Herramienta de apoyo para la autorregulación y la concentración infantil.

Tipo de proyecto:

Elaborado en: 2026

Categoría: Emprendimiento

Eje temático: Mercadeo

Yancy Gutiérrez Morales

Karla Navarro Ugalde

María Fernanda Cascante López

CTP ASERRI

Docente tutor

Ricardo Rodríguez Castro

CORVEC Unidos por la Excelencia

Índice

- 1. Justificación**
- 2. Objetivos del modelo de negocio**
- 3. Idea de negocio**
- 4. Modelo de negocio**
- 5. Antecedentes que fundamentan la propuesta de valor**
- 6. Segmentos de mercado**
- 7. Propuesta de valor**
- 8. Canales**
- 9. Relaciones con clientes**
- 10. Fuentes de ingresos**
- 11. Recursos clave**
- 12. Actividades clave**
- 13. Alianzas clave**
- 14. Estructura de costos**
- 15. Análisis básico de costos**
- 16. Conclusiones**
- 17. Bibliografía**
- 18. Anexos**

1. Justificación

Nuestro proyecto nace de la necesidad de contar con una herramienta que colabore con el aprendizaje del autocontrol y la concentración de niños de 6 a 10 años con TDAH. La Pulsera Mi Momento se plantea como un apoyo visual y sensorial que puede utilizarse en el hogar y en el entorno educativo.

Problema o necesidad identificada: uno de los retos que pueden presentar los niños con TDAH es la dificultad para identificar, comprender y manejar algunas emociones e impulsos. Padres, docentes y cuidadores pueden necesitar herramientas sencillas para reconocer cuándo el niño requiere apoyo o una pausa. La pulsera busca facilitar esa comunicación mediante señales visuales.

Oportunidad detectada: desarrollar un producto sencillo, accesible y fácil de utilizar que funcione como apoyo dentro de las estrategias de acompañamiento infantil.

Contexto del entorno:

- Aspecto social: muchos padres de familia buscan herramientas que ayuden a sus hijos en la escuela y en el hogar sin que se sientan diferentes o excluidos.
- Aspecto económico: se propone utilizar materiales de fácil acceso para procurar un precio accesible.
- Aspecto tecnológico: la propuesta inicial es manual; en el futuro se contempla explorar otros materiales o tecnología con sensores, si el proyecto lo permite.
- Pertinencia: el diseño ajustable y los elementos táctiles permiten que el producto sea práctico y fácil de utilizar. Los colores funcionan como señales de comunicación.

2. Objetivos del modelo de negocio

Objetivo general: desarrollar y comercializar la Pulsera Mi Momento como una herramienta de apoyo para niños con TDAH, procurando que sea cómoda, accesible y fácil de utilizar durante sus actividades diarias.

Objetivos específicos:

- Diseñar una pulsera cómoda, resistente, ajustable y atractiva para niños de 6 a 10 años.
- Mantener un precio accesible mediante el uso eficiente de materiales y recursos.
- Promocionar el producto inicialmente en comunidades, escuelas, ferias de emprendimiento y redes sociales.
- Brindar orientación básica a padres y docentes sobre el uso del producto.
- Recibir opiniones de los usuarios para identificar oportunidades de mejora.
- Ampliar progresivamente la línea de productos de acuerdo con las necesidades y edades de los usuarios.

Distribución: la estrategia inicial contempla escuelas cercanas, comunidades, ferias de emprendimiento, redes sociales y ventas directas. A largo plazo se pretende ampliar el alcance a otras zonas del país.

3. Idea de negocio

Nuestro emprendimiento consiste en fabricar y vender pulseras diseñadas para ayudar a niños con TDAH a identificar sus estados emocionales y comunicar cuándo necesitan apoyo o una pausa.

Las pulseras se elaboran con materiales resistentes e incorporan elementos que el niño pueda tocar o manipular. El mercado inicial está compuesto por padres de familia y encargados, además de docentes, centros educativos y profesionales relacionados con el acompañamiento infantil.

Las ventas se plantean mediante redes sociales, ferias de emprendedores, actividades escolares y contacto directo con centros educativos.

- Diseño ajustable y cómodo.
- Colores amarillo, rojo y verde como señales visuales.
- Estrella amarilla como elemento identificador.
- Elementos táctiles o sensoriales.
- Posibilidad de personalización.
- Uso en el hogar y en el entorno educativo.

4. Modelo de negocio



5. Antecedentes que fundamentan la propuesta de valor

Producto principal: la empresa propone una pulsera para niños con TDAH que funciona como apoyo visual y táctil durante determinadas actividades. Sus colores y elementos permiten comunicar de forma sencilla cuándo el niño necesita apoyo o una pausa.

Señales de la pulsera:

- Verde: indica que puede continuar con la actividad.
- Amarillo: comunica al docente o adulto que el niño necesita apoyo o que algo está cambiando.
- Rojo: comunica que el niño se siente incómodo, estresado o necesita una pausa antes de continuar.

Estas señales son un recurso de comunicación y apoyo; no constituyen un diagnóstico ni sustituyen la orientación de profesionales.

6. Segmentos de mercado (SM)

El producto está dirigido principalmente a niños de entre 6 y 10 años con TDAH como usuarios finales.

Los compradores o tomadores de decisión pueden ser padres de familia, encargados, centros educativos y profesionales que acompañan a los niños.

La pulsera busca brindar apoyo tanto al niño como a los adultos que participan en su proceso de aprendizaje y acompañamiento.

7. Propuesta de valor (PV)

Nuestra empresa ofrece una pulsera práctica, cómoda, ajustable y personalizable que sirve como apoyo para que el niño comunique cuándo necesita ayuda o una pausa. Para padres y docentes representa una herramienta sencilla de comunicación visual.

- Apoyo a la autorregulación del niño.
- Comunicación sencilla entre el niño y el adulto.
- Tranquilidad y seguridad durante determinadas actividades.
- Apoyo a la concentración y continuidad de las actividades.

