

Pasitos de tortuga

Proyecto elaborado en 2026

Emprendimiento e innovación

Industria creativa

Antonella De Almeida Moreno

Tutora: Lic. Kenia Solis Barrios

CTP Braulio Odio Herrera

CORVEC UNIDOS POR LA EXCELENCIA

dealmeidaanto24@gmail.com

Tabla de Contenido

1.	Informe escrito del modelo de negocio	5
1.1.	Justificación	5
1.2.	Objetivos del modelo de negocio	6
1.3.	Idea de negocio.	6
1.4.	Modelo de negocio.....	7
1.5.	Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor. 8	
1.5.1.	Segmentos de mercado (SM).	8
1.5.2.	Propuesta de valor (PV).....	8
1.5.3.	Canales (C).....	9
1.5.4.	Relaciones con clientes (RCI).....	9
1.5.5.	Fuentes de ingresos (FI).....	9
1.5.6.	Recursos clave (RC).....	9
1.5.7.	Actividades clave (AC).....	10
1.5.8.	Alianzas clave (AsC).....	10
1.5.9.	Estructura de costos (EC).....	10
1.6.	Modelo CANVAS	11
1.7.	Conclusiones	11
2.	Definición de negocio.....	12
2.1.	Datos básicos del negocio.	12

2.2.	La descripción del negocio:.....	14
2.3.	Las características diferenciadoras:.....	14
2.4.	Las Ventajas competitivas:	15
2.5.	El mercado objetivo:	15
2.6.	Visión y Misión	16
2.7.	Las razones que justifican la puesta en marcha del negocio:	16
2.8.	Los objetivos del negocio:.....	17
2.9.	Las estrategias del negocio:	18
3.	Estudios:	18
3.1	Estudio de mercado:.....	18
3.1.1.	Industria	19
3.1.2.	Mercado objetivo	19
3.1.3.	Necesidad que atiende	20
3.1.4.	Competencia.....	21
3.1.5.	Análisis FODA	22
3.1.6.	Pronóstico de demanda.....	23
3.1.7.	Plan de marketing – 4P.....	24
3.2	Estudio técnico	25
3.2.1.	Producto propuesto	25

3.2.2.	Requerimientos físicos y costos	25
3.2.3.	Costeo unitario referencial	26
3.2.4.	Capacidad de producción	27
3.2.5.	Proceso productivo	28
3.2.6.	Política de compras e inventario	30
3.2.7.	Local y distribución del espacio	30
3.3	Estudio organizacional	31
3.3.1.	Forma jurídica.....	31
3.3.2.	Estructura orgánica.....	31
3.3.3.	Cargos y funciones	32
3.3.4.	Requerimiento de personal y gastos	32
3.3.5.	Sistemas de información.....	33
3.3.6.	Perfil del equipo directivo.....	33
3.3.7.	Estudio de inversión y financiamiento.....	34
3.3.8.	Análisis económico: ingresos y egresos	35
4.	Impacto económico, social y ambiental.....	42
5.	Riesgos y medidas de control	43
6.	Cronograma de puesta en marcha.....	44
7.	Matriz básica de indicadores.....	45
8.	Recomendaciones	46

9.	Referencias.....	47
10.	Anexos o Apéndices.....	48

1. Informe escrito del modelo de negocio

1.1. Justificación

Este proyecto surge al observar la falta de materiales didácticos especializados que aborden la salud mental desde una perspectiva sensorial tanto en niños con trastornos del neurodesarrollo, como niños con un desarrollo natural.

Se ha descubierto una oportunidad de mercado en el área de apoyo terapéutico no invasivo, donde el uso de la aromaterapia y la estimulación sensorial puede reducir efectos adversos como la ansiedad y la falta de concentración, la importancia de este emprendimiento radica en ofrecer una herramienta integral que combina la relajación emocional con el fortalecimiento de procesos cognitivos, facilitando la inclusión de estos niños en sus entornos naturales de aprendizaje.

En el mercado actual existen muchas plastilinas, pero ninguna incluye estímulos como la aromaterapia, por lo tanto, el producto que se ofrece es una gran oportunidad para la población que presenta algún tipo de condición neurológica.

Se considera que en la zona no se da las oportunidades necesarias a este tipo de personas, debido que las comunidades cercanas no tienen suficientes opciones para tratar estas necesidades.

Este producto va a estimular el neurodesarrollo de las personas con algún tipo de condición, también se espera que este producto ayude a la inclusión y bienestar de las personas que lo requieren.

1.2. Objetivos del modelo de negocio

General

Desarrollar un modelo de negocio basado en la producción de kits sensoriales que integran plastilinas con aromaterapia y tablas de estimulación neuronal, para favorecer la salud mental y el desempeño cognitivo en niños con necesidades especiales en la zona de Aserrí.

Específicos

1. Comprobar la durabilidad y la estabilidad de las propiedades aromáticas de la mezcla casera bajo diferentes condiciones de almacenamiento, asegurando la calidad del recurso pedagógico para la salud mental.
2. Formular una plastilina casera mediante la mezcla proporcional de harina, agua, aceite, colorantes y esencias naturales, logrando una consistencia maleable y segura para el uso terapéutico infantil.
3. Integrar el uso de la plastilina de base orgánica con la tabla didáctica de diseño propio, para facilitar ejercicios de estimulación sensorial y motora fina en niños con condiciones cognitivas específicas.

1.3. Idea de negocio.

La propuesta consiste en la creación de una empresa dedicada a la elaboración de "Kits Neuro-Aroma", un conjunto de herramientas diseñadas para el apoyo terapéutico en

casa o en el aula, el producto principal es una masa moldeable orgánica enriquecida con aceites esenciales (lavanda para la calma y limón para la atención). Se venderá directamente a padres de familia y especialistas en educación especial, utilizando canales de distribución locales y redes sociales, el negocio se diferencia por su impacto positivo en la salud mental y su compromiso ambiental al utilizar insumos biodegradables y empaques reutilizables.

1.4. Modelo de negocio.

Este modelo se fundamenta en la innovación social y la sostenibilidad económica, a diferencia de las marcas comerciales, esta propuesta es única, porque no solo se vende un producto, sino una transferencia de conocimientos y la accesibilidad de recursos, transformando los insumos de consumo diario en una herramienta pedagógica de alto valor, por lo que se ha identificado tres ejes estratégicos

Producto Principal: Set de 3 envases de plastilina (diferentes aromas/colores) + Tabla de trabajo didáctica.

Canales de Venta: Ferias educativas, instituciones de enseñanza especial, consultorios de psicología infantil y redes sociales.

Publico meta: Padres de familia, terapeutas ocupacionales, psicopedagogos y escuelas con programas de inclusión.

Ventajas Competitivas

Costo de producción bajo: Al usar ingredientes como harina y aceite, el margen de ganancia es alto.

Personalización: Posibilidad de crear mezclas con aromas específicos según la

necesidad del niño (ej. lavanda para dormir, cítricos para energía).

Sostenibilidad: Producto libre de plásticos sintéticos y amigable con el medio ambiente.

Set de 3 envases de plastilina (diferentes aromas/colores) + Tabla de trabajo didáctica.

Canales de Venta: Ferias educativas, instituciones de enseñanza especial, consultorios de psicología infantil y redes sociales.

