ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA TOULOUSE LAUTREC

Kamay, una plataforma digital de crowdfunding latinoamericana con enfoque social

PROYECTO DE INNOVACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE BACHILLER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS ANIMADOS

PRESENTADA POR

Rocio Daniela Rodriguez Infante
DNI: 73203033, Perú

ASESOR

Juniors Manuel Calderón Riojas
DNI: 47001460, Perú
ORCID: 0000-0001-5005-2878

JURADO

Jasmine Erika Mora Sifuentes
Stephani Sofya Belmonte Vargas Machuca
Michael Anthony Cardenas Solano

Lima, septiembre 2026

Informe-0000017964-RODRIGUEZ.pdf

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:614443256

Fecha de entrega
14 ago 2026, 8:15 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
14 ago 2026, 8:25 p.m. GMT-5

Nombre del archivo
Informe-0000017964-RODRIGUEZ.pdf

Tamaño del archivo
5.2 MB

57 páginas

10.300 palabras

63.873 caracteres

13% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Exclusiones

- N.º de fuentes excluidas
- N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

6% Fuentes de Internet
2% Publicaciones
11% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo de investigación a las personas que me han apoyado durante su desarrollo, mi madre, mi hermano y mi pareja.

Agradecimiento

Mis más sinceras gracias a mis maestros, compañeros, amigos, familia y pareja, quienes fueron testigos del trabajo realizado en este proyecto.

ÍNDICE DE CONTENIDO

I. Información general **1**

1.1 Título del Proyecto de Innovación 1

1.2 Resumen del Proyecto de Innovación 1

1.3 Contextualización del Proyecto de Innovación 3

II. Descripción de la innovación **4**

2.1 Planteamiento del Problema 4

2.2 Población beneficiaria 5

2.3 Objetivo(s) del proyecto 7

2.4 Marco referencial 7

2.5 Proceso creativo y experimentos 8

2.5.1 Información sobre el usuario(s) 8

2.5.2 Información sobre el Mercado 13

2.5.3 Concepto y Propuesta de Valor 15

2.5.4 Diseño de producto/servicio 18

2.5.5 Modelo de Negocio 22

2.5.6 Resultados esperados 26

2.5.7 Prototipos desarrollados 28

2.5.8 Experimentos 30

2.5.9 Resumen del Proyecto de Innovación 32

III. Estimación de costos **34**

3.1 Presupuesto 34

IV. Conclusiones y recomendaciones **36**

4.1 Conclusiones 36

4.2 Recomendaciones 37

V. Referencias Bibliográficas **39**

VI. Anexos **41**

6.1 Anexo 1 - Encuestas 41

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Benchmark 16

Tabla 2 Matriz de evaluación 23

Tabla 3 Presupuesto estimado para el desarrollo del MVP de Kamay (6 meses) 38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Árbol de oportunidades 5
Figura 2 Mapa de Actores 9
Figura 3. Arquetipo de la artista independiente. 11
Figura 4. Mapa de empatía de la artista independiente. 11
Figura 5 Arquetipo de la organización benéfica 13
Figura 6 Mapa de empatía de la organización benéfica. 13
Figura 7 Arquetipo de la audiencia digital 14
Figura 8 Mapa de empatía de la audiencia digital 15
Figura 9 Triple balance 18
Figura 10 Gráfico de la propuesta de valor 20
Figura 11 Business Model Canvas 25
Figura 12 Mockup de media fidelidad 32
Figura 13 Paleta de colores 33

I. Información general

1.1 Título del Proyecto de Innovación

Kamay, una plataforma digital de crowdfunding latinoamericana con enfoque social.

1.2 Resumen del Proyecto de Innovación

El proyecto de innovación Kamay, una plataforma digital de crowdfunding latinoamericana con enfoque social se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de salud y bienestar social y en la actividad económica de información y comunicaciones, vinculada también con las actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas, y busca resolver la limitada visibilidad, difusión, financiamiento y sostenibilidad de proyectos de animación independiente en Latinoamérica, relacionándolos con oportunidades de apoyo a causas sociales, teniendo como población beneficiaria a creadores independientes de animación, organizaciones sociales y benéficas.

Se aplicó la metodología de resolución creativa de problemas con herramientas de Design Thinking para tomar como centro al usuario y Lean Startup para impulsar la implementación de los resultados, estas herramientas contemplan la colaboración y el pensamiento visual, como la técnica persona para plantear arquetipos y validar usuarios, mapa de actores para reconocer el contexto y mercado, mapa de trayectoria, para delinear la mecánica de la propuesta, canvas de propuesta de valor, para consolidar el concepto innovador, canvas de modelo de negocio que permita observar la sostenibilidad de la propuesta, entre otras, que son presentadas en detalle en el documento a continuación.

La solución innovadora presentada en forma de propuesta de valor consiste en Kamay, una plataforma digital de crowdfunding especializada en proyectos de animación independiente latinoamericana, que conecta creadores audiovisuales, audiencias digitales y organizaciones sociales dentro de un mismo ecosistema colaborativo. La plataforma permite crear y gestionar campañas, publicar contenido audiovisual, recibir microdonaciones, ofrecer recompensas digitales, visualizar el progreso de financiamiento y establecer alianzas voluntarias entre creadores y organizaciones

sociales. Como diferenciación, propone métodos de pago adaptados al contexto regional y el uso del sol peruano como divisa base, buscando reducir barreras asociadas a conversiones y servicios financieros internacionales. El modelo integra valor creativo, económico y social mediante una comisión del 5% sobre fondos retirados de campañas exitosas y fuentes complementarias. Así mismo, promueve un modelo digital que reduce el uso de materiales físicos en la promoción y distribución de proyectos, priorizando contenidos y recompensas digitales. A futuro, Kamay puede incentivar prácticas sostenibles y visibilizar proyectos de animación con impacto ambiental.