Productos y servicios

- Venta de pulseras por unidad.
- Paquetes especiales para escuelas y centros educativos.
- Personalización con nombre o colores cuando el cliente lo solicite.
- Asesoría básica sobre el uso del producto para padres y docentes.

8. Canales (C)

- Redes sociales, especialmente TikTok y otros medios disponibles.
- Publicidad en escuelas y centros educativos.
- Ferias estudiantiles y actividades de emprendimiento.
- Ventas en línea.
- Venta directa a padres de familia.
- Tiendas o espacios de accesorios que acepten el producto.

Estos canales permiten dar a conocer la pulsera y facilitar su distribución hacia los diferentes segmentos de mercado.

9. Relaciones con clientes (RCI)

La empresa busca establecer una relación cercana, confiable y respetuosa con los clientes, brindando atención de calidad a padres de familia, niños y centros educativos.

- Atención personalizada.
- Promociones y descuentos.
- Garantía y apoyo básico sobre el uso de la pulsera.
- Recepción de opiniones y sugerencias.
- Actividades y recomendaciones de uso para padres y docentes.

10. Fuentes de ingresos (FI)

Los ingresos provendrán principalmente de la venta de pulseras. También se contemplan ingresos por personalización, paquetes para centros educativos y venta de accesorios o repuestos.

Para unificar la información financiera del trabajo, se establece como precio de referencia de la pulsera estándar ¢3.500. La personalización se plantea en ¢4.500 y los paquetes para escuelas o centros educativos desde ¢30.000, dependiendo de la cantidad y condiciones del pedido.

11. Recursos clave (RC)

- Velcro de colores.
- Feltro o tela.
- Hilo.
- Estrellas y elementos sensoriales o decorativos.
- Material de empaque y etiquetas.
- Dinero para adquirir materiales y realizar publicidad.
- Personas encargadas de fabricar, promocionar y vender.
- Diseño, identidad y nombre de la empresa.

12. Actividades clave (AC)

- Compra y selección de materiales.
- Elaboración de las pulseras.
- Diseño y decoración.
- Control de calidad del producto.
- Publicidad y promoción.
- Venta y distribución.
- Atención a clientes y recepción de opiniones.

13. Alianzas clave (AsC)

Los proveedores de fieltro, velcro y otros materiales pueden convertirse en aliados estratégicos, especialmente si ofrecen descuentos por volumen y materiales de buena calidad.

También se consideran posibles aliados las escuelas, centros educativos y profesionales que trabajen con niños. Cualquier utilización del producto dentro de un centro educativo deberá realizarse con la autorización y criterios correspondientes de la institución y de los responsables del niño.

14. Estructura de costos (EC)

Costos fijos mensuales

Concepto — Monto

Publicidad en redes sociales — ¢25.000

Transporte para entrega — ¢30.000

Material de empaque — ¢15.000

Servicios administrativos (internet y teléfono) — ¢60.000

Mantenimiento de herramientas — ¢10.000

Total — ¢140.000

Costos variables por pulsera

Concepto — Costo

Fieltro 15 cm × 5 cm — ¢150

Velcro 10 cm — ¢100

Hilo (aprox. 1 m) — ¢25

Elementos sensoriales — ¢300

Etiqueta — ¢50

Empaque individual — ¢100

Mano de obra — ¢500

Costo variable estimado — ¢1.225

15. Análisis básico de costos y precio

Con los costos incluidos en el proyecto, el costo variable estimado de fabricar una pulsera es de ¢1.225.

Con un precio de venta estándar de ¢3.500, queda un margen de ¢2.275 por unidad antes de cubrir los costos fijos.

Los costos fijos mensuales suman ¢140.000. Si se mantienen los valores indicados, se necesitaría vender aproximadamente 62 pulseras al mes para cubrir los costos fijos y variables de las unidades vendidas.

Este cálculo es orientativo y puede variar según la producción, las ventas, la personalización y otros gastos.

Nota de mejora: en el documento original aparecía un rango de ¢2.500 a ¢4.000 y posteriormente un precio de ¢3.500. Para evitar contradicciones, en esta versión se utiliza ¢3.500 como precio estándar.

PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del proyecto: Pulsera mi momento.

Ubicación del negocio: Salitrillos, Aserri.

Tipo de empresa: Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Actividad económica: Venta de productos.

Nuestro proyecto consiste en la fabricación y venta pulseras, creadas con el fin de proporcionar una herramienta práctica de autocontrol, reducción de ansiedad y mejora en la concentración durante las actividades diarias.

Está diseñada para niños de 6 a 10 años, con diagnóstico de TDAH.

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIADORAS

1. Diseño funcional con semáforo emocional: Incorpora una estrella indicadora y un código de colores (verde es indicador de estado regulado - amarillo para pedir ayuda - rojo para Pausas/Estrés), lo que facilita la comunicación no verbal del niño.
2. Estimulación táctil e inclusiva: Integra texturas sensoriales para calmar la ansiedad y mejorar el enfoque sin hacer que el niño se sienta excluido o diferente a sus compañeros.
3. Precio competitivo y alta calidad: Ofrece una solución de bajo costo en comparación con otras alternativas del mercado, garantizando que sea accesible para familias de distintos niveles socioeconómicos.
4. Personalización: Opción de personalizar la pulsera con el nombre del niño mediante bordado.

5. Atención cercana y acompañamiento: Brinda asesoría básica a docentes y padres sobre el uso de la pulsera para asegurar una intervención oportuna.

Ventajas competitivas

1. Alianzas estratégicas con el sector educativo: Respaldo por docentes de apoyo y centros de educación especial que aprueben y evalúen el producto en el aula como herramienta de estimulación táctil.
2. Estructura de costos optimizada: Negociación directa de descuentos por volumen en materias primas, permitiendo un precio de venta accesible, sin comprometer la rentabilidad.
3. Canal directo y cercano con la comunidad: Acceso a escuelas locales, ferias de emprendimiento y atención personalizada que genera confianza inmediata en padres y educadores.

Mercado objetivo

Niños en el rango de 6 a 10 años diagnosticados con TDAH, que requieren apoyo para regular emociones, mantener la concentración y gestionar la ansiedad.

Compradores

Padres de familia, encargados legales, docentes, psicólogos infantiles, terapeutas ocupacionales y centros educativos.

Razones de elección

Necesidad insatisfecha: El creciente número de diagnósticos de TDAH, que no cuentan con herramientas cotidianas, económicas y efectivas para la comunicación no verbal de emociones en el entorno escolar o familiar.

Viabilidad técnica y económica: Bajo costo de fabricación e inversión inicial, frente a un valor alto, por la solución que aporta.

Impacto social e inclusión: Fomenta la integración del niño, sin hacerlo sentir diferente o excluido de su grupo.

Misión

Brindar a niños con TDAH una herramienta accesible, práctica y amigable que les permita identificar y expresar sus emociones, favoreciendo la autorregulación y contribuyendo a mejorar su bienestar y convivencia en el hogar y el entorno educativo.

Visión

Ser un emprendimiento reconocido en Costa Rica por ofrecer soluciones innovadoras y accesibles, que apoyen la autorregulación emocional de los niños con TDAH, contribuyendo a su desarrollo integral y a una mejor calidad de vida.

Objetivo General

Desarrollar un producto rentable y sostenible, centrado en la fabricación y venta de pulseras de autocontrol para niños con TDAH, logrando posicionar la marca a nivel local y nacional.

Objetivos Específicos

- ◆ Mantener un precio de venta accesible, que cubra los costos operativos y genere margen para reinversión.
- ◆ Establecer alianzas con escuelas y centros de educación especial locales para la distribución de paquetes educativos.
- ◆ Promocionar el producto en ferias de emprendedores y redes sociales (TikTok, WhatsApp e Instagram) para alcanzar a familias de todo el país.

Estrategias del negocio

Producto: Uso de materiales seguros, duraderos y personalizables, complementados con asesoría sobre su uso para padres y docentes.

Precio: Precios competitivos y accesibles en venta individual, con paquetes de descuento para centros educativos.

Comercialización: Venta directa en eventos locales, escuelas cercanas y presencia en redes sociales para envíos a nivel nacional.

Promoción: Charlas informativas en centros educativos, alianzas con profesionales (psicólogos/terapeutas) y contenido demostrativo en redes sociales.

ESTUDIO DE MERCADO

El mercado está dirigido principalmente a niños de 6 a 10 años con TDAH, mientras que los compradores principales son padres de familia, docentes, psicólogos y centros educativos que buscan herramientas de apoyo.

Actualmente existen productos similares, principalmente juguetes sensoriales, enfocados en personas neurodivergentes, como por ejemplo Neurosense Costa Rica y plataformas que venden pulseras para niños con autismo. Sin embargo, Pulsera Mi Momento se diferencia, porque combina la estimulación sensorial con un sistema de colores que ayuda a los niños a identificar y expresar sus emociones, favoreciendo la concentración y el autocontrol, de bajo costo.

Investigación

Análisis de la Demanda: El mercado geográfico inicia a nivel local en Aserrí, comunidades y centros educativos cercanos (San José, Costa Rica), proyectándose luego a nivel nacional a través de redes sociales, envíos y distribución directa.

Determinamos alta demanda, debido al creciente aumento de diagnósticos de TDAH en la infancia (7.5% de prevalencia) y por la escasez de herramientas prácticas y económicas para tener un control emocional, lo que representa una clara oportunidad accesible, respaldado por el interés validado de padres, docentes y especialistas, con un alto potencial de expansión local y nacional a través de escuelas y alianzas clave.

Segmento

Pulsera Mi Momento busca ayudar a niños de 6 a 10 años con TDAH, que requieren aprender sobre sus emociones, como controlarlas y lograr la concentración mediante un mecanismo sencillo.

Criterios de segmentación

- **Segmentación geográfica**

El proyecto está dirigido inicialmente al mercado de **Costa Rica**, principalmente a familias, centros educativos, centros de atención infantil y comercios. En una primera etapa, nuestro enfoque serán los cantones de Aserrí y Desamparados, con posibilidad de ampliar posteriormente la distribución a otras zonas del país.

○ Segmentación demográfica

La pulsera está dirigida principalmente a **niños entre los 6 y 10 años**, especialmente diagnosticados con TDAH, que requieren herramientas para mejorar su autorregulación.

- **Edad del usuario:** aproximadamente de 6 a 10 años.
- **Sexo:** niños y niñas.
- **Compradores:** padres, madres, encargados y docentes.
- **Ingresos:** familias de ingresos medios y medios-bajos que busquen productos accesibles para apoyar el bienestar emocional de los niños.
- **Profesión:** no constituye una característica determinante del usuario, pero puede considerarse la ocupación de los padres o encargados como parte del perfil del comprador.

○ Segmentación por estilo de vida

El producto se orienta a familias y personas que muestran interés por el **bienestar emocional, la educación, el desarrollo infantil y la crianza positiva**. Personas que buscan alternativas prácticas y sencillas que puedan utilizarse tanto en el hogar como en el entorno escolar.

También se dirige a docentes y centros educativos que promuevan ambientes de aprendizaje, donde los niños puedan identificar sus emociones y desarrollar habilidades de autorregulación.

○ Segmentación por comportamiento

Los clientes potenciales pueden presentar interés en productos que les ayuden a educar a los niños a **identificar cómo se sienten y comunicar sus emociones** de una manera sencilla.

Pulsera “Mi Momento” puede utilizarse en diferentes situaciones:

- Hogar.
- Aula.
- Actividades escolares.
- Momentos de frustración, enojo, tristeza o ansiedad.
- Como herramienta para conversar sobre las emociones.
- Como apoyo para desarrollar hábitos de autorregulación.

○ Segmentación por comportamiento de compra

Los clientes potenciales buscarán principalmente productos que sean **útiles, accesibles, fáciles de utilizar y duraderos**. El precio será un factor importante, especialmente para las familias, por lo que la Pulsera “Mi Momento” tendrá como característica una propuesta económica frente a otras alternativas especializadas.