Personalización: Posibilidad de crear mezclas con aromas específicos según la necesidad del niño (ej. lavanda para dormir, cítricos para energía).

Sostenibilidad: Producto libre de plásticos sintéticos y amigable con el medio ambiente.

1.5. Descripción precisa de los antecedentes que fundamentan la propuesta de valor.

1.5.1. Segmentos de mercado (SM).

Esta empresa está dirigida a niños con trastornos del neurodesarrollo y niños con desarrollo natural que necesiten apoyo emocional y educativo. También se enfoca en padres, docentes y terapeutas que buscan materiales didácticos sensoriales para mejorar la concentración, reducir la ansiedad y facilitar el aprendizaje.

1.5.2. Propuesta de valor (PV).

La empresa ofrece materiales didácticos sensoriales que ayudan a reducir la ansiedad, mejorar la concentración y apoyar el aprendizaje de los niños. Sus productos se diferencian por combinar aromaterapia y estimulación sensorial como apoyo terapéutico no invasivo.

1.5.3. Canales (C).

La empresa distribuirá sus materiales didácticos por medio de redes sociales, tiendas en línea y ventas directas a escuelas, centros terapéuticos y padres de familia. Para promocionar sus productos utilizará publicidad en redes sociales y recomendaciones de especialistas, con el fin de llegar a nuevos clientes de forma efectiva y segura.

1.5.4. Relaciones con clientes (RCI).

La empresa distribuirá sus materiales didácticos por medio de redes sociales, tiendas en línea y ventas directas a escuelas, centros terapéuticos y padres de familia. Para promocionar sus productos utilizará publicidad en redes sociales y recomendaciones de especialistas, con el fin de llegar a nuevos clientes de forma efectiva y segura.

1.5.5. Fuentes de ingresos (FI).

La empresa obtendrá ingresos por la venta de materiales didácticos sensoriales a padres de familia, escuelas y centros terapéuticos. Los precios variarán según el tipo de producto y sus beneficios.

1.5.6. Recursos clave (RC)

La empresa necesita recursos físicos como materiales didácticos, herramientas de elaboración y espacio de trabajo. También requiere recursos humanos como terapeutas, docentes y personal capacitado. Además, necesita recursos financieros para la producción y promoción, y recursos intelectuales como conocimientos sobre

estimulación sensorial y salud mental infantil.

1.5.7. Actividades clave (AC).

La empresa realizará actividades como el diseño y elaboración de materiales didácticos sensoriales, publicidad en redes sociales y distribución de los productos. También se encargará de promover la propuesta de valor mediante estrategias de marketing Y asesoría a los clientes.

1.5.8. Alianzas clave (AsC).

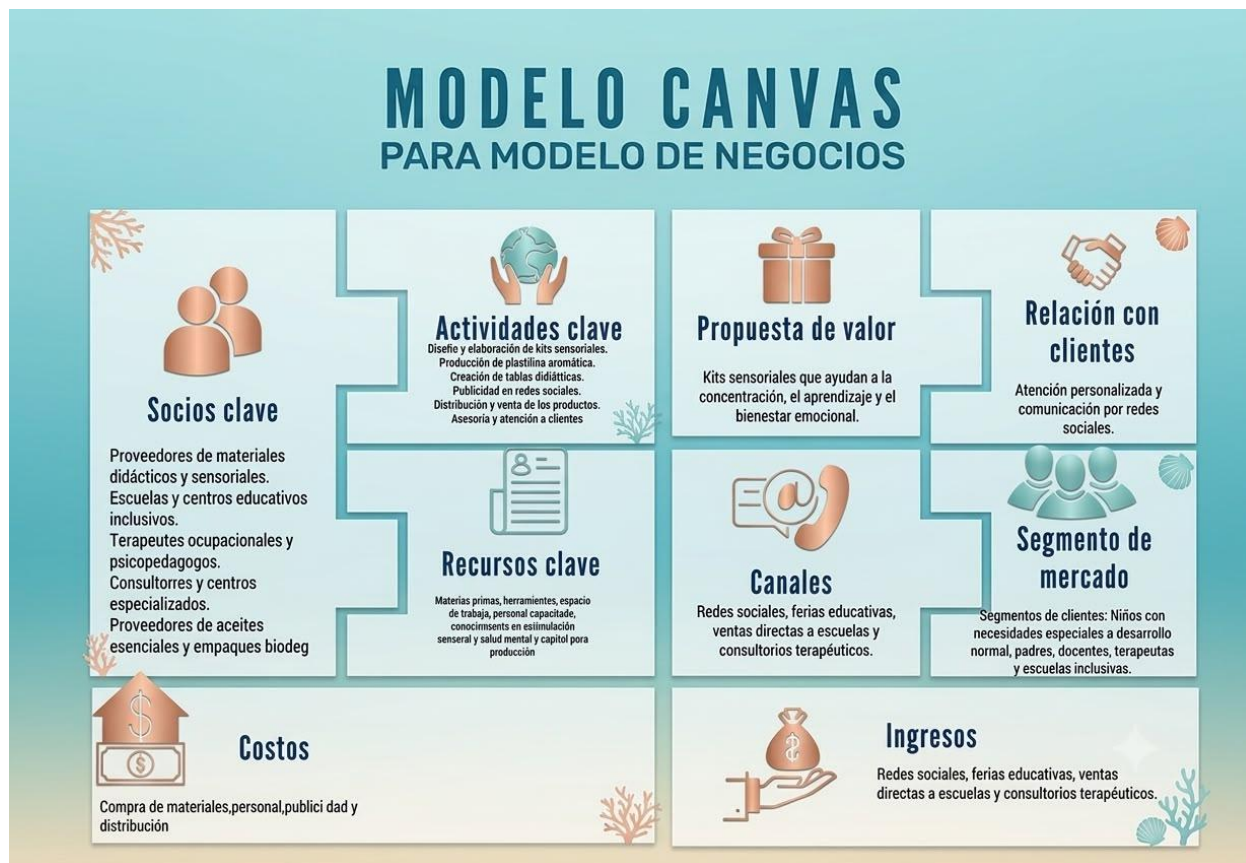
La empresa tendrá alianzas con proveedores de materiales, escuelas, terapeutas y centros especializados. Estas alianzas ayudarán a obtener recursos, promocionar los productos y llegar a más clientes.

1.5.9. Estructura de costos (EC).

Los principales costos de la empresa serán la compra de materiales didácticos y sensoriales, publicidad, distribución y pago del personal capacitado. También se incluirán gastos de producción y promoción en redes sociales. La empresa buscará reducir costos aprovechando proveedores accesibles y estrategias de venta eficientes para mantener una buena rentabilidad.

Figura 9

1.6. Modelo CANVAS



1.7. Conclusiones

A partir del desarrollo del proyecto se logró comprobar la durabilidad de las plastilinas con aromaterapia. Demostrando que el producto mantiene sus características y propiedades durante un largo tiempo.

Además, mediante las pruebas realizadas se comprobó que la plastilina es maleable, fácil de manipular y adecuada para que los niños puedan desarrollar diferentes actividades creativas.