Para la experimentación se diseñaron prototipos de baja y media fidelidad que representaron la navegación, exploración de campañas, visualización de proyectos, contribuciones, recompensas y organizaciones sociales asociadas. Se utilizó como caso de aplicación la campaña ficticia Duelo de Abuelitas, miniserie web vinculada a una organización enfocada en el bienestar de adultos mayores. La validación se realizó mediante una investigación cuantitativa descriptiva, con muestreo no probabilístico por conveniencia y un cuestionario digital aplicado durante cinco semanas a 100 participantes interesados en contenido audiovisual, animación independiente e iniciativas de impacto social. Los resultados mostraron una percepción favorable hacia la propuesta y destacaron la importancia de la transparencia en el uso de fondos, la facilidad para contribuir, la confianza, los métodos de pago accesibles y la claridad de las alianzas sociales. Estos hallazgos orientan la priorización de una interfaz sencilla e intuitiva, campañas claras, visualización del progreso y organizaciones

Se concluye que Kamay presenta viabilidad conceptual como plataforma regional de crowdfunding para animación independiente con enfoque social, al responder a necesidades de financiamiento y visibilidad del sector creativo y, simultáneamente, integrar oportunidades de colaboración con organizaciones sociales. Se recomienda desarrollar un Producto Mínimo Viable para validar el funcionamiento en un entorno real, ampliar la investigación con muestras de distintos países de Latinoamérica, establecer alianzas con universidades, estudios de animación, festivales y

organizaciones sociales, realizar pruebas de usabilidad y continuar evaluando la sostenibilidad financiera. También se recomienda incorporar progresivamente herramientas analíticas, medición del impacto social, capacitación y la modalidad de suscripción Spotlight.

1.3 Contextualización del Proyecto de Innovación

En Latinoamérica, la industria de la animación independiente se encuentra en crecimiento; sin embargo, presenta limitaciones significativas en términos de financiamiento, visibilidad y sostenibilidad. Muchos proyectos no logran concretarse o mantenerse en el tiempo debido a la falta de plataformas que conectan a los creadores con audiencias y fuentes de apoyo económico.

Para resolver esta problemática, estudios de animación en el extranjero han utilizado métodos alternativos para recaudar fondos como el crowdfunding.

El crowdfunding, derivado de las palabras inglesas crowd (multitud) y funding (financiamiento), se refiere al financiamiento colectivo de proyectos a través de la colaboración de individuos o grupos en plataformas digitales. Esta evolución financiera no solo representa una innovación en la obtención de recursos, sino que también plantea una transformación en la interacción entre emprendedores e inversores. (Figueroa Verde et al., 2023)

II. Descripción de la innovación

2.1 Planteamiento del Problema

Actualmente, las plataformas de crowdfunding más comunes, como Patreon o Kickstarter, se ven limitadas por su internacionalidad: la única forma que tiene un extranjero de utilizar estas plataformas es mediante el uso de bancos digitales extranjeros como Paypal para poder recolectar y retirar los fondos recaudados en estas plataformas. El retiro y uso de estos bancos utilizan altas tasas de comisión por sus plataformas extranjeras y en muchas ocasiones no se ven adaptados a mercados donde la moneda común, el dólar estadounidense, tiene un valor menor. Para ejemplificar, en América,

Paypal maneja una comisión del 4.5% por cada conversión de divisas que se produzca al realizar pagos personales o transacciones comerciales, y al recibir un reembolso después de transcurrido un día de la fecha del pago original. (PayPal, 2024)

Paralelamente, las personas de la tercera edad constituyen un grupo vulnerable que enfrenta problemáticas relacionadas con el acceso limitado a recursos, apoyo institucional insuficiente y escasa visibilidad en iniciativas innovadoras que promuevan su bienestar. Esta situación evidencia una brecha entre las necesidades sociales existentes y las soluciones creativas que podrían contribuir a mitigarlas.

Las redes de apoyo, tanto formales como informales, influyen significativamente en la reducción de condiciones de vulnerabilidad en adultos mayores, evidenciando la necesidad de fortalecer iniciativas que promuevan su bienestar. (Díaz-Sánchez et al., 2022)