Los compradores pueden valorar:

- Precio accesible.

- Buena calidad de los materiales.
- Diseño atractivo para niños.
- Facilidad de uso.
- Utilidad educativa y emocional.
- Posibilidad de utilizarla diariamente.
- Recomendaciones de docentes o profesionales relacionados con la niñez.

“**Mi Momento**” debe buscar un **equilibrio entre precio, calidad y utilidad**, evitando que el producto sea demasiado costoso para las familias, pero manteniendo un margen de ganancia que permita la sostenibilidad del negocio.

○ **Segmento de Necesidad Médica o Terapéutica**

Razón: Los padres o adultos que buscan mitigar síntomas críticos ven el producto como una necesidad.

Sustitutos: Pocos o nulos si la pulsera cuenta con tecnología patentada o recomendación médica.

Resultado: El cliente pagará el precio fijado porque prioriza el bienestar sobre el costo.

Análisis de Fuerzas de Porter

1. Competidores Potenciales:

Según estudio realizado en Costa Rica no existe ningún tipo de material sensorial parecido o igual para los niños con TDAH, existen materiales sensoriales como pelotas antiestrés, cascadas sensoriales y son útiles para calmar y canalizar la inquietud, ayudan a relajar y concentrar. Los juegos de mesa y cartas con reglas claras y cortas ayudan a mejorar la tolerancia a la espera, la memoria y las habilidades de organización.

Las actividades con luz les ayudan a focalizar la atención y la concentración y abren todo un mundo de posibilidades de juego activo.

2. Rivalidad de Competidores Existentes:

El producto responde a una necesidad insatisfecha. Un creciente número de diagnósticos de TDAH que carecen de herramientas cotidianas, económicas y efectivas para la comunicación no verbal de emociones en el entorno escolar o familiar.

La rivalidad se mitiga al ofrecer una solución de bajo costo y alta calidad que es accesible para familias de distintos niveles socioeconómicos, a diferencia de otras alternativas más costosas del mercado.

3. Riesgo por Productos Sustitutos:

El riesgo es poco o nulo debido a que la pulsera cuenta con un enfoque especializado y validación, cuenta también con la recomendación del sector educativo y de apoyo en el aula.

Los padres y o adultos que buscan mitigar síntomas críticos, ven el producto como una necesidad inelástica, priorizando el bienestar del niño sobre el costo.

4. Poder Negociador de Clientes:

Habilidad de Influencia de los clientes: Los compradores principales son padres de familia, encargados, docentes, psicólogos infantiles, terapeutas ocupacionales y escuelas.

Grado de Influencia: Aunque buscan soluciones accesibles, el poder de negociación de los clientes es moderado-bajo porque consideran el producto una herramienta práctica indispensable para regular emociones y gestionar la ansiedad, existiendo una creciente demanda por opciones que no estigmaticen al menor.

5. Poder Negociador de Proveedores:

Proveedores clave: Proveedores de materia prima principal, cómo fieltro y velcro.

Relación y control: Se gestiona mediante una negociación directa de descuentos por volumen, lo que permite mantener una estructura de costos optimizada.

Habilidades o competencias esenciales de la empresa:

- Capacidad de establecer alianzas estratégicas con el sector educativo.
- Canal directo y cercano con la comunidad (acceso a escuelas locales y ferias de emprendimiento).
- Modelo de atención personalizada y asesoría básica a docentes y padres sobre el uso correcto de la pulsera.

FODA



Estrategia de Comercialización

Promoción y publicidad

La promoción tiene como objetivo dar a conocer dar a conocer la pulsera a padres de familia, psicólogos y centros educativos y explicar sus beneficios.

Los sistemas actuales para captar la atención de los clientes son los siguientes:

- ✓ Publicidad digital mediante redes sociales.
- ✓ Afiches, folletos y publicaciones para presentar la pulsera mi momento explicar su funcionamiento y dar a conocer sus beneficios a padres y docentes.

- ✓ Marketing directo a través de correo, teléfono e internet.

Relaciones Públicas

Es indispensable crear relaciones con padres, docentes, centros educativos y personas que trabajan con niños, para dar a conocer la utilidad de la pulsera.

Exposición

Participaremos en expotécnica, ferias educativas y actividades escolares, donde podremos mostrar físicamente la pulsera y explicar cómo funciona.

Realizaremos visitas personalizadas a clientes.

Distribución

Empresas que compren la pulsera a gran volumen y se coloquen en clínicas y escuelas para la venta.

Franquicia: A largo plazo, brindar permiso a otras tiendas de vender la pulsera con nuestra marca y modelo.

Vendedores al por mayor: Vender paquetes de 10,20 pulseras a instituciones a precio especial.

Puntos de venta propios: Tener nuestro propio local o stand donde vendemos directo.

Correo directo: Enviar catálogos y muestras por correo físico o email a padres y profesionales.

Internet: Vender la pulsera por nuestra página web y redes sociales con envíos a todo el país.

Análisis de Proveedores

Se buscarán proveedores locales en San José de silicona, empaques entre otros. Se cotizará con varias opciones para para elegir la mejor en precio y calidad.

Requerimientos físicos

Para iniciar las operaciones de **Pulsera “Mi Momento”** no se requiere una infraestructura industrial, ya que el producto puede elaborarse de manera artesanal en un espacio de trabajo acondicionado para la producción.

Los principales requerimientos físicos son los siguientes:

Recurso	Cantidad	Costo estimado
Computadora	1	250.000
Cortador o cúter	1	3.000
Empaque y etiquetas	—	25.000
Estantería pequeña	1	25.000
Impresora	1	80.000
Máquina de coser	1	100.000
Materiales iniciales	—	75.000
Mesa de trabajo	1	30.000
Pistola de silicón	1	5.000
Recipientes organizadores	4	10.000
Regla y cinta métrica	1 c/u	3.000
Silla	1	15.000
Tijeras para tela	2	6.000
Costo total estimado		¢627.000

Los costos son **estimaciones iniciales** y pueden variar dependiendo de las marcas, proveedores y cantidades adquiridas.

Materia prima

Las principales materias primas necesarias para fabricar la Pulsera “Mi Momento” son:

- Fieltro de diferentes colores.
- Velcro.
- Hilo.
- Elástico, si el diseño lo requiere.
- Silicón.
- Estrellas o figuras decorativas.
- Etiquetas.
- Bolsitas o empaques individuales.
- Material para las instrucciones de uso.

Se procurará adquirir los materiales en cantidades suficientes para mantener la producción sin generar un exceso de inventario.

Etapas del proceso productivo

1. Planificación de la producción

Se determina la cantidad de pulseras que se necesitan fabricar de acuerdo con los pedidos recibidos y la cantidad de productos disponibles.

2. Compra de materias primas

Se compra fieltro, velcro, hilo, silicón, empaques y demás materiales necesarios.

La política de compra será, adquirir materiales de **buena calidad y a precios accesibles**, procurando comparar diferentes proveedores antes de realizar compras importantes.

3. Recepción y revisión de materiales

Al recibir los materiales se verifica que estén en buen estado, que correspondan a las cantidades solicitadas y que cumplan con las características necesarias para fabricar las pulseras.

4. Diseño y medición

Se establecen las medidas de la pulsera y se preparan los patrones necesarios para realizar los cortes.

5. Corte

Se corta el fieltro según el tamaño y diseño establecido.

6. Elaboración de la pulsera

Se unen las diferentes piezas mediante costura y o los métodos establecidos para el producto y se coloca el velcro.

7. Colocación de los elementos de identificación emocional

Se incorporan los colores y elementos visuales que permiten al niño identificar y comunicar cómo se siente.

8. Control de calidad

Cada pulsera debe revisarse antes de ser empacada. Se verificará:

- Costuras estén firmes.
- Funcionamiento correcto del velcro.
- No existencia de piezas sueltas.
- Tamaño adecuado.
- Colores y acabados correspondientes al diseño.

- Producto limpio y en buenas condiciones.
- Empaque correctamente presentado.

9. Empaque

Las pulseras que cumplen con los estándares de calidad se colocan en su empaque individual y se incorpora la información necesaria sobre el producto.

10. Almacenamiento

Los productos terminados se almacenan en un espacio limpio, seco y organizado, separados de las materias primas.

11. Venta y distribución

Finalmente, las pulseras serán comercializadas mediante redes sociales, recomendaciones, ventas directas y otros canales. Los productos podrán entregarse personalmente o mediante servicios de mensajería.

Política de inventario

Durante la etapa inicial se manejará un inventario pequeño para evitar invertir grandes cantidades de dinero en productos que todavía no han sido vendidos.

Se propone mantener aproximadamente:

- **10 a 20 pulseras terminadas** disponibles para venta inmediata.
- Materia prima suficiente para elaborar aproximadamente **30 a 50 pulseras adicionales**.
- Realizar compras de materiales cuando el inventario llegue a un nivel mínimo establecido.

Esto permitirá responder a los pedidos sin mantener un exceso de materiales almacenados.

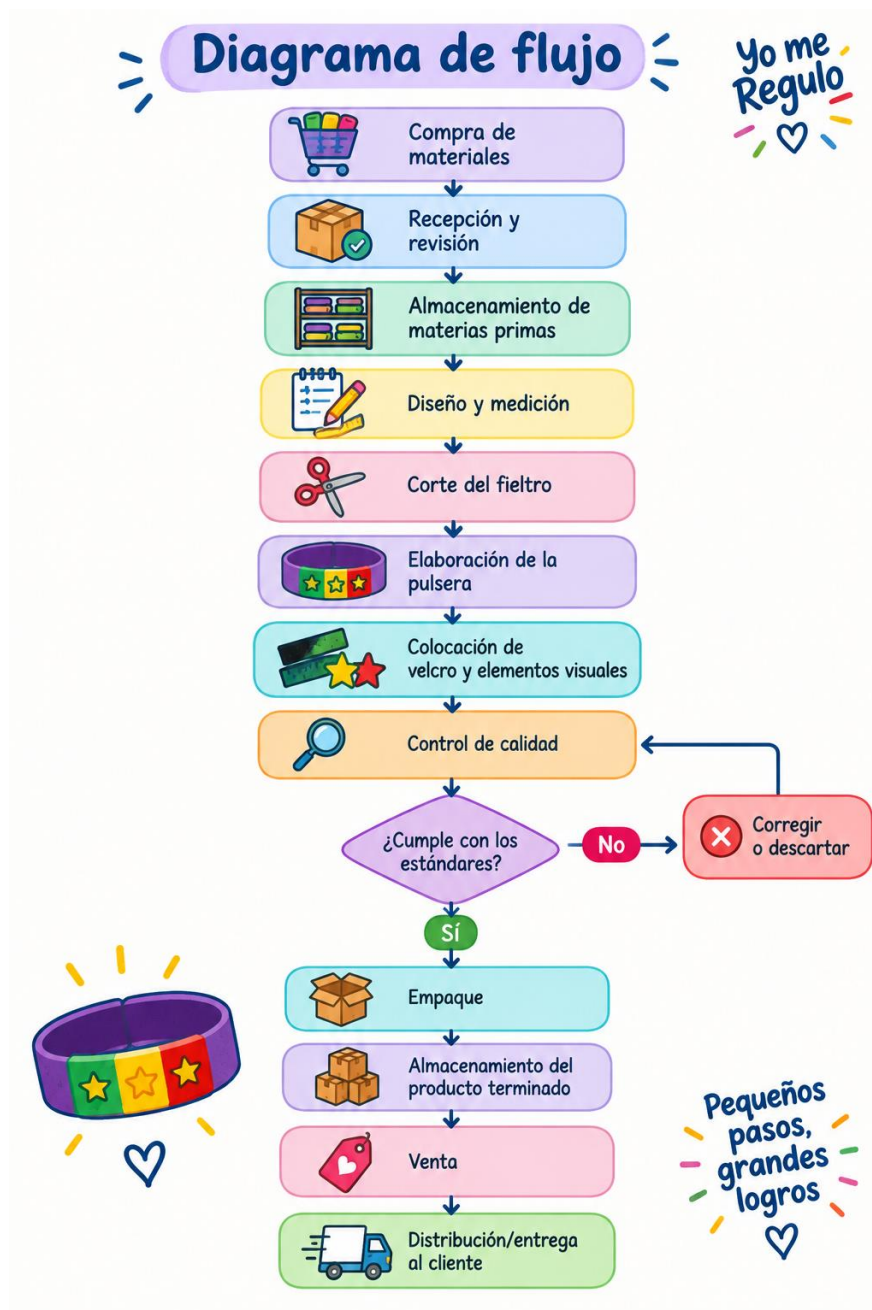
Capacidad de producción

Al tratarse de una producción artesanal, inicialmente se estima una capacidad aproximada de **10 pulseras por día**, dependiendo de la disponibilidad de materiales y del tiempo destinado a la elaboración.

Considerando 20 días de trabajo al mes:

$$\mathbf{10 \text{ pulseras} \times 20 \text{ días} = 200 \text{ pulseras mensuales}}$$

Esta capacidad puede aumentar conforme el negocio crezca y se incorporen más herramientas, personal o procesos de producción.



Organización

“Mi Momento” será constituida bajo la forma de una persona jurídica, específicamente como una sociedad conformada por tres socias. Las tres integrantes participamos en la propiedad, administración y toma de decisiones del emprendimiento.

Proponemos constituir la empresa como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), debido a que esta figura nos permite que varias personas se asocien para desarrollar una actividad comercial y limita la responsabilidad de las socias al aporte realizado a la empresa.

Aspecto “Yo me Regulo”	
Forma jurídica	Persona jurídica
Tipo	Sociedad
Tipo de sociedad	Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)
Número de socias	3
Propiedad	Compartida entre las tres socias
Administración	A cargo de las tres socias, según los acuerdos establecidos
Responsabilidad	Limitada al aporte de las socias

Sistemas de información

Nuestro emprendimiento “Pulsera Mi Momento” contará con un sistema de información sencillo que permitirá registrar, organizar, almacenar y consultar los datos relacionados con las compras, inventario, producción, ventas y clientes. La información será administrada principalmente mediante herramientas digitales como Excel y documentos electrónicos, lo que facilitará el control y seguimiento de las actividades del negocio.

Entrada de información

La información ingresará al sistema a partir de las diferentes actividades que se realizan en el negocio.

Se registrarán datos como:

- Compras de materias primas.
- Cantidad y costo de los materiales adquiridos.
- Inventario de materias primas disponibles.
- Datos básicos de los clientes, cuando sea necesario para realizar una venta o entrega.
- Pedidos realizados y cantidades solicitadas.
- Fecha de cada venta y monto recibido.
- Productos elaborados y productos disponibles.
- Gastos relacionados con la producción y comercialización.

Las tres integrantes del emprendimiento podremos aportar información al sistema, pero se establecerá una persona responsable de revisar y actualizar periódicamente los registros para evitar errores o duplicidad de información.

Almacenamiento de la información

La información será almacenada principalmente en archivos digitales de Excel, organizados en diferentes hojas para facilitar su consulta.

Se podrán utilizar hojas como:

- Registro de compras.
- Control de inventario.
- Registro de clientes.
- Registro de ventas.
- Control de producción.
- Control de gastos.
- Resumen de ingresos y egresos.

Los archivos digitales podrán mantenerse respaldados en una plataforma de almacenamiento en la nube, con el propósito de evitar la pérdida de información y permitir que las integrantes autorizadas puedan acceder a los datos cuando sea necesario.

Procesamiento de la información

La información recopilada será revisada y organizada para obtener datos útiles para la toma de decisiones. Por ejemplo, se podrán calcular automáticamente los costos de producción, cantidad de productos disponibles, ventas realizadas, ingresos obtenidos y gastos del negocio.

El procesamiento de estos datos permitirá conocer cuáles materiales deben comprarse, cuántas pulseras pueden producirse, cuánto se ha vendido y cuál es el rendimiento económico del emprendimiento.

Salida de información

La información procesada será presentada mediante informes, tablas y reportes, que permitirán conocer la situación del negocio.

Entre los principales reportes se encontrarán:

- Reporte de ventas.
- Reporte de inventario.
- Reporte de compras y gastos.
- Reporte de producción.
- Reporte de ingresos.
- Resumen de resultados del negocio.

De esta manera, el sistema de información nos ayudará a mantener un mejor control de las operaciones, tomar decisiones y conocer el desempeño del emprendimiento.

Perfil del equipo directivo

El equipo directivo de **“Pulsera Mi Momento”** estará conformado por tres socias, quienes trabajarán de manera conjunta para desarrollar, administrar y comercializar el producto. Cada integrante tendrá responsabilidades específicas de acuerdo con sus conocimientos, habilidades e intereses, manteniendo una comunicación constante para alcanzar los objetivos del emprendimiento.

María Fernanda Cascante. – Área administrativa y financiera

Es la responsable de apoyar la planificación y organización administrativa del negocio, así como del control de los ingresos, gastos, compras y costos de producción.

Conocimientos y habilidades: organización, responsabilidad, manejo de información, elaboración de presupuestos, control de gastos y conocimientos básicos de herramientas como Excel.

Aporte al negocio: contribuirá a mantener un adecuado control de los recursos económicos y a analizar los resultados financieros del emprendimiento.

Karla Navarro. – Área de producción y calidad

Es responsable de coordinar el proceso de elaboración de las pulseras, desde la compra y recepción de los materiales hasta el producto terminado. También participará en el control de calidad para verificar que las pulseras cumplan con las características establecidas.

Conocimientos y habilidades: creatividad, atención al detalle, responsabilidad, trabajo manual, organización y capacidad para seguir procesos.

Aporte al negocio: contribuirá a garantizar que los productos sean elaborados correctamente, tengan una buena presentación y cumplan con los estándares de calidad establecidos.

Yancy Gutiérrez. – Área de mercadeo y servicio al cliente

Es responsable de apoyar las actividades de promoción, comercialización y atención de los clientes. Participará en la creación de contenido para redes sociales, presentación del producto y seguimiento de los pedidos.

Conocimientos y habilidades: comunicación, creatividad, servicio al cliente, capacidad para trabajar en equipo y manejo básico de redes sociales.

Aporte al negocio: contribuirá a dar a conocer “**Pulsera Mi Momento**”, establecer una buena relación con los clientes y promover las ventas del producto.

Trabajo en equipo

Las tres socias trabajaremos de manera coordinada y participaremos en la toma de decisiones importantes del emprendimiento. Aunque cada una tendrá responsabilidades específicas, todas colaboraremos en las diferentes etapas del negocio cuando sea necesario.

El equipo se caracteriza por valores como **responsabilidad, compromiso, creatividad, comunicación, respeto y trabajo en equipo**. Estos elementos serán fundamentales para desarrollar y hacer crecer “**Pulsera Mi Momento**”.

Al tratarse de un emprendimiento nuevo, nuestro equipo continuará fortaleciendo los conocimientos en áreas como administración, producción, mercadeo, servicio al cliente y gestión financiera, con el objetivo de mejorar continuamente el funcionamiento del negocio.

Estudio de la inversión y financiamiento

PRESUPUESTO INICIAL (AÑO CERO)

CANTIDAD	DESCRIPCION (MATERIALES, IMPLEMENTOS E INSUMOS)	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
3000	FIELTRO	₡ 150.00	₡ 450,000.00
3000	VELTRO	₡ 100.00	₡ 300,000.00
3000	HILO	₡ 25.00	₡ 75,000.00
3000	ELEMENTOS SENSORIALES	₡ 300.00	₡ 900,000.00
3000	ETIQUETAS	₡ 50.00	₡ 150,000.00
3000	EMPAQUE INDIVIDUAL	₡ 100.00	₡ 300,000.00
3000	MANO DE OBRA	₡ 500.00	₡ 1,500,000.00
TOTAL COSTOS			₡ 3,675,000.00

PRESUPUESTO DE INGRESOS



NOMBRE EMPRESA	Pulsera mi momento					TOTAL
DESCRIPCION	PERIODO ANUAL					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS						
VENTAS DE PULSERAS	€10,500,000	€11,025,000	€11,576,250	€12,155,063	€12,762,816	€58,019,128.13
TOTAL INGRESOS	€10,500,000.00	€11,025,000.00	€11,576,250.00	€12,155,062.50	€12,762,815.63	
						€58,019,128.13



PRESUPUESTO OPERACIÓN						TOTAL
DESCRIPCION	PERIODO ANUAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
COSTOS FIJOS						
SALARIOS	€3,600,000	€3,780,000	€3,969,000	€4,167,450	€4,375,823	€19,892,273
PUBLICIDAD	€300,000	€315,000	€330,750	€347,288	€364,652	€1,657,689
SERVICIOS PÚBLICOS	€720,000	€756,000	€793,800	€833,490	€875,165	€3,978,455
COMBUSTIBLE	€360,000	€378,000	€396,900	€416,745	€437,582	€1,989,227
TOTAL COSTOS FIJOS	€4,980,000.00	€5,229,000.00	€5,490,450.00	€5,764,972.50	€6,053,221.13	€27,517,643.63
COSTOS VARIABLES						
FIELTRO	€450,000	€472,500	€496,125	€520,931	€546,978	€2,486,534.06
VELTRO	€300,000	€315,000	€330,750	€347,288	€364,652	€1,657,689.38
HILO	€75,000	€78,750	€82,688	€86,822	€91,163	€414,422.34

ELEMENTOS SENSORIALES	€900,000	€945,000	€992,250	€1,041,863	€1,093,956	€4,973,068.13
ETIQUETAS	€150,000	€157,500	€165,375	€173,644	€182,326	€828,844.69
EMPAQUE INDIVIDUAL	€300,000	€315,000	€330,750	€347,288	€364,652	€1,657,689.38
MANO DE OBRA	€1,500,000	€1,575,000	€1,653,750	€1,736,438	€1,823,259	€8,288,446.88
TOTAL, COSTOS VARIABLES	€3,675,000.00	€3,858,750.00	€4,051,687.50	€4,254,271.88	€4,466,985.47	€20,306,694.84
TOTAL DE COSTOS	€8,655,000.00	€9,087,750.00	€9,542,137.50	€10,019,244.38	€10,520,206.59	€47,824,338.47

VNA INGRESO	€38.896.512,63
VNA EGRESO	€30.635.071,82
	1,27

INDICADOR FINANCIERO	
TIR	58,70%
VAN	€3.350.522,44
B/C	1,27
TASA DESC.	14,45%

PUNTO DE EQUILIBRO

COSTO VARIABLE POR UNIDAD	COSTOS FIJOS	INGRESO POR UNIDAD
1.225,00	4.980.000,00	3.500,00
2.275,00	2.275,00	

UTILIZAMOS MARGEN DE VENTAS DE

2.189,01
3.000,00

FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑOS DEL PROYECTO							TOTAL
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
INGRESOS								
TOTAL		€10.500.000,0	€11.025.000,0	€11.576.250,0	€12.155.062,5	€12.762.815,6		€58.019.128,1
INGRESOS		0	0	0	0	3		3
EGRESOS								
INVERSIÓN	€3.000.000,0	€3.675.000,00	€3.858.750,00	€4.051.687,50	€4.254.271,88	€4.466.985,47		€23.306.694,8
(SOLO EN EL AÑO CERO)	0							4
TOTAL	€3.000.000,0	€8.655.000,00	€9.087.750,00	€9.542.137,50	€10.019.244,3	€10.520.206,5		€50.824.338,4
EGRESO	0				8	9		7
UTILIDAD	-3.000.000,00	1.845.000,00	1.937.250,00	2.034.112,50	2.135.818,13	2.242.609,03		€7.194.789,66
UTILIDAD	-	-	€782.250,00	€2.816.362,50	€4.952.180,63	€7.194.789,66		
ACUMULADA	€3.000.000,0	€1.155.000,00						
	0							

16. Conclusiones

La Pulsera Mi Momento representa una propuesta de emprendimiento orientada a brindar un apoyo sencillo a niños con TDAH durante determinadas actividades de la vida diaria y del entorno educativo. Su principal aporte consiste en facilitar una forma visual de comunicar cuándo el niño necesita apoyo o una pausa.

El proyecto identifica como clientes potenciales a padres de familia, encargados, centros educativos y profesionales relacionados con el acompañamiento infantil. También plantea canales de venta accesibles, como redes sociales, ferias, ventas directas y contacto con instituciones educativas.

La fabricación propuesta utiliza materiales de fácil acceso y presenta un costo variable estimado de ¢1.225 por pulsera. Con el precio estándar de ¢3.500 establecido para este trabajo, existe un margen de ¢2.275 por unidad antes de cubrir los costos fijos.

Las características diferenciadoras del producto incluyen su diseño ajustable, los colores utilizados como señales visuales, los elementos táctiles y la posibilidad de personalización.

Como oportunidad de crecimiento, el emprendimiento puede explorar nuevos diseños, presentaciones y productos relacionados con el apoyo sensorial y la comunicación infantil, validando previamente su utilidad y seguridad.

En conclusión, Pulsera Mi Momento presenta una idea de negocio con potencial de desarrollo y un enfoque social. Para fortalecerla, será importante continuar recopilando opiniones de usuarios y llevar un registro preciso de costos, ventas y aceptación del producto.

17. Bibliografía

Ministerio de Educación Pública (MEP). Apoyo a estudiantes con Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH). San José, Costa Rica. <https://www.mep.go.cr>

Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS). Salud y desarrollo infantil. San José, Costa Rica. <https://www.ccss.sa.cr>

Barkley, R. A. (2015). Referencia citada en la justificación del proyecto. Nota: el documento original no incluía los datos bibliográficos completos de esta obra, por lo que no se agregaron datos no disponibles.

18. Anexos

Anexo 1. Encuesta de estudio de mercado

El trabajo original incluye una encuesta elaborada mediante Google Forms para apoyar el estudio de mercado.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdvUqhaOcYGyIqOAh3ijSpeZzp58CJy0reshbgD10aAlOaT>
Tw/viewform

Anexo 2. Materiales utilizados

- Velcro de colores: amarillo, rojo y verde.
- Tela o fieltro.
- Estrella decorativa amarilla.
- Hilo.
- Elementos sensoriales.
- Etiquetas y empaque.

Anexo 3. Diseño del producto

Diseño original de la Pulsera Mi Momento, elaborado por el equipo de trabajo. El producto puede utilizarse tanto en el hogar como en la escuela como apoyo visual. El velcro permite que la pulsera sea ajustable y fácil de usar.



MARÍA FERNANDA CASCANTE LÓPEZ
 Ejecutivo Comercial Y De Servicios

Me destaco por mi organización, responsabilidad y trato amable con los clientes, asegurando un servicio eficiente y confiable. Poseo experiencia como asistente administrativo, donde he gestionado atención telefónica, elaboración de cotizaciones, control de cobros, manejo de planilla, correspondencia, etc.

DATOS PERSONALES

Identificación:
114450228

Año de Nacimiento:
1990-10-11

Teléfono Móvil:
63100846

Correo electrónico:
fcascante1190@gmail.com

Dirección:
San José, Aserri, Barrio Lourdes.

CURSOS

2025	Excel Intermedio Parque Metropolitano la Libertad
2025	Excel Básico Parque Metropolitano la Libertad
2010	Oficinista Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)

FORMACIÓN

2026	Cursando II año de Ejecutivo Comercial y de Servicio al Cliente Colegio Técnico Profesional de Aserri
2012	Bachillerato en la Enseñanza Media Programa de Bachillerato por Madurez
2003	Educación General Básica Liceo de Aserri

EXPERIENCIA LABORAL

De: 2025-06-12 Al: 2026-04-17	Mega Producciones CR Asistente Administrativo Atención de llamadas telefónicas. Gestión de documentos varios. Minutas. Planilla. Cotizaciones.
De: 2020-05-31 Al: 2022-07-31	Clinica Dr Yodeiri Asistente Administrativo Recepción. Agenda médica. Cobro de servicios. Central telefónica.
De: 2019-03-25 Al: 2020-04-06	Hospital Clinica Biblica Oficinista y Cajera Labores de oficina. Cobro. Agenda médica. Atención al cliente de forma presencial y digital.

IDIOMAS

Español	Avanzado
Inglés	Básico





KARLA ISABEL NAVARRO UGALDE
 Ejecutivo Comercial Y De Servicios

Soy una Persona responsable , respetuosa y comprometida con mis Labores.

DATOS PERSONALES

Identificación:
 115480045

Año de Nacimiento:
 1993-09-17

Teléfono Móvil:
 60740317

Correo electrónico:
 karlanavarrou@gmail.com

Dirección:
 Aserri, Barrio Corazón de Jesús

FORMACIÓN

2026
 Cursando en segundo nivel Técnico Medio Ejecutivo Comercial de Servicio al Cliente
 Colegio Técnico Profesional de Aserri

2024
 Bachiller en Educación Media
 Colegio Nocturno Desamparados

IDIOMAS

Inglés
 Básico

CURSOS

2025
 Excel Intermedio
 Parque Metropolitano la Libertad

2025
 Excel Básico
 Parque Metropolitano la Libertad

2017
 Estilista y Manicurista Profesional
 Iecsa

2015
 Asistente en Primeros Auxilios
 Cruz Roja Costarricense

EXPERIENCIA LABORAL

De: 2017-06-17
 Al: Actualmente

Negocio Propio
 Estilista y Manicurista
 Atención al Cliente servicios de cuidado personal.