Durante el desarrollo del producto, se pudo comprender que no solo consiste en crear una plastilina o tabla didáctica, sino en desarrollar una herramienta que aporte beneficios en el desarrollo infantil. La combinación de la aromaterapia y la actividad sensorial permite crear un espacio de relajación, concentración y aprendizaje para los niños.

Este proyecto permitió demostrar cómo un producto sencillo puede generar experiencias significativas y momentos especiales, favoreciendo el desarrollo y bienestar de los niños de una manera divertida, educativa e innovadora.

2. Definición de negocio.

2.1. Datos básicos del negocio.

El negocio lleva el nombre de: Pasitos de Tortuga. Al ser una empresa dedicada a los niños, el nombre Pasitos de tortuga hace referencia a que los niños son como unas tortugas bebés que se enfrentan a muchos desafíos al nacer, pero aun así cada una de ellas va a su ritmo y logran lo que se propongan.

Este emprendimiento se ubica en el cantón San Gabriel de Aserrí, un pueblo con mucha historia por conocer, uno de sus aspectos más llamativos es una casa de barro en el centro de la comunidad, una joya arquitectónica de 1901 hecha de adobe y bahareque. Es la única casa de dos pisos de este material que sigue en pie en Costa Rica y fue declarada Patrimonio Histórico y Arquitectónico.

Esta historia es muy significativa ya que esta casa perteneció a Don Rosa Abarca mejor conocido como Rosa, Obdulia Herrera mejor conocida como Doña lula y su hija

Altagracia Abarca quien años después se casa con Ricardo Moreno, forman una familia y ahí nace mi abuelo Edwin Gerardo Moreno Abarca.

Por esta razón, esta casa no solo representa una parte importante de la historia de mi comunidad, sino también de mi familia. Han pasado generaciones y actualmente es un recuerdo para mi abuelo, sus hermanos y todas las personas que vivieron momentos inolvidables que hoy en día guardan en su corazón.

El emprendimiento se constituirá legalmente como una Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L), un tipo de sociedad comercial reconocida en Costa Rica. La página S&M Contadores define S.R.L de la siguiente forma:

La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) es una forma societaria regulada por la Ley General de Sociedades (Ley N.º 26887) en la que los socios, de 2 a 20, limitan su responsabilidad al capital aportado, protegiendo su patrimonio personal. Su capital se divide en participaciones, no en acciones. (S&M Contadores, 2022, p. 2)

Pasitos de tortuga pertenece principalmente a la actividad económica de producción, ya que nos encargamos de elaborar nuestro propio producto.

Además, el emprendimiento también incluye la comercialización, porque una vez elaborado el producto, se ofrece y se vende a los clientes por medio de canales de difusión, locales ubicados en el pueblo. Al ser un emprendimiento casero, la producción se realiza en casa y en cantidades pequeñas, según la demanda de clientes y ventas.

2.2. La descripción del negocio:

Pasitos de tortuga es un emprendimiento dedicado a la creación de materiales didácticos sensoriales para niños y plastilinas con aromaterapia, elaborados principalmente con ingredientes naturales como harina, sal, agua, aceite, colorantes naturales y aromas naturales.

Los productos están diseñados para que los niños puedan aprender, explorar diferentes texturas y desarrollar su creatividad y habilidades psicomotoras mientras se divierten.

Las plastilinas cuentan con aromas como eucalipto, limón, menta, y lavanda que pueden brindar una experiencia agradable y favorecer momentos de concentración y relajación.

Además, los materiales sensoriales buscan ser una opción educativa, creativa e inclusiva para niños con diferentes necesidades.

El emprendimiento busca ofrecer una alternativa diferente a los productos comerciales que utilizan principalmente materiales artificiales.

Se crearon productos hechos con ingredientes naturales y pensados especialmente para el desarrollo y bienestar infantil.

2.3. Las características diferenciadoras:

Una de las principales características que diferencian a Pasitos de Tortuga es la combinación de material didáctico sensorial, plastilina y aromaterapia dentro de una misma propuesta. Los productos son elaborados de manera artesanal y utilizando ingredientes naturales.

Además, el emprendimiento busca ofrecer una experiencia diferente a los materiales

tradicionales, ya que los niños pueden tocar, moldear, experimentar con diferentes texturas y disfrutar de aromas agradables mientras desarrollan su creatividad.

La propuesta también se diferencia por estar enfocada en la inclusión y en representar el ritmo de aprendizaje de cada niño. Esto convierte a Pasitos de Tortuga en una idea innovadora dentro del mercado de materiales educativos infantiles.

2.4. Las Ventajas competitivas:

Pasitos de Tortuga tiene como ventaja competitiva la elaboración de productos naturales y artesanales pensados específicamente para el aprendizaje y desarrollo infantil.

Esto permite ofrecer una alternativa diferente frente a productos comerciales que pueden contener mayor cantidad de materiales artificiales.

Otra ventaja es la posibilidad de personalizar los productos según las necesidades de los niños, utilizando diferentes colores, texturas y aromas. También se busca mantener una atención cercana con los clientes para conocer sus necesidades y mejorar continuamente los productos.

La combinación de educación, estimulación sensorial, creatividad y aromaterapia permiten que Pasitos de Tortuga tenga una propuesta diferente y atractiva dentro del mercado.

2.5.El mercado objetivo:

El mercado objetivo principalmente está formado por padres, madres y familiares de niños, así mismo como docentes, centros educativos que trabajan con niños, psicopedagogos, pediatras, psicólogos entre otros.

Está dirigido especialmente a quienes buscan materiales educativos, creativos y sensoriales que aporten al desarrollo infantil.

Se ha elegido este mercado porque existe un interés creciente por encontrar actividades que permitan a los niños aprender de una manera más dinámica y entretenida.

Además, actualmente muchos productos infantiles son fabricados de manera industrial y utilizan materiales artificiales, por lo que Pasitos de Tortuga busca brindar una alternativa elaborada con ingredientes naturales y pensada para el uso infantil.

El proyecto también busca atender a familias y profesionales que desean materiales que puedan utilizarse con niños con diferentes necesidades, ofreciendo una experiencia sensorial que combine aprendizaje, creatividad y diversión.

2.6. Visión y Misión

Misión

Ofrecer materiales didácticos sensoriales y plastilinas con aromaterapia, elaborados con ingredientes naturales, que ayuden a los niños a desarrollar su creatividad, concentración y habilidades psicomotoras.

Visión

Ser un emprendimiento reconocido por crear materiales sensoriales innovadores y naturales que apoyen el desarrollo y bienestar de los niños.

2.7. Las razones que justifican la puesta en marcha del negocio:

La idea de crear Pasitos de Tortuga nace de la necesidad de contar con materiales didácticos que ayuden a los niños a aprender y desarrollar diferentes habilidades de una manera divertida. Además, existe poco acceso a materiales sensoriales naturales que combinen el aprendizaje con la estimulación de los sentidos.

El negocio busca ofrecer plastilinas con aromaterapia y tablas didácticas, elaboradas con ingredientes naturales, que favorezcan la motricidad fina, la concentración, la creatividad y la relajación. También se busca que estos materiales puedan ser utilizados por niños con diferentes necesidades, promoviendo la inclusión y respetando el ritmo de aprendizaje de cada uno.

Por estas razones, Pasitos de Tortuga representa una oportunidad para ofrecer un producto útil, natural e innovador que contribuya al desarrollo y bienestar de los niños.