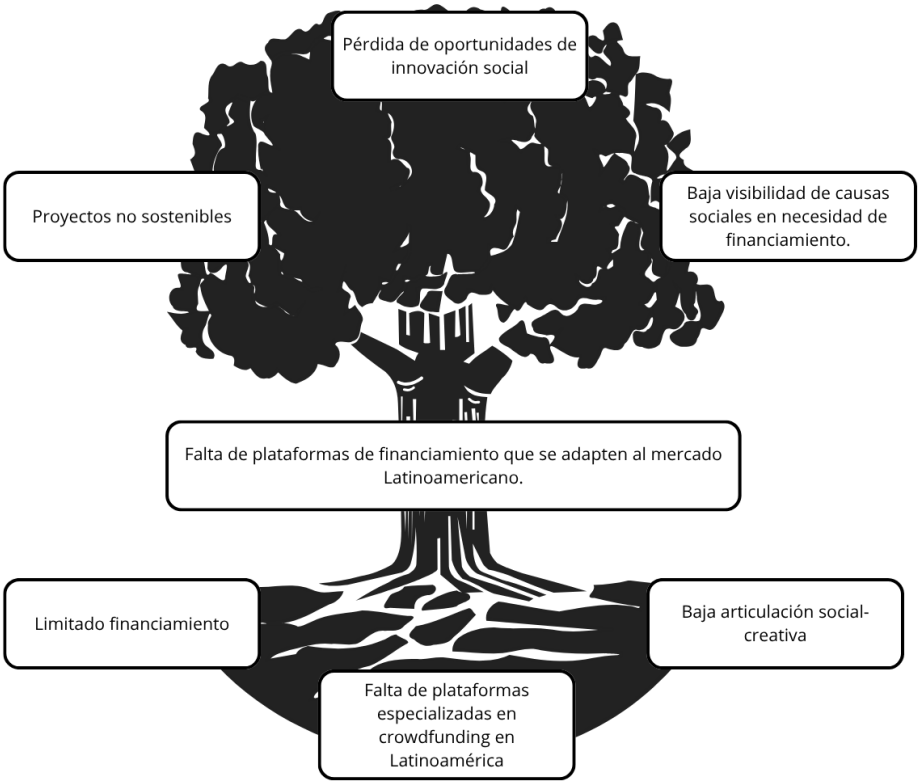
Como consecuencia de esta situación, los proyectos de animación independiente presentan baja sostenibilidad y alto riesgo de abandono, lo que limita el desarrollo del sector creativo. Del mismo modo, se desaprovecha el potencial de la animación como medio para generar impacto social, mientras que las personas de la tercera edad continúan enfrentando limitaciones en el acceso a recursos y apoyo. Además, se pierde la oportunidad de desarrollar modelos innovadores que integren entretenimiento, tecnología y responsabilidad social.

En relación con el impacto en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), el proyecto se vincula principalmente con el ODS 3 (Salud y bienestar), al promover iniciativas orientadas al apoyo de adultos mayores; el ODS 10 (Reducción de desigualdades), al visibilizar a una población vulnerable; y el ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura), mediante el desarrollo de una propuesta digital innovadora dentro del sector de las industrias creativas.

2.2 Población beneficiaria

El proyecto involucra a diversos actores que participan directa e indirectamente en el desarrollo y funcionamiento de la propuesta, conformando un ecosistema colaborativo que integra el ámbito creativo, tecnológico y social.

Figura 1 Árbol de oportunidades



En primer lugar, se identifican como actores principales a los creadores de animación independiente, quienes constituyen el grupo encargado de generar contenido original para la plataforma. Este grupo está conformado por estudiantes y profesionales del ámbito de la animación digital que requieren espacios de difusión, visibilidad y monetización para sus proyectos. La propuesta les brinda la oportunidad de exhibir su trabajo y acceder a nuevas formas de financiamiento.

En segundo lugar, se encuentran la audiencia o los usuarios digitales, quienes consumen el contenido disponible en la plataforma. Este grupo busca experiencias de

entretenimiento que, además, generen valor emocional y social. Su participación es fundamental, ya que a través de su interacción y aportes económicos contribuye al sostenimiento del modelo.

Como beneficiarios directos, se identifican las personas de la tercera edad, quienes reciben el apoyo generado a partir de los fondos recaudados en la plataforma. Este grupo poblacional presenta diversas necesidades relacionadas con su bienestar, por lo que el proyecto busca contribuir a mejorar su calidad de vida y aumentar su visibilidad dentro de la sociedad.

Asimismo, se consideran como actores secundarios a las organizaciones sociales y organizaciones no gubernamentales, encargadas de canalizar los recursos obtenidos y garantizar su correcta distribución hacia los beneficiarios. Estas entidades cumplen un rol clave en la transparencia y efectividad del modelo propuesto.

También participan instituciones públicas y privadas, que pueden actuar como aliadas estratégicas, patrocinadoras o facilitadoras del proyecto, contribuyendo a su sostenibilidad y expansión. Finalmente, las plataformas tecnológicas y el entorno digital constituyen el soporte necesario para la implementación y funcionamiento de la propuesta.

En conjunto, el proyecto articula a estos actores dentro de un sistema interconectado, donde los creadores generan contenido, los usuarios interactúan y contribuyen económicamente, y las organizaciones sociales canalizan los recursos hacia los beneficiarios finales. De esta manera, se establece un modelo de valor compartido que integra la producción creativa con el impacto social.

2.3 Objetivo(s) del proyecto

El objetivo principal del proyecto es desarrollar una plataforma digital de crowdfunding para proyectos de animación independiente con enfoque social en Perú y Latinoamérica, que permita a los creadores locales acceder a financiamiento, visibilidad y conexión directa con sus audiencias. Asimismo, busca impulsar el

crecimiento sostenible de la industria creativa regional mediante la integración de entretenimiento, tecnología e impacto social, promoviendo el apoyo a causas benéficas y fortaleciendo comunidades digitales comprometidas con el arte y la innovación.

Como objetivos secundarios, el proyecto busca analizar las necesidades de los usuarios potenciales de una plataforma de estas características, identificando sus intereses, expectativas y factores que influyen en su decisión de participar en campañas de crowdfunding. Asimismo, busca identificar oportunidades dentro del mercado mediante un análisis de benchmarking de plataformas de financiamiento colectivo existentes.

También se plantea definir la propuesta de valor de Kamay, identificando los elementos que permitan diferenciarla dentro del mercado de crowdfunding y adaptarla al contexto de la animación independiente peruana y latinoamericana. A partir de ello, se busca diseñar y desarrollar un prototipo de media fidelidad de la plataforma, acompañado de un presupuesto estimado para su implementación.

Finalmente, el proyecto tiene como objetivo validar la propuesta de Kamay mediante una encuesta dirigida a potenciales usuarios, con el propósito de conocer su nivel de aceptación e identificar aspectos de la plataforma que puedan ser mejorados antes de una eventual implementación.

2.4 Marco referencial

En los últimos años, la industria de la animación ha evolucionado más allá del entretenimiento, consolidándose como una herramienta de comunicación con potencial educativo, cultural y social. A nivel global, plataformas digitales como Kickstarter y Patreon han permitido que creadores independientes financien proyectos audiovisuales mediante el apoyo directo de sus audiencias, evidenciando un cambio en los modelos tradicionales de producción y distribución.

Asimismo, estudios de animación independientes han logrado posicionar proyectos con identidad propia gracias a estos modelos. Un caso relevante es Studio Trigger, que utilizó financiamiento colectivo para producir *Little Witch Academia 2* a través de Kickstarter, el estudio lanzó su campaña de financiamiento el 8 de julio del 2013 y en menos de 6 horas alcanzaron su objetivo mínimo para la producción de $150,000.00 y alcanzando recolectar $500,000.00 para la fecha de finalización de la campaña el 7 de agosto del mismo año (Studio TRIGGER, 2013). Este caso demuestra que es posible sostener propuestas creativas fuera de los grandes estudios.

En paralelo, han surgido iniciativas que combinan contenido audiovisual con impacto social. Por ejemplo, organizaciones como Charity: Water han utilizado storytelling digital y piezas animadas para sensibilizar y recaudar fondos, logrando conectar emocionalmente con audiencias globales.

En el contexto latinoamericano, se observa un crecimiento en la producción de animación independiente; sin embargo, aún existen limitaciones en materia de financiamiento y distribución. En el Perú, el desarrollo de la industria audiovisual ha sido impulsado por instituciones como la Dirección del Audiovisual, la Fonografía y los Nuevos Medios (DAFO), que brindan apoyo económico a diversos proyectos del sector. Para el año 2026, el Ministerio de Cultura ha destinado más de S/ 29,5 millones a los Estímulos Económicos para el cine y el audiovisual, incluyendo proyectos de animación en sus diversas etapas y duraciones (DAFO, 2026). En comparación, el Plan de Estímulos Económicos de 2025 contempló S/ 28 012 485 para los estímulos concursables y no concursables convocados durante ese año (Ministerio de Cultura, 2025). Si bien este apoyo representa una oportunidad importante para el desarrollo de la industria audiovisual nacional, la cantidad de recursos disponibles continúa siendo limitada frente a la demanda del sector, lo que restringe el acceso de numerosos proyectos a estas fuentes de financiamiento.

Estos antecedentes evidencian una oportunidad para integrar modelos de financiamiento digital con producción animada, orientándose hacia objetivos sociales que puedan

generar una “relación simbiótica” de apoyo y fondos para los estudios y las organizaciones.

2.5 Proceso creativo y experimentos

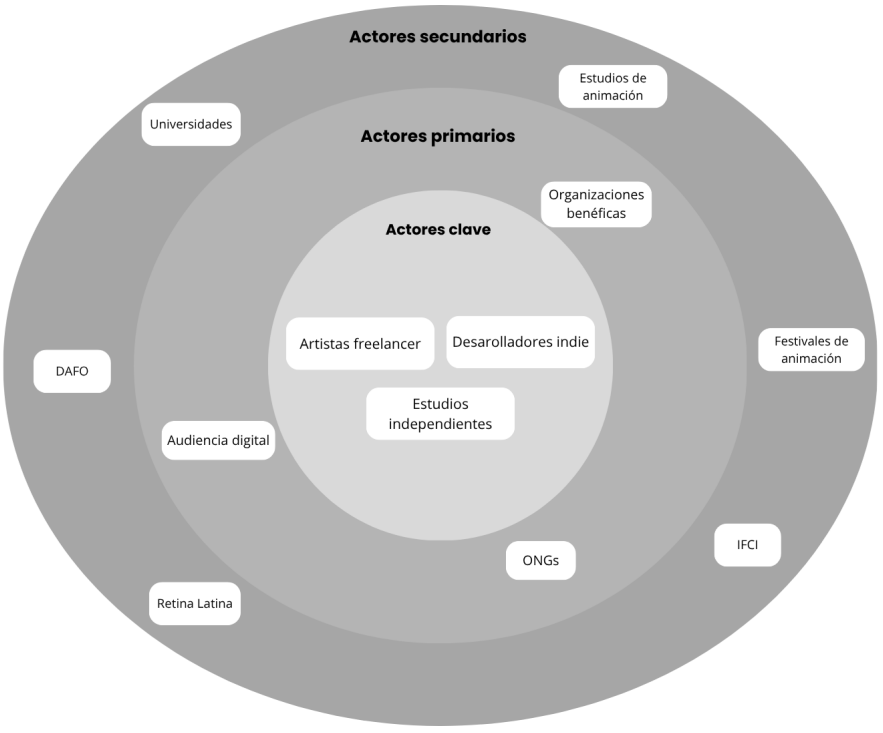
2.5.1 Información sobre el usuario(s)

Una vez identificado el problema y definido el objetivo del proyecto, se desarrolló un proceso de diseño centrado en el usuario que permitió comprender las necesidades de los principales actores involucrados, analizar el mercado, formular la propuesta de valor y validar conceptualmente la solución planteada.

La plataforma contará con tres usuarios principales: los estudios de animación independiente y artistas independientes, las organizaciones benéficas y la audiencia digital. Cada uno cumple un rol diferente dentro del ecosistema de Kamay: los creadores generan los proyectos que buscan financiamiento, las organizaciones sociales pueden establecer alianzas para fortalecer el impacto y difusión de las campañas, y la audiencia participa principalmente mediante el apoyo económico y el consumo de contenido.

Para comprender las relaciones entre los diferentes participantes del ecosistema de Kamay, se desarrolló un mapa de actores que permite identificar a los principales usuarios, colaboradores y actores relacionados con el funcionamiento de la plataforma.

Figura 2 Mapa de Actores



Como primer usuario principal se encuentran los estudios de animación independiente y artistas independientes, quienes aportarían el contenido a la plataforma y utilizarían Kamay como una alternativa para financiar sus proyectos audiovisuales.

Actualmente no existe una cifra oficial exacta sobre la cantidad de estudios de animación independientes en el Perú, debido a que gran parte de la industria está conformada por pequeños estudios, colectivos creativos y artistas freelance que no siempre se encuentran formalmente registrados. Sin embargo, según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ, 2025), la industria peruana de animación ha mostrado un crecimiento progresivo y presencia internacional en eventos especializados como el Mercado Internacional de Cine de Animación de Annecy (MIFA), donde participaron al menos seis estudios peruanos de animación.

Asimismo, directorios especializados como Industria Animación registran múltiples estudios activos en el país dedicados a animación 2D, 3D y contenido audiovisual digital, mientras que medios y organizaciones del sector identifican aproximadamente entre 10 y 20 estudios y productoras independientes con actividad constante dentro del mercado peruano. Estas cifras evidencian la existencia de un ecosistema creativo emergente que requiere mayores oportunidades de financiamiento, difusión y sostenibilidad dentro de la región.

A partir de las características y necesidades identificadas en este grupo, se desarrolló un perfil de usuario para representar a los artistas y estudios independientes que utilizarían Kamay para financiar sus proyectos.

Figura 3 Arquetipo de la artista independiente.

Nombre: Valeria Gonzales
Edad: 22 años
Ocupación: Directora de un estudi de animación indie
Ubicación: Lima Metropolitana

Descripción del usuario:
Valeria Gonzales es una estudiante y artista freelance de animación digital que busca desarrollar proyectos propios dentro de la industria creativa latinoamericana. Publica contenido en redes sociales y plataformas digitales, pero enfrenta dificultades para conseguir financiamiento y visibilidad constante. Busca una comunidad que valore su trabajo y le permita crecer profesionalmente mientras mantiene libertad creativa. "Quiero que mis proyectos lleguen a más personas y poder vivir de lo que creo."



Características personales:	Pasatiempos e intereses:
• Creativa y perseverante • Independiente y autodidacta	• Dibujar y animar personajes • Consumir series animadas y contenido animado
Objetivos:	**Desafíos:**
• Conseguir financiamiento para sus proyectos • Aumentar la visibilidad de su trabajo	• Falta de oportunidades en la industria • Altas comisiones en plataformas internacionales
Necesidades:	**Fuentes de información:**
• Monetizar los proyectos de su estudio	• Instagram • YouTube

A partir de este perfil de usuario, se desarrolló su respectivo mapa de empatía.

Figura 4 Mapa de empatía de la artista independiente.



Como segundo usuario principal se encuentran las organizaciones benéficas y sociales, quienes aportan un valor diferencial a la plataforma mediante la posibilidad de establecer alianzas con los proyectos de animación publicados en Kamay.

Aunque actualmente no existe una cifra única y exacta sobre la cantidad total de organizaciones benéficas en el Perú, debido a que muchas operan bajo distintas categorías legales, como asociaciones civiles, fundaciones, ONG y entidades sin fines de lucro, según la Agencia Peruana de Cooperación Internacional (APCI, 2025), en el Perú existen diversas organizaciones sociales y entidades privadas sin fines de lucro registradas oficialmente como receptoras de donaciones y cooperación internacional.

Estas instituciones forman parte del registro IPREDA, correspondiente a Instituciones Privadas sin Fines de Lucro Receptoras de Donaciones de Carácter Asistencial o Educacional provenientes del Exterior. Asimismo, la APCI administra registros relacionados con organizaciones no gubernamentales y entidades de cooperación internacional, evidenciando la existencia de un ecosistema activo de organizaciones benéficas y sociales en el país.

En el modelo planteado, estas organizaciones pueden establecer alianzas voluntarias con los proyectos de animación para participar en actividades de difusión, comunicación y generación de impacto comunitario. De esta manera, ambas partes pueden beneficiarse de la visibilidad y alcance generado por las campañas.

Con base en estas características, se desarrolló un perfil de organización benéfica como usuario de la plataforma.

Figura 5 Arquetipo de la organización benéfica.

Nombre: Fundación Vida Plena
Inaugurada: 2019
Tipo de organización: Fundación benéfica por el cuidado de las personas mayores
Ubicación: Lima Metropolitana



Descripción del usuario:
Fundación Vida Plena es una organización social enfocada en el bienestar y calidad de vida de adultos mayores en el Perú. Busca nuevas formas de conectar con audiencias jóvenes y aumentar el alcance de sus campañas mediante herramientas digitales y colaboraciones creativas. "Queremos que más personas conozcan nuestra causa y participen activamente en ella."

Características organizacionales:	Intereses institucionales:
• Enfocada en impacto social y bienestar comunitario • Interesada en innovación y difusión digital	• Campañas sociales y de concientización • Colaboraciones con proyectos creativos y culturales
Objetivos:	**Desafíos:**
• Obtener mayor visibilidad pública • Captar nuevos donadores y voluntarios	• Baja visibilidad en plataformas digitales • Dificultad para atraer público joven
Necesidades:	**Fuentes de información:**
• Difusión efectiva de sus causas sociales • Métodos innovadores de recaudación y conexión con audiencias	• Instagram y Facebook • Eventos sociales y alianzas institucionales

A partir de este arquetipo, se desarrolló su respectivo mapa de empatía.

Figura 6 Mapa de empatía de la organización benéfica.



Finalmente, el tercer usuario principal de Kamay corresponde a la audiencia digital, conformada por las personas interesadas en consumir contenido audiovisual, apoyar proyectos de animación independiente y participar en iniciativas con impacto social. Este grupo representa a los principales potenciales donadores de la plataforma.

Cabe resaltar que, debido a que la ejemplificación de este proyecto se centra por el momento en una audiencia digital basada en el Perú, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2025), las personas entre 18 y 35 años representan aproximadamente entre el 27 % y el 30 % de la población peruana, equivalente a un estimado de entre 9 y 10 millones de habitantes. Este segmento representa un público potencial para el consumo de contenido digital y audiovisual.

Esto se relaciona con lo señalado por la Sociedad Peruana de Marketing (SPM, 2024), según la cual plataformas como YouTube se han consolidado como uno de los principales medios de consumo audiovisual digital en el Perú, especialmente entre jóvenes acostumbrados al streaming, las comunidades online y el contenido generado por creadores digitales.

Basándose en estos datos, se desarrolló un perfil de usuario para representar a los principales donadores de la plataforma planteada en este proyecto: la audiencia digital.

Figura 7 Arquetipo de la audiencia digital

Nombre: Diego Ortiz
Edad: 24 años
Ocupación: Estudiante universitario / trabajador part-time
Ubicación: Lima Metropolitana

Descripción del usuario:
Diego Ortiz es un joven adulto apasionado por el contenido digital y la animación online. Consume frecuentemente series, cortos animados y contenido audiovisual en plataformas digitales, donde también interactúa con comunidades y creadores independientes. Busca experiencias de entretenimiento auténticas y siente interés por apoyar proyectos creativos que además generen un impacto social positivo. "Me gusta sentir que el contenido que consumo también ayuda a alguien."



Características personales:	Pasatiempos e intereses:
• Empático y colaborativo. • Creativo y curioso	• Ver series animadas y anime • Participar en fandoms y comunidades online
Objetivos:	**Desafíos:**
• Apoyar artistas independientes y causas que considera justas. • Descubrir contenido original y entretenido	• Dificultad para conectar emocionalmente con campañas tradicionales • Encontrar contenido innovador y accesible
Necesidades:	**Fuentes de información:**
• Ofertas de cursos integrales sobre los últimos avances digitales	• Youtube y TikTok • Discord e Instagram

A partir de este perfil de audiencia, se desarrolló su respectivo mapa de empatía.

Figura 8 Mapa de empatía de la audiencia digital



2.5.2 Información sobre el Mercado

La plataforma planteada se desarrolla dentro del mercado de plataformas digitales de financiamiento colectivo y contenido audiovisual independiente, por lo que presenta tres principales usuarios a los que está dirigida: artistas y pequeños estudios de animación latinoamericanos, audiencias digitales interesadas en contenido creativo y organizaciones benéficas que buscan ampliar el alcance de sus causas sociales.

Dentro de este segmento, las principales plataformas competidoras son Patreon, Kickstarter y GoFundMe, servicios de crowdfunding y financiamiento colectivo con alcance internacional. Sin embargo, estas plataformas se encuentran principalmente orientadas a mercados que utilizan el dólar estadounidense y el euro como divisas principales, lo que puede representar mayores costos de conversión y comisiones para usuarios latinoamericanos que operan con monedas de menor valor (Kickstarter, 2026; PayPal, 2024). Asimismo, GoFundMe (2026) señala que su plataforma aplica costos asociados al procesamiento de pagos y transacciones digitales.

Adicionalmente, se consideran como competencia indirecta las plataformas de streaming convencionales, como Netflix o Amazon Prime Video, debido a que concentran gran parte del consumo audiovisual digital de las audiencias jóvenes. No obstante, estas plataformas no permiten mecanismos de financiamiento comunitario directo ni conexión económica entre audiencia y creadores independientes.

A continuación, se presenta una tabla comparativa sobre fortalezas, debilidades, comisiones y limitaciones relacionadas con conversiones de divisas y financiamiento dentro del mercado latinoamericano. Finalmente, esto evidencia una oportunidad de mercado relevante para una plataforma de crowdfunding enfocada en animación independiente latinoamericana, especialmente al integrar entretenimiento e impacto social dentro de una misma experiencia digital. La ausencia de plataformas regionales especializadas, junto con el crecimiento del consumo audiovisual digital y el interés de nuevas generaciones por apoyar proyectos con propósito, fortalece la viabilidad y diferenciación de la propuesta.

Tabla 1 Benchmark

Plataforma	**Fortalezas**	**Debilidades**	**Comisión / Conversión de divisas**
Patreon	Modelo de apoyo continuo para creadores, comunidad estable y sistema de membresías	Dependencia de plataformas bancarias internacionales y costos adicionales para creadores extranjeros	Patreon cobra entre 8% y 12% según el plan, además de tarifas de procesamiento y conversión de divisas mediante plataformas externas como PayPal, cuya comisión de conversión puede alcanzar el 4,5% en Latinoamérica.

Kickstarter	Alta visibilidad para proyectos creativos y gran alcance internacional	Limitaciones regionales, necesidad de métodos de pago internacionales y acceso restringido en algunos países	Kickstarter cobra 5% de comisión más entre 5% y 5% por procesamiento de pagos. Las conversiones de divisas y retiros internacionales generan costos adicionales para los usuarios sudamericanos.
GoFundMe	Facilidad para recaudar fondos y enfoque social reconocido	No está especializado en industrias creativas o animación independiente	No cobra comisión por plataforma en campañas personales, pero sí tarifas de procesamiento aproximadas de 2.9% + costos por transacción y posibles cargos por conversión de moneda.
Plataformas de streaming tradicionales	Gran alcance de audiencia y distribución de contenido	Los creadores dependen de contratos, algoritmos y monetización indirecta	No permiten financiamiento comunitario directo ni interacción económica directa entre audiencia y creadores.

2.5.3 Concepto y Propuesta de Valor

La propuesta consiste en el desarrollo de una plataforma digital de crowdfunding enfocada en la animación independiente latinoamericana, diseñada para conectar creadores audiovisuales, audiencias digitales y organizaciones sociales dentro de un mismo ecosistema colaborativo. A diferencia de otras plataformas internacionales, el proyecto no solo busca financiar producciones creativas, sino también generar impacto social mediante campañas vinculadas a causas benéficas, permitiendo que el entretenimiento y la responsabilidad social se integren dentro de una misma experiencia digital.

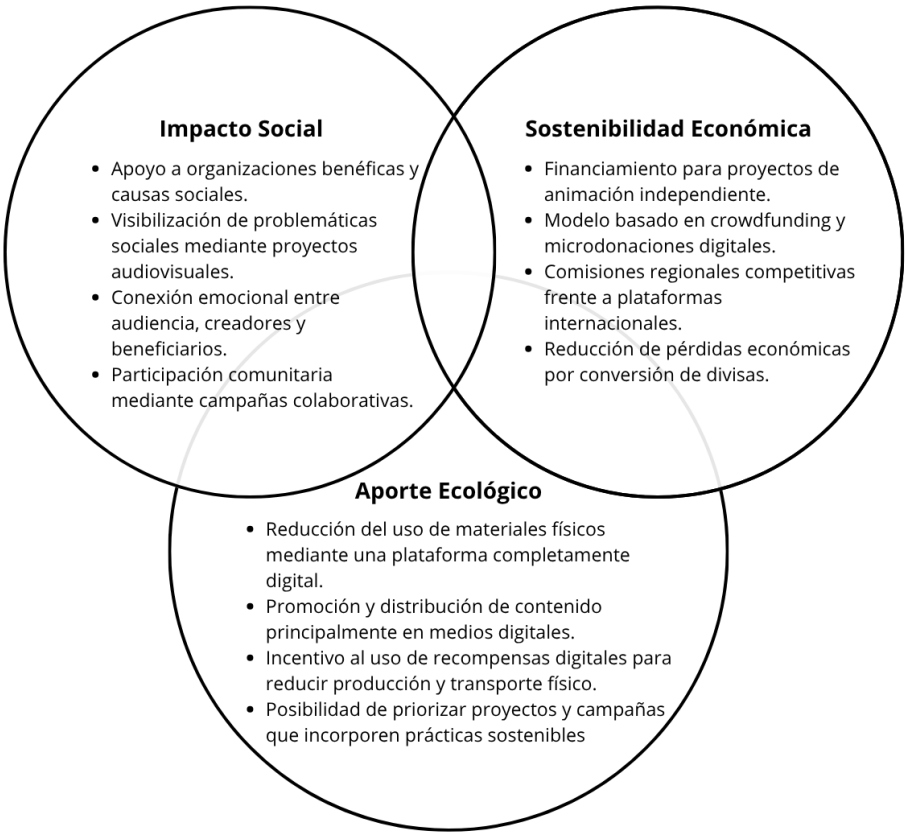
La plataforma busca ofrecer un espacio accesible para creadores latinoamericanos que enfrentan limitaciones relacionadas con financiamiento, difusión y sostenibilidad

dentro de la industria audiovisual. Asimismo, plantea un modelo regional adaptado al contexto económico latinoamericano mediante el uso del sol peruano como divisa principal de operación, buscando reducir pérdidas económicas generadas por convenciones internacionales de moneda, comisiones bancarias y procesamiento de pagos.

Esta decisión responde a la estabilidad económica relativa de la moneda peruana dentro del contexto latinoamericano y busca reducir las pérdidas económicas generadas por múltiples conversiones internacionales de divisa. La estabilidad del sol peruano dentro del mercado latinoamericano representa una ventaja para operaciones digitales regionales y reducción de costos asociados a la conversión de divisas (Mendoza Bellido & Yaranga Ccano, 2021)

A partir de esta información se planteó el siguiente triple balance del proyecto:

Figura 9 Triple balance

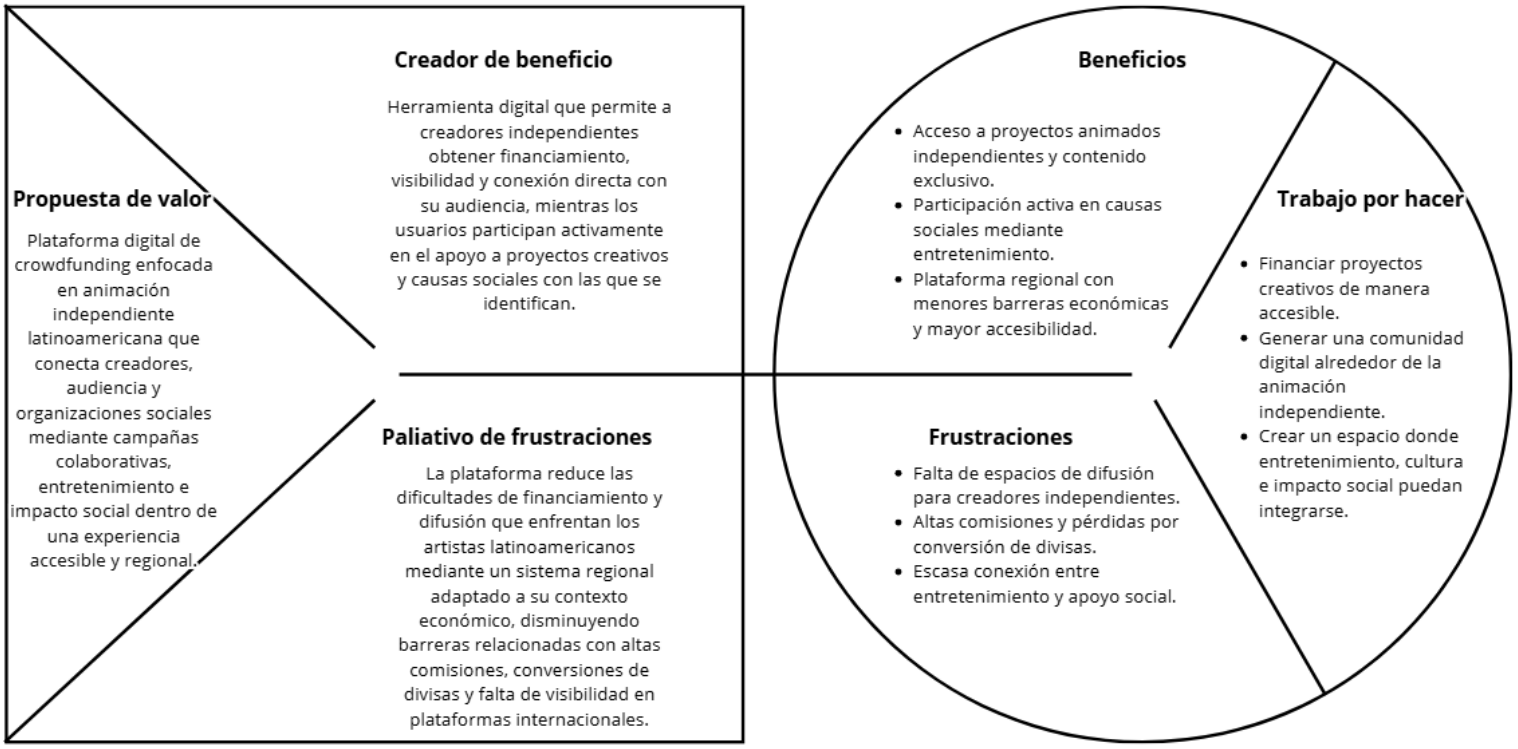


La principal diferenciación de la plataforma frente a servicios internacionales como Patreon, Kickstarter o GoFundMe radica en su enfoque regional y social. Mientras las plataformas internacionales operan principalmente bajo monedas como el dólar estadounidense o el euro, la propuesta plantea utilizar el sol peruano como divisa base debido a su relativa estabilidad económica dentro de Latinoamérica.

Este modelo busca disminuir la cantidad de conversiones monetarias necesarias entre usuarios y creadores latinoamericanos, reduciendo así costos asociados a procesamiento internacional, comisiones bancarias y variaciones de tipo de cambio. De esta manera, los creadores podrían recibir un porcentaje mayor de los fondos recaudados y los usuarios accederán a un sistema más accesible para realizar microdonaciones digitales dentro de la región.

Asimismo, la plataforma integra entretenimiento e impacto social dentro de una misma experiencia digital, permitiendo que las audiencias no solo apoyen proyectos audiovisuales independientes, sino también organizaciones sociales y causas benéficas relacionadas con las campañas activas.

Figura 10 Gráfico de la propuesta de valor



2.5.4 Diseño de producto/servicio

Durante la etapa de ideación se plantearon distintas alternativas relacionadas con la difusión y financiamiento de proyectos de animación independiente latinoamericana. Entre las principales propuestas consideradas se encontraron el desarrollo de una plataforma de crowdfunding especializada en animación independiente, una aplicación enfocada únicamente en la promoción de proyectos audiovisuales y una red social dirigida a artistas y estudios de animación.

La primera alternativa planteaba una plataforma digital de financiamiento colectivo donde los creadores pudieran recaudar fondