

MagniHands: Juguete magnético inclusivo

Proyecto único

Emprendimiento e Innovación: Industria creativa

Angela Samantha Obando Cedeño

Daniela Salazar Sánchez

Velvhet Tanisha Arguedas Barrantes

Licda. Paola Arias Aguilar

C.T.P. Roberto Gamboa Valverde

UNIDOS POR LA EXCELENCIA

samanthaobando200@gmail.com

dansala0207@gmail.com

tanibarrantes.22@gmail.com

Justificación

El proyecto se realiza con el fin de solucionar la falta de juguetes inclusivos en el mercado costarricense, para niños con debilidad muscular o dificultades motoras, facilitando la compra de los mismos, pero que no requieran el uso de fuerza ni precisión, y que no limiten el acceso a opciones recreativas y educativas. Según UNICEF (2014), únicamente el Censo Nacional de Población y Vivienda 2011 ofrece un panorama general de la población menor de edad con discapacidad en Costa Rica. Según esos datos, de la población total de niños, niñas y adolescentes, el 3.6% presenta alguna discapacidad, lo que equivale a 47.358.

El producto representa la oportunidad de ofrecer a un mercado reducido un juguete accesible, inclusivo e innovador que brinde tanto entretenimiento como apoyo en el aprendizaje.

Actualmente, se ha visto un crecimiento en la concientización sobre la inclusión infantil, además del avance de las grandes marcas y fábricas por mejorar la representación en sus productos. Sin embargo, en Costa Rica la oferta de estos juguetes especializados todavía se ve como un mercado de nicho en desarrollo.

El enfoque de negocio es adecuado, ya que, ante la poca oferta en el mercado de Costa Rica de juguetes inclusivos, se crea una gran oportunidad para familias, profesores de educación especial, escuelas y centros de terapia interesados en productos accesibles y diversos. Se pretende distribuir hacia el público meta a través de plataformas en línea y centrándonos en el entorno web, posibilitando al público meta su descubrimiento y adquisición.

Objetivos

Objetivo general

1. Comercializar un juguete especializado, que sea una herramienta educativa y de entretenimiento para niños con discapacidades musculares y motoras.

Objetivos específicos

1. Investigar las necesidades de los niños con discapacidades y cómo se pueden cubrir a través de herramientas externas mediante una selección de productos en el mercado costarricense.
2. Diseñar un juguete con piezas suaves y magnéticas que faciliten su uso y su manejo, que sea transportable adaptando su tamaño y flexibilidad.
3. Implementar una estrategia de comercialización de manera digital que permita introducir el producto en el mercado costarricense.

Idea de negocio

Se venderán juguetes magnéticos inclusivos bajo el nombre de “MagniHands” con características que benefician al segmento del mercado.

El producto se venderá principalmente a encargados legales y al entorno de personas presentes en la vida de infantes con discapacidades motoras y debilidad muscular. La distribución de los productos se realizará de manera directa a los clientes a través de medios sociales y de canales web, ya que esto nos permite un control de calidad y un mayor margen de ganancia.

Asimismo, la fabricación de los productos se realizará a través de una empresa especializada en juguetes; esta será la encargada de producir el producto en basándose en el diseño planteado para garantizar el cumplimiento de la calidad. Se satisfará la necesidad de los niños y niñas en Costa Rica de inclusión, que puedan jugar sin obstáculos ni frustraciones, gracias a las características del producto, ofreciéndolo también como herramienta recreativa.

Se solucionará la indiferencia y la carencia de opciones en el mercado hacia la minoría de niños y niñas con discapacidades motoras en Costa Rica.

MagniHands busca tener un impacto positivo en la comunidad al visibilizar a la niñez con discapacidad motora por medio de un juego inclusivo, ofreciendo a la comunidad una alternativa local. En el medio ambiente, se busca reducir considerablemente la huella de carbono al emprender desde un formato mayoritariamente en línea, lo cual hace que se disminuya el consumo de recursos físicos y contribuye a mitigar las emisiones de carbono en el país al optimizar el transporte y la logística.

Modelo de negocio

MagniHands ofrecerá al mercado un juguete magnético inclusivo accesible enfocado en niños con discapacidad motora o debilidad muscular, enfatizando en sus características que facilitan su uso, como sus piezas, peso y manipulación.

El público objetivo se basa en encargados legales, familias y centros de terapia relacionados con niños y niñas con discapacidades motoras y debilidad muscular en Costa Rica.

La infraestructura se operará de manera digital, manteniendo una relación directa con el consumidor por conducto de plataformas y canales digitales; la fabricación estará a cargo de una empresa especializada en juguetes, encargando la fabricación a un proveedor externo.

Por último, la viabilidad económica se basa en ingresos continuos por el comercio directo al consumidor, lo que permite evitar intermediarios comerciales y obtener un mayor margen de ganancia, además de eliminar la necesidad de un local físico, por lo que la empresa puede retener una mayor parte de las ganancias obtenidas por cada producto vendido.

Segmento del mercado

MagniHands se dirige hacia un grupo de clientes en específico en Costa Rica, principalmente hacia dos nichos principales. El primero, siendo las familias y encargados de los infantes con discapacidades motoras o debilidad muscular, siendo estos los clientes más importantes. Este grupo busca el apoyo en juguetes recreativos y educativos que normalmente no son de fácil acceso en el mercado costarricense actual, donde las opciones se limitan o no se adaptan a las necesidades de los niños y niñas de este sector. La necesidad principal es adquirir un producto que no establezca barreras en la vida diaria de estos infantes y les permita recrearse de forma segura, flexible y fácil.

En el segundo nicho se consideran las escuelas inclusivas, centros de terapia y profesionales en educación especial, donde se abarcan terapeutas y docentes que requieran herramientas educativas, flexibles, transportables y manejables para su ocupación. Disponer de materiales formativos para el respaldo en la educación de niños y niñas y su desarrollo muscular y motor es una necesidad que presenta este segmento.

Propuesta de valor

Se proporciona una solución inclusiva y terapéutica mediante el diseño de juguetes magnéticos inclusivos que eliminen las barreras físicas. El beneficio de este proyecto es la resolución de dificultades específicas y las necesidades del público meta.

Con el uso de los productos, se resuelven distintos problemas, como la frustración de los niños y niñas con discapacidad motora y debilidad muscular al no poder usar juguetes comunes presentes en el mercado, que exigen más fuerza o precisión. También se soluciona la falta de opciones en Costa Rica y se reduce la dependencia de productos importados que suelen tener precios elevados.

Cubre la necesidad de entretenimiento, juego y estimulación de los niños de forma segura e independiente. Satisface la necesidad del sentimiento de inclusión hacia los menores y la necesidad de los profesionales de contar con herramientas innovadoras en sus ejercicios.

MagniHands se diferencia en el mercado, ya que ofrece una combinación de un sistema magnético con piezas suaves, un diseño adaptable y un peso ligero. Además, de un precio más accesible y envío rápido al ofrecerse en línea. Algunas características que lo diferencian en el mercado son su diseño ergonómico, accesibilidad al producto y un sistema magnético de fácil manipulación.

A los clientes se les proporciona un valor de inclusión y accesibilidad; a los infantes, la posibilidad de entretenerse sin barreras y a los adultos se les ofrece un producto diseñado específicamente para las necesidades buscadas de forma asequible.

Para ambos segmentos se ofrece el juguete magnético de manera estándar, diferenciando que los dirigidos al segmento de centros profesionales se acompañarán de una guía impresa de su uso, como recomendaciones o dinámicas.

Canales

Para comercializar el producto de forma efectiva y segura, y comunicar el valor de ellos, MagniHands utilizará canales mayormente en línea y de venta directa. El producto se distribuirá por redes sociales y canales web, lo que elimina intermediarios. Los pagos se procesarán a través de transferencias seguras como SINPE Móvil, y la logística por medio de servicios de mensajería establecidos, como Correos de Costa Rica, que garantice la llegada de manera efectiva y segura de los juguetes al cliente final.

Las estrategias de comunicación para promocionar el producto se realizarán a través de redes sociales visuales, como Instagram, Facebook, TikTok, etc., mediante contenido visual e informativo que capte la atención de nuevos clientes. De esta manera, se garantiza una atención y asesoramiento personalizado directo.

Relaciones con clientes

Se garantiza el funcionamiento del modelo de negocio estableciendo asistencia personalizada, comunicación cercana y fidelización activa diseñada para establecer relaciones con clientes a largo plazo.

Los clientes buscan más allá de un juguete; esperan un servicio con una comunicación empática y transparente que se resolverá con una asesoría y asistencia personalizada que realmente responda a sus necesidades y que ayude a concretar las ventas.

El cliente se integrará mediante la retroalimentación, sugerencias y opiniones a través de encuestas o espacios que permitan la expresión del cliente, lo que permite adaptarse y mejorar continuamente el producto ofrecido. De esta manera, el cliente se convierte en parte del proyecto.

Para mantener al cliente ligado a la propuesta, se mantendrá una comunicación constante, un seguimiento postventa y la creación de valor. Además, aplicación de estrategias de motivación y beneficios exclusivos a clientes frecuentes, como descuentos y acceso a nuevas informaciones sobre el producto. Esto asegura que el producto no pierda el interés y motive la compra fiel al emprendimiento.

Fuentes de ingresos

La fuente principal de ingresos será la venta directa al cliente final mediante canales digitales.

El precio estimado para MagniHands es de ₡9,500 y ₡12,500 por unidad; se busca ofrecerlo en el mercado de forma accesible para los públicos meta. Esto se define considerando la urgencia de alternativas más económicas frente al resto y tomando en cuenta el presupuesto promedio de familias y profesionales en el contexto costarricense.

Actualmente, el mercado costarricense de juguetes especializados e inclusivos es reducido, lo que genera que los pocos disponibles se vean con precios elevados, rondando regularmente entre ₡15,000 y ₡30,000, o más. Debido a esta limitación de variedad, muchos se ven obligados a buscar alternativas en el exterior; sin embargo, el valor final de estos productos importados suele ser igual de costoso o incluso mayor que adquirirlos a nivel nacional.

Se estima el costo por unidad en ₡5,000 con base en los materiales especializados, la fabricación proveniente de una empresa especializada, empaques y la logística y distribución. Este costo permite generar un margen de ganancia bruto entre el 47,3% y el 60%, lo cual es sostenible, rentable para el emprendimiento y viable a futuro.

Recursos clave

Para garantizar la entrega correcta de la propuesta de valor, se requieren diversos activos y recursos necesarios. Dentro de los recursos físicos se encuentran los insumos para la elaboración del juguete, como

las piezas, imanes y empaques; el equipo tecnológico para la administración y el control de ventas y el área física para el almacenamiento del inventario y preparación para la distribución de los juguetes. En cuanto a recursos intelectuales, dentro de esto está el diseño del producto: planos, ensamblaje, la marca MagniHands, los derechos de autor sobre las guías y la información sobre el segmento del mercado. Los recursos humanos se conforman del personal para operar el proyecto; esto abarca la gestión comercial y administrativa, atención al cliente, administración de plataformas digitales, asesoría profesional, así como también el soporte externo encargado de la producción y distribución. Por último, los recursos financieros que comprende el capital económico inicial necesario para la primera producción, el flujo de caja, el desarrollo de prototipos, inversión en publicidad digital y las cuentas necesarias para las transacciones financieras.

Actividades claves

Las actividades claves de MagniHands se centran en los procesos necesarios para el desarrollo, producción y comercialización del juguete magnético inclusivo que responde a las necesidades del público meta.

Para la producción, las actividades inician en el diseño y la planificación con detalle del producto, así como la selección de materiales adecuados para garantizar piezas seguras. También, la coordinación con la empresa de fabricación, siguiendo un estricto control de calidad que garantice que el producto sea seguro, accesible y funcional.

Por otro lado, para las actividades enfocadas en la promoción y comercialización de la propuesta de valor, se incluyen estrategias que se realizarán por medios digitales, como el correcto manejo de las plataformas propias digitales, la creación de contenido relacionado con los valores de la empresa para redes sociales y la aplicación de estrategias de marketing que comuniquen la propuesta de valor a especialistas y familias. Además, se le da importancia a sostener relación cercana con los clientes a través de un servicio al cliente personalizado, seguimiento postventa y tomando en cuenta las retroalimentaciones.

Alianzas claves

Las alianzas son importantes para poder realizar la producción y lograr que el producto llegue a los clientes. La alianza principal en el área comercial será con una empresa especializada en la fabricación de juguetes; a través de esta se obtienen los recursos clave para la infraestructura y se encarga de producir el producto con el diseño establecido y con la calidad requerida.

Se aseguran los suministros al establecer alianzas con proveedores de imanes de neodimio aptos para juguetes infantiles, caucho termoplástico para las piezas principales y materiales de empaques. Con estos proveedores se obtienen los insumos para el montaje del juguete. Asimismo, se deben tomar en cuenta las relaciones con clínicas de terapia ocupacional y centros de estimulación temprana; estos aportan de manera clave al testeo clínico real del producto y su validación, obteniendo el respaldo profesional; y con influenciadores de contenido especializado que crean una reputación orgánica y dan a conocer la propuesta de valor.

En última instancia, se incluyen socios logísticos a servicios de mensajería y entrega para adquirir el transporte nacional; dichos servicios se encargan de recolectar, movilizar y distribuir de manera correcta los productos hasta el cliente final. Los bancos también se asignan como aliados importantes, dado que permiten las transacciones de las ventas de forma rápida y segura.

Estructura de costos

MagniHands se enfoca en preservar costos bajos, pero manteniendo una calidad distintiva para el cliente. Al operar de forma digital y realizar las ventas por medio de canales web, se ahorran los gastos de alquileres físicos y la remuneración a intermediarios, dejando un mayor margen de ganancia por unidad.

Los recursos claves con el coste más elevado en el modelo de negocio se identifican como los imanes de neodimio y el caucho termoplástico para las piezas suaves. Para reducir los gastos, se establece la

estrategia de comprar los materiales por volumen y en gran cantidad de manera directa con los proveedores, logrando mantener el presupuesto de ¢5,000 por unidad.

Luego, las actividades con el coste más caro son el control de calidad y la coordinación de la fabricación externa, ya que requieren una inversión económica fuerte y un seguimiento a que se cumplan los estándares necesarios. También, el tiempo y constancia para lograr la atención de los clientes a través del manejo de redes sociales y su promoción visual.

Conclusión

En primer lugar, MagniHands ofrece una solución innovadora, única y necesaria en el mercado costarricense que carece de opciones de herramientas de juego para niños y niñas con debilidad muscular o dificultades motoras. A través de un diseño ligero, magnético y flexible, el producto logra solucionar la frustración por falta de alternativas y las barreras físicas sin limitar el derecho al entretenimiento y apoyando también como herramienta recreativa y educativa.

En segundo lugar, se elige todo un modo operativo ligado al contexto real del costarricense. Al centrar el proyecto en el comercio digital y en el uso de redes sociales, se reduce considerablemente la huella de carbono, además de evitar la dependencia del mercado de importación que ofrece niveles de costos más altos.

Por último, se demuestra que MagniHands cuenta con viabilidad económica y rentabilidad futura. Las estrategias de fabricación externa y la distribución por servicios nacionales permiten mantener los costos en un presupuesto controlado. A raíz de esto, se retiene un margen de ganancia adecuado que permite la mejora continua con ayuda de alianzas clave y clientes importantes.

Referencias

ASEM. (2026, 11 de febrero). *Estrategias para retener clientes y hacer crecer tu empresa en 2025*.

https://asem.mx/blog_asem/estrategias-para-retener-clientes-y-hacer-crecer-tu-empresa-en-2025/

Care Options for Kids. (2024, 13 de agosto). *Ejercicios de fortalecimiento de manos para niños*.

<https://careoptionsforkids.com/es/blog/best-hand-strengthening-exercises-for-kids/>

Creanza. (s. f.). *Creanza: Juguetes con criterio pedagógico*. <https://creanzacr.com/>

Emprendimiento +IA. (s. f.). *Relación con el cliente: Estrategias para tu modelo de negocio Canvas*.

<https://emprendimiento.ec/business-model-canvas/relacion-con-el-cliente/>

Lovely Kids Costa Rica. (s. f.). *Picasso Tiles*. [https://jugueterialovelykidsr.com/categoria-](https://jugueterialovelykidsr.com/categoria-producto/marcas/picasso-tiles/)

[producto/marcas/picasso-tiles/](https://jugueterialovelykidsr.com/categoria-producto/marcas/picasso-tiles/)

Prieto, E. (2025, 14 de febrero). *Empresas manufactureras: ¿Qué son y cuáles son sus tipos?* Southern

New Hampshire University. <https://es.snhu.edu/blog/que-son-empresas-manufactureras>

RF Wireless World. (s. f.). *Neodymium magnets: Advantages and disadvantages*. [https://www.rfwireless-](https://www.rfwireless-world.com/terminology/neodymium-magnets-advantages-disadvantages)

[world.com/terminology/neodymium-magnets-advantages-disadvantages](https://www.rfwireless-world.com/terminology/neodymium-magnets-advantages-disadvantages)

The Baby Club Costa Rica. (s. f.). *Motora fina*. [https://thebabyclubcr.com/categoria-](https://thebabyclubcr.com/categoria-producto/juego/motora-fina/)

[producto/juego/motora-fina/](https://thebabyclubcr.com/categoria-producto/juego/motora-fina/)

UNICEF Costa Rica. (2014). *Una aproximación a la situación de la niñez y adolescencia con discapacidad en Costa Rica*.

[https://www.unicef.org/costarica/media/1016/file/Una%20aproximaci%C3%B3n%20a%20la%20situaci%C3%B3n%20de%20la%20ni%C3%B1ez%20y%20adolescencia%20con%20discapacida](https://www.unicef.org/costarica/media/1016/file/Una%20aproximaci%C3%B3n%20a%20la%20situaci%C3%B3n%20de%20la%20ni%C3%B1ez%20y%20adolescencia%20con%20discapacidad%20en%20Costa%20Rica.pdf)
[d%20en%20Costa%20Rica.pdf](https://www.unicef.org/costarica/media/1016/file/Una%20aproximaci%C3%B3n%20a%20la%20situaci%C3%B3n%20de%20la%20ni%C3%B1ez%20y%20adolescencia%20con%20discapacida%20en%20Costa%20Rica.pdf)

Weijun Toys. (2025, 24 de abril). *Advantages and disadvantages of TPR material toys*.

<https://www.wejuntoy.com/advantages-and-disadvantages-of-tpr-material-toys/>

Anexo

Modelos CANVAS