2.8. Los objetivos del negocio:

General

Desarrollar un modelo de negocio basado en la producción de kits sensoriales que integran plastilinas con aromaterapia y tablas de estimulación neuronal, para favorecer la salud mental y el desempeño cognitivo en niños con necesidades especiales en la zona de Aserrí.

Específicos

- 1.** Comprobar la durabilidad y la estabilidad de las propiedades aromáticas de la mezcla casera bajo diferentes condiciones de almacenamiento, asegurando la calidad del recurso pedagógico para la salud mental.
- 2.** Formular una plastilina casera mediante la mezcla proporcional de harina, agua, aceite, colorantes y esencias naturales, logrando una consistencia maleable y segura para el uso terapéutico infantil.
- 3.** Integrar el uso de la plastilina de base orgánica con la tabla didáctica de diseño propio, para facilitar ejercicios de estimulación sensorial y motora fina en niños con condiciones cognitivas específicas.

2.9. Las estrategias del negocio:

Las principales estrategias del negocio que se utilizarán y que permitirán alcanzar los objetivos propuestos. Algunas estrategias podrían ser contar con insumos de primera calidad, tener puntos de venta ubicados estratégicamente en cantón, hacer uso de artículos de mercadotecnia por medio de redes sociales donde mostraremos nuestros productos sus beneficios y las diferentes opciones de aromas.

3. Estudios:

3.1 Estudio de mercado: Pasitos de Tortuga pertenece a la industria de productos educativos, recreativos y de apoyo para el desarrollo infantil.

El producto combina el juego con el aprendizaje, ya que ofrece plastilinas caseras con diferentes aromas y tablas didácticas con diversas texturas.

El producto está pensado para niños con y sin necesidades especiales. Además, busca ayudar a trabajar la creatividad, la concentración, la relajación y el desarrollo de habilidades motoras.

3.1.1. Industria

Pasitos de Tortuga se ubica en la intersección de tres actividades: materiales educativos infantiles, productos recreativos/manualidades y recursos de estimulación sensorial. La propuesta tiene una escala artesanal y busca competir principalmente por diferenciación, personalización y cercanía con el cliente, no por volumen.

La existencia de productos internacionales de modelado establece un referente de precio. Como referencia, un paquete Hasbro Play-Doh de cuatro recipientes aparece en Tiendamia Costa Rica alrededor de ₡7.460, mientras que otros sets con herramientas y accesorios superan los ₡10.000. Esto no significa que sean productos equivalentes, pero sí sirve para observar el rango de precios que un consumidor puede encontrar.

3.1.2. Mercado objetivo

Segmento	Necesidad	Forma de llegar	Prioridad
Padres y madres	Actividad creativa y sensorial para el hogar	Instagram, Facebook, WhatsApp y ferias	Alta
Docentes	Material manipulativo para actividades	Visitas a centros, muestras y redes	Alta

Psicopedagogos y terapeutas	Material de apoyo para actividades sensoriales	Contacto directo y recomendaciones	Alta
Centros educativos	Kits para grupos o aulas	Venta institucional	Media-alta
Familiares	Regalos educativos y creatives	Redes sociales y temporadas	Media

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

El proyecto original ya identifica como clientes a padres, docentes, centros educativos, psicopedagogos, pediatras y psicólogos. La segmentación anterior permite convertir esa descripción general en grupos comerciales concretos.

3.1.3. Necesidad que atiende

La necesidad comercial no debe plantearse únicamente como “tratar” una condición. La oportunidad se encuentra en ofrecer una actividad manipulativa que combine creatividad, exploración de texturas, seguimiento de instrucciones y juego. Para familias y docentes, el valor está en disponer de un material listo para utilizar, personalizable y con una presentación atractiva.

El proyecto original aporta además una experiencia de aplicación realizada por una docente, quien reportó mayor disposición a participar, más tiempo de concentración y una actitud más tranquila durante la actividad. Estos resultados se presentan como observaciones de una experiencia educativa específica y no como evidencia científica

generalizable.

3.1.4. Competencia

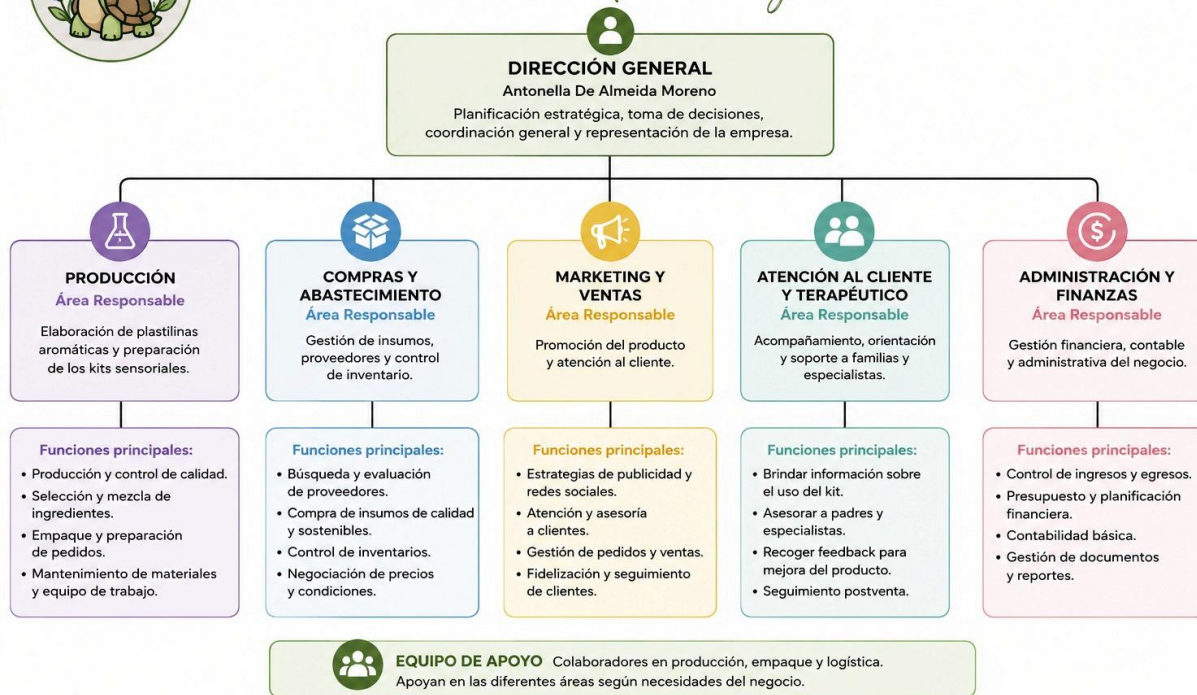
Competidor / alternativa	Fortalezas	Debilidades frente a Pasitos de Tortuga	Posición de Pasitos
Play-Doh y marcas similares	Marca reconocida, variedad y disponibilidad	Producto industrial; no está personalizado para el cliente local	Diferenciación
Plastilina genérica	Precio bajo y fácil acceso	Menor diferenciación y experiencia de uso	Valor agregado
Kits sensoriales importados	Presentación y variedad	Precio, envío y poca personalización	Producción local
Materiales caseros	Costo bajo	Requieren tiempo de preparación del usuario	Conveniencia

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.



ORGANIGRAMA

Pasitos de tortuga



3.1.5. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Producto artesanal y personalizable	Crecimiento de ventas por redes sociales
Producción bajo pedido	Ventas a escuelas y profesionales
Integración de plastilina y tabla didáctica	Kits para cumpleaños y fechas especiales
Baja inversión inicial	Alianzas con docentes y centros

	educativos
--	------------

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Debilidades	Amenazas
Producción limitada al inicio	Competencia de marcas reconocidas
Dependencia de compras minoristas	Variación de precios de insumos
Poca experiencia comercial inicial	Imitación de la idea
Necesidad de validar demanda	Sensibilidades o alergias a ingredientes/aromas

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.1.6. Pronóstico de demanda

Se propone comenzar con 30 kits en el primer mes y aumentar gradualmente hasta 60 en el mes 12, conforme se desarrollen redes sociales, recomendaciones y ventas institucionales.

Mes	Kits	Ventas estimadas
1	30	₡315.000
2	32	₡336.000
3	35	₡367.500
4	38	₡399.000
5	40	₡420.000

6	42	¢441.000
7	45	¢472.500
8	48	¢504.000
9	50	¢525.000
10	52	¢546.000
11	55	¢577.500
12	60	¢630.000
Total	527	¢5.533.500

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.1.7. Plan de marketing – 4P

Variable	Estrategia
Producto	Kit con 3 masas, colores/aromas seleccionados, tabla didáctica, instrucciones y advertencias de uso.
Precio	Precio de introducción sugerido de ¢10.500 por kit; descuentos por volumen para instituciones.
Plaza	Venta directa desde San Gabriel de Aserrí, entregas coordinadas, ferias, redes sociales y ventas institucionales.

Promoción	Instagram/Facebook/WhatsApp, fotografías reales del producto, demostraciones, testimonios de docentes, promociones de lanzamiento.
-----------	--

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.2 Estudio técnico

3.2.1. Producto propuesto

Se propone que el kit estándar contenga tres recipientes de plastilina, cada uno de aproximadamente 150 gramos, en colores y aromas diferentes, además de una tabla didáctica reutilizable. La tabla puede incluir superficies o actividades sencillas para presionar, seguir caminos, hacer formas, clasificar o reproducir patrones.

La fórmula exacta debe mantenerse como receta interna del emprendimiento y someterse a pruebas de consistencia, conservación, olor, humedad y tolerancia del material. La palabra “natural” no debe utilizarse como sinónimo automático de “seguro”: cada ingrediente y aroma debe revisarse según su uso previsto.

3.2.2. Requerimientos físicos y costos

Requerimiento	Uso	Costo inicial referencial
Espacio de trabajo	Preparación, empaque y almacenamiento	Ø0

Mesa de trabajo	Elaboración	¢0
Recipientes de vidrio	Almacenamiento de masa	¢8.000
Harina	Ingrediente principal	¢3.000
Sal	Ingrediente	¢1.000
Aceite	Textura	¢2.000
Agua	Mezcla	¢0
Colorantes	Color	¢3.000
Aromas	Aroma	¢5.000
Moldes y utensilios	Preparación	¢4.000
Materiales para tablas	Estimulación	¢8.000
Empaques y bolsas	Presentación	¢5.000
Etiquetas	Identificación	¢2.000
Guantes y limpieza	Higiene	¢3.000
Total del proyecto original		¢44.000

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Para la evaluación económica de este documento se utiliza un costeo más completo, porque el costo de una unidad debe incorporar no solamente ingredientes, sino también envases, tabla, empaque, mano de obra directa y una porción de gastos de operación.

3.2.3. Costeo unitario referencial

Elemento	Consumo por kit	Costo estimado
----------	-----------------	----------------

Harina de trigo	180 g	¢171
Sal	40 g	¢38
Aceite vegetal	25 ml	¢35
Colorante	Porción	¢70
Aroma natural	Porción	¢180
Tres envases	3 unidades	¢750
Material para tabla didáctica	1 unidad	¢900
Empaque y bolsa	1 set	¢300
Etiqueta	1 unidad	¢80
Guantes/limpieza	Prorratio	¢50
Mano de obra directa	tiempo de elaboración	¢1.300
Electricidad/agua/desgaste	Prorratio	¢226
Costo total estimado por kit		¢4.100

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Para facilitar la administración se redondea el costo variable a ¢4.800 por kit. La diferencia frente al cálculo detallado funciona como margen de protección ante desperdicios, variaciones de precios y pequeñas compras que no se puedan adquirir al por mayor.

3.2.4. Capacidad de producción

Con un proceso artesanal y una jornada parcial, se puede plantear una capacidad inicial de 12 a 15 kits por día de producción, dependiendo del tiempo disponible para fabricar

la tabla y preparar las masas. Para el primer año se utiliza una capacidad conservadora de 60 kits mensuales como techo de la proyección. Si la demanda supera esa cantidad, se recomienda estandarizar recetas, comprar insumos al por mayor y delegar parte de la producción.

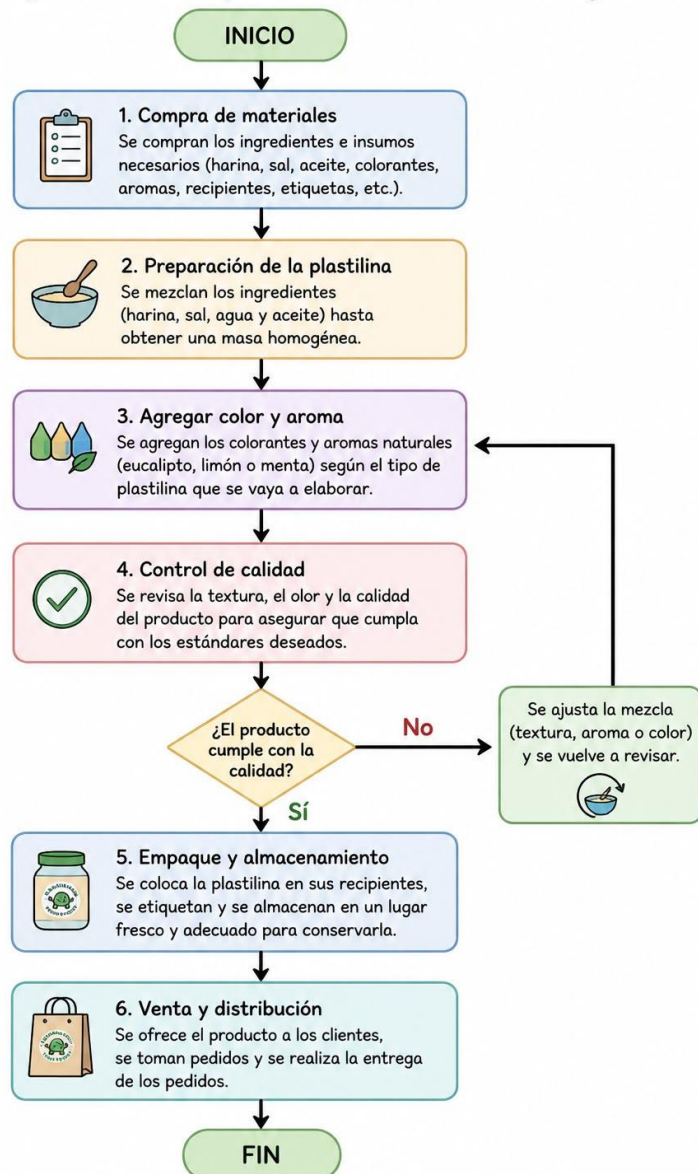
3.2.5. Proceso productivo

Etapa	Actividad	Control
1. Compra	Seleccionar ingredientes, recipientes y materiales	Revisar cantidad, estado y fecha
2. Preparación	Limpiar área y utensilios	Higiene del área
3. Mezcla	Preparar la masa con proporciones definidas	Textura y uniformidad
4. Color y aroma	Incorporar color y aroma según fórmula	Cantidad y homogeneidad
5. Porcionado	Dividir y colocar en recipientes	Peso aproximado por unidad
6. Tabla	Preparar y revisar la tabla didáctica	Firmeza, limpieza y ausencia de bordes peligrosos
7. Empaque	Empacar y etiquetar	Información y presentación
8. Almacenamiento	Guardar producto terminado	Lugar fresco, limpio y ordenado

9. Entrega	Coordinar pedido	Registro de venta y cliente
------------	------------------	-----------------------------

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Diagrama de flujo – Pasitos de Tortuga



3.2.6. Política de compras e inventario

Comprar harina, sal y aceite en presentaciones que permitan reducir el costo por unidad sin generar inventarios excesivos.

Mantener una existencia mínima de empaques para al menos 20 kits.

Comprar aromas y colorantes en cantidades pequeñas hasta conocer cuáles son los más solicitados.

Aplicar primero los insumos que tengan mayor antigüedad y mantener los ingredientes protegidos de humedad y contaminación.

Llevar una hoja de control de entradas, salidas y desperdicios.

3.2.7. Local y distribución del espacio

El emprendimiento funcionará inicialmente en una sección de la vivienda familiar ubicada en San Gabriel de Aserri.

Zona	Función
A. Recepción y almacenamiento	Insumos secos, envases y empaques
B. Preparación	Pesaje y mezcla
C. Porcionado	División de las masas
D. Tabla didáctica	Corte, armado y revisión
E. Empaque	Etiquetado y armado final
F. Producto terminado	Pedidos listos para entregar

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

La distribución debe separar, en la medida de lo posible, materias primas, elaboración y

producto terminado. Esto facilita el orden y reduce el riesgo de contaminación cruzada.

3.3 Estudio organizacional

3.3.1. Forma jurídica

Se propone constituir el negocio como Sociedad de Responsabilidad Limitada. No obstante, el proyecto presentado tiene una sola autora. En Costa Rica, la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) es una figura prevista para una persona titular, mientras que la sociedad supone la participación de socios. El Código de Comercio regula ambas figuras. Por esta razón, si el emprendimiento continúa siendo de una sola propietaria, resulta más coherente estudiar la E.I.R.L.; si se incorporan uno o más socios, puede mantenerse la alternativa de una S.R.L.

3.3.2. Estructura orgánica

Nivel	Responsable	Áreas a cargo
Dirección	Propietaria / administradora	Compras, producción, ventas y finanzas
Producción	Responsable de producción	Masa, aromas, tablas y control de calidad
Comercial	Responsable de ventas	Redes, pedidos, clientes y entregas
Apoyo externo	Contador/a según necesidad	Impuestos, registros y asesoría contable

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.3.3. Cargos y funciones

Cargo	Funciones principales
Administradora	Planificar compras, fijar precios, revisar ventas, controlar caja y coordinar proveedores.
Productora	Preparar masas, porcionar, elaborar tablas y verificar calidad.
Encargada de ventas	Responder consultas, registrar pedidos, coordinar entregas y publicar contenido.
Contabilidad externa	Apoyar registros contables, declaraciones y obligaciones fiscales cuando corresponda.

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.3.4. Requerimiento de personal y gastos

Durante la etapa inicial se recomienda no cargar una planilla completa al negocio. La propietaria puede realizar las funciones principales y reconocer su trabajo dentro del costo del producto. Cuando la demanda justifique apoyo permanente, deberá presupuestarse el costo laboral de acuerdo con la legislación vigente.

El Ministerio de Trabajo mantiene una consulta oficial de salarios mínimos y señala que los ajustes establecidos por el Consejo Nacional de Salarios son obligatorios para quienes reciben salario mínimo. Para 2026 se aprobó un aumento general de 1,63% a

partir del 1 de enero.

Concepto mensual	Monto
Apoyo de producción por horas / servicios	₡55.000
Publicidad digital	₡15.000
Transporte y entregas	₡10.000
Servicios / internet / electricidad atribuible	₡10.000
Misceláneos y mantenimiento	₡5.000
Total costos fijos de operación	₡95.000

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

3.3.5. Sistemas de información

La administración puede comenzar con una hoja de cálculo. Debe existir una pestaña para compras, otra para ventas, una para inventario, otra para clientes y otra para flujo de caja. Cada pedido debe tener fecha, cliente, producto, cantidad, precio, forma de pago y estado de entrega.

Entrada: facturas y comprobantes de compras, datos de clientes y pedidos.

Almacenamiento: carpeta digital respaldada y hoja de cálculo.

Procesamiento: cálculo de costos, inventario, ventas y utilidad.

Salida: reporte semanal de ventas y reporte mensual de ingresos, gastos y existencias.

3.3.6. Perfil del equipo directivo

La dirección corresponde inicialmente a la creadora del proyecto. El perfil requerido combina iniciativa emprendedora, creatividad, capacidad para elaborar manualmente el

producto, comunicación con clientes y disposición para llevar controles básicos de costos y ventas. Conforme el negocio crezca, se recomienda complementar el equipo con apoyo contable y, cuando sea necesario, asesoría especializada para revisar materiales y etiquetado.

3.3.7. Estudio de inversión y financiamiento

Concepto	Monto estimado
Investigación y desarrollo / pruebas	₡15.000
Utensilios y moldes	₡12.000
Recipientes de vidrio iniciales	₡8.000
Balanza y pequeños equipos	₡8.000
Materiales para tablas didácticas	₡10.000
Inventario inicial de insumos	₡44.000
Empaques, etiquetas y material promocional	₡12.000
Publicidad de lanzamiento	₡15.000
Constitución/legalización (estimación)	₡30.000
Capacitación / puesta en marcha	₡8.000
Capital de trabajo inicial	₡90.000
Imprevistos	₡20.000
INVERSIÓN TOTAL RECOMENDADA	₡272.000

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados

en Costa Rica.

El Registro PYME del MEIC es gratuito y voluntario, según la guía oficial para personas emprendedoras. Por ello, el rubro de legalización no significa que todos los trámites tengan un costo: representa una reserva para los gastos que eventualmente correspondan a constitución societaria, asesoría, permisos, documentación y otros servicios profesionales.

Se recomienda financiar la etapa inicial con capital propio y reinversión de utilidades. Para una inversión estimada de ₡257.000, una estructura sencilla sería 70% aporte propio y 30% fondo familiar o reinversión, evitando iniciar con una deuda que presione el flujo de caja.

3.3.8. Análisis económico: ingresos y egresos

Presupuesto de ingresos

El escenario base utiliza un precio al público de ₡10.500 por kit. Este precio busca colocar el producto por encima de una plastilina genérica, pero cerca del rango de algunos kits comerciales, justificando la diferencia mediante la tabla didáctica, personalización y producción local.

Mes	Unidades	Ingresos
1	30	₡315.000
2	32	₡336.000
3	35	₡367.500
4	38	₡399.000

5	40	₡420.000
6	42	₡441.000
7	45	₡472.500
8	48	₡504.000
9	50	₡525.000
10	52	₡546.000
11	55	₡577.500
12	60	₡630.000
Total	527	₡5.533.500

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Presupuesto de egresos

El costo variable presupuestado es de ₡4.800 por kit. Los costos fijos mensuales se estiman en ₡95.000.

Mes	Costo variable	Costos fijos	Egresos operativos
1	₡144.000	₡95.000	₡239.000
2	₡153.600	₡95.000	₡248.600
3	₡168.000	₡95.000	₡263.000
4	₡182.400	₡95.000	₡277.400
5	₡192.000	₡95.000	₡287.000

6	¢201.600	¢95.000	¢296.600
7	¢216.000	¢95.000	¢311.000
8	¢230.400	¢95.000	¢325.400
9	¢240.000	¢95.000	¢335.000
10	¢249.600	¢95.000	¢344.600
11	¢264.000	¢95.000	¢359.000
12	¢288.000	¢95.000	¢383.000
Total	¢2.529.600	¢1.140.000	¢3.669.600

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Punto de equilibrio

Margen de contribución unitario = Precio de venta – Costo variable = ¢10.500 – ¢4.800 = ¢5.700.

Punto de equilibrio = Costos fijos / Margen de contribución unitario = ¢95.000 / ¢5.700 = 16.67. Se redondea a 17 kits.

En colones, el punto de equilibrio se ubica alrededor de ¢178.500 de ventas mensuales.

Por encima de ese nivel, cada kit adicional aporta aproximadamente ¢5.700 antes de considerar impuestos y otros costos no incluidos en el modelo.

Flujo de resultados proyectado

Mes	Ventas	CV	CF	Resultado
1	¢315.000	¢144.000	¢95.000	¢76.000

2	¢336.000	¢153.600	¢95.000	¢87.400
3	¢367.500	¢168.000	¢95.000	¢104.500
4	¢399.000	¢182.400	¢95.000	¢121.600
5	¢420.000	¢192.000	¢95.000	¢133.000
6	¢441.000	¢201.600	¢95.000	¢144.400
7	¢472.500	¢216.000	¢95.000	¢161.500
8	¢504.000	¢230.400	¢95.000	¢178.600
9	¢525.000	¢240.000	¢95.000	¢190.000
10	¢546.000	¢249.600	¢95.000	¢201.400
11	¢577.500	¢264.000	¢95.000	¢218.500
12	¢630.000	¢288.000	¢95.000	¢247.000
Año 1	¢5.533.500	¢2.529.600	¢1.140.000	¢1.863.900

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Estado de resultados proyectado – año 1

Concepto	Monto
Ventas	¢5.533.500
(-) Costos variables	¢2.529.600
Utilidad bruta / contribución	¢3.003.900
(-) Costos fijos	¢1.140.000
Resultado operativo proyectado	¢1.863.900

Impuestos sobre renta	No incluidos; dependen del régimen tributario y situación fiscal
Resultado después de impuestos	Debe calcularse cuando se defina la forma jurídica y régimen tributario

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Flujo de caja simplificado

El siguiente cuadro utiliza el resultado operativo como aproximación de generación de efectivo, antes de inversiones adicionales, impuestos y retiros de la propietaria. Su finalidad es demostrar la capacidad del proyecto para generar efectivo; no sustituye un flujo de caja contable completo.

Mes	Flujo neto aproximado	Saldo acumulado*
1	₡76.000	₡166.000
2	₡87.400	₡253.400
3	₡104.500	₡357.900
4	₡121.600	₡479.500
5	₡133.000	₡612.500
6	₡144.400	₡756.900
7	₡161.500	₡918.400
8	₡178.600	₡1.097.000
9	₡190.000	₡1.287.000

10	₡201.400	₡1.488.400
11	₡218.500	₡1.706.900
12	₡247.000	₡1.953.900

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

*Saldo ilustrativo, suponiendo un capital de trabajo inicial de ₡90.000 y que las utilidades se mantienen en el negocio.

Balance general proyectado simplificado

Activo	Monto	Pasivo y patrimonio	Monto
Efectivo y equivalentes	₡1.953.900	Pasivo	₡0
Inventarios	₡35.000	Patrimonio	₡2.028.900
Equipo y herramientas	₡40.000		
Total activo	₡2.028.900	Total pasivo + patrimonio	₡2.028.900

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

Este balance es una presentación simplificada para fines académicos. Un balance real debe incorporar depreciación, obligaciones fiscales, cuentas por pagar, aportes de capital, retiros y demás partidas que existan al cierre.

Análisis financiero y evaluación del proyecto

Indicador	Resultado	Interpretación
Margen de contribución	54.3%	Cada venta deja una contribución importante para cubrir costos fijos.
Margen operativo anual	33.7%	El escenario base presenta rentabilidad operativa.
ROI simple anual	685.3%	Relación entre resultado operativo e inversión inicial.
Recuperación aproximada	1.8 meses	Bajo los supuestos del escenario base.
Punto de equilibrio	17 kits/mes	Nivel mínimo aproximado de ventas para cubrir costos fijos.

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

La recuperación estimada es rápida porque el negocio trabaja desde una vivienda familiar y no contempla alquiler comercial. Esto constituye una ventaja del proyecto, pero también significa que la rentabilidad cambiaría si en el futuro se incorpora un local, personal permanente o una mayor inversión en equipos.

Sensibilidad

Escenario	Unidades/mes	Precio	Costo variable	Resultado mensual aproximado
Pesimista	25	₡9.500	₡5.200	₡12.500
Base	40	₡10.500	₡4.800	₡133.000
Optimista	55	₡11.500	₡4.600	₡284.500

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

La sensibilidad muestra que el principal riesgo no es únicamente el precio de los ingredientes, sino el volumen de ventas. Por eso el plan comercial debe concentrarse en conseguir pedidos recurrentes de familias, docentes y centros educativos.

4. Impacto económico, social y ambiental

En el ámbito económico, Pasitos de Tortuga puede generar una fuente de ingresos complementaria y crear una actividad productiva de pequeña escala en San Gabriel de Aserrí. La operación bajo pedido permite utilizar el dinero principalmente en insumos que tienen una salida comercial confirmada.

En el ámbito social, el proyecto pretende facilitar actividades inclusivas y manipulativas para niños con diferentes necesidades. El valor social se encuentra especialmente en la posibilidad de adaptar colores, texturas, aromas y ejercicios a las características de cada grupo, siempre respetando las indicaciones de los profesionales responsables.

En el ámbito ambiental, la propuesta busca reducir el uso de empaques desechables y utilizar recipientes reutilizables. No obstante, el proyecto debe evitar afirmar que todo el

producto es biodegradable sin verificar cada material utilizado, especialmente envases, etiquetas, adhesivos y componentes de las tablas.

Área	Indicador propuesto	Meta primer año
Económica	Kits vendidos	527 kits
Comercial	Clientes recurrentes	Al menos 20
Social	Centros/docentes contactados	30
Ambiental	Envases reutilizables recuperados	Al menos 50
Calidad	Kits con devolución por defecto	Menos del 2%

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

5. Riesgos y medidas de control

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Medida de control
Baja demanda inicial	Media	Alto	Trabajar bajo pedido y hacer preventas.
Aumento de insumos	Media	Medio	Comparar proveedores y comprar presentaciones

			económicas.
Problemas de conservación	Media	Alto	Pruebas de almacenamiento y control de lotes.
Sensibilidad a aromas	Media	Alto	Advertencias, selección responsable y posibilidad de kit sin aroma.
Imitación	Media	Medio	Marca, presentación, tabla propia y atención personalizada.
Errores en costos	Media	Medio	Actualizar costeo cada mes.
Sobrecarga de la propietaria	Alta	Medio	Limitar pedidos y contratar apoyo por horas cuando se alcance el límite.

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

6. Cronograma de puesta en marcha

Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4-6
Validación de receta y conservación	X	X		
Definición de proveedores	X	X		
Diseño final de empaque	X	X		
Redes sociales y catálogo	X	X	X	X
Ventas piloto	X	X	X	X
Contacto con docentes y centros		X	X	X
Evaluación de costos	X	X	X	X
Revisión de rentabilidad			X	X

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

7. Matriz básica de indicadores

Objetivo	Indicador	Medición	Meta
Aumentar ventas	Kits vendidos por mes	Registro de ventas	60 al mes al finalizar año 1
Controlar costos	Costo variable por kit	Hoja de costos	≤ ₡4.800
Mantener calidad	Porcentaje de devoluciones	Registro de incidencias	< 2%
Fortalecer mercado	Clientes nuevos	Base de clientes	10 por mes en etapa de crecimiento
Promover sostenibilidad	Envases reutilizados	Control de envases	50 en primer año

Fuente: elaboración propia con base en el proyecto y precios referenciales consultados en Costa Rica.

8. Recomendaciones

Mantener la producción bajo pedido durante los primeros meses para evitar desperdicio.

Crear dos presentaciones: kit estándar y kit institucional para grupos.

Ofrecer una opción sin aroma para niños o familias que prefieran evitar fragancias.

Incluir en cada kit instrucciones, edad recomendada, advertencias de uso, materiales y forma de almacenamiento.

No presentar el producto como sustituto de terapia psicológica, ocupacional o médica.

Actualizar mensualmente el costo unitario y revisar el precio de venta cuando cambien los insumos.

Conservar evidencia de pruebas de calidad, fechas de elaboración y lotes.

Validar la aceptación del producto con una muestra mayor de clientes antes de aumentar la producción.

Estudiar la formalización tributaria y jurídica con asesoría local antes de iniciar ventas a escala comercial.

9. Referencias

S&M Contadores. (2022). *Empresas SRL en Perú: características y requisitos para su creación*. <https://symcontadores.com/que-es-una-empresa-srl/>

Recuperado el día 30 de abril del 2026 <https://calafalco.life/es-es/blogs/the-journal/the-science-behind-aromatherapy-how-natural-scents-like-lavender-rosemary-and-citrus-can-boost-your-mood>

Recuperado el día 30 de abril del 2026 [PLAY-DOH - Walmart | Costa Rica](#)

Recuperado el día 30 de abril del 2026 <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3704986>

10. Anexos o Apéndices.

Con el propósito de conocer el impacto de nuestro material didáctico con aromaterapia, se entregó uno de nuestro producto a una docente para que lo implementara con un alumno que presenta autismo dentro del entorno escolar.

Posterior mente, se realizó una serie de preguntas con el fin de recopilar su experiencia, conocer los cambios observados y evaluar la utilidad del material en el proceso de aprendizaje, la regulación emocional y la participación del estudiante.

Las respuestas obtenidas servirán como apoyo para valorar la efectividad del proyecto y respaldar su respuesta.

1. ¿Qué cambios notó en el niño al utilizar la plastilina con aromaterapia durante las actividades?

Durante la utilización de la plastilina con aromaterapia observé cambios positivos, especialmente en dos estudiantes con diagnóstico de autismo que atiendo en segundo grado. Los niños mostraron mayor disposición para participar en las actividades, permanecieron más tiempo concentrados en la tarea y evidenciaron una actitud más tranquila y receptiva. Además, se observó una disminución de la inquietud motora y una mejor interacción con el material.

2. ¿Considera que la plastilina con aromaterapia ayudó a mejorar la concentración, relajación o expresión de emociones en los niños? ¿Por qué?

Sí, considero que la plastilina con aromaterapia contribuyó significativamente a mejorar la concentración y la relajación de los estudiantes. La combinación de la estimulación táctil y los aromas generó un ambiente agradable que favoreció la calma y la atención. En el caso de los estudiantes con autismo, se observó una mayor regulación emocional, lo que les permitió involucrarse de manera más efectiva en las actividades propuestas.

3. ¿Qué reacción tuvieron los niños al utilizar la plastilina y la tabla didáctica durante la actividad?

La reacción de los niños fue muy positiva. Mostraron entusiasmo, curiosidad e interés desde el inicio de la actividad. Disfrutaron explorar las diferentes texturas y aromas de la plastilina, mientras que la tabla didáctica les permitió seguir instrucciones y realizar tareas de manera más estructurada. En general, participaron activamente y expresaron satisfacción al completar las actividades.

4. ¿Qué habilidades observó que se pueden estimular con este método, como la creatividad, motricidad fina o aprendizaje?

Con este método se pueden estimular diversas habilidades, entre ellas la motricidad fina mediante el modelado y manipulación de la plastilina, la coordinación ojo-mano, la creatividad, la imaginación y la resolución de problemas. Asimismo, favorece la atención, la concentración, el seguimiento de instrucciones y el aprendizaje a través de

experiencias sensoriales significativas.

5. ¿Qué beneficios considera que aporta el uso de este tipo de materiales dentro del ambiente escolar?

Considero que estos materiales aportan múltiples beneficios al ambiente escolar, ya que promueven el aprendizaje activo, la inclusión y la participación de todos los estudiantes. También favorecen la estimulación sensorial, la regulación emocional y el desarrollo de habilidades motoras y cognitivas. Además, permiten adaptar las actividades a las necesidades individuales de los estudiantes, especialmente aquellos que requieren apoyos específicos.

6. Desde su opinión como docente, ¿qué opina sobre el proyecto “Pasito de Tortuga” y la idea de utilizar plastilinas con aromaterapia y tablas didácticas para apoyar el desarrollo y estimulación de los niños?

Desde mi experiencia como docente, considero que el proyecto “Pasito de Tortuga” es una iniciativa innovadora y valiosa para apoyar el desarrollo integral de los niños. La incorporación de plastilinas con aromaterapia y tablas didácticas ofrece una alternativa atractiva y efectiva para estimular el aprendizaje, la creatividad y la regulación emocional. Los resultados observados en mis estudiantes, especialmente en aquellos con autismo, evidencian el potencial de estos recursos como herramientas de apoyo dentro del proceso educativo y de inclusión escolar.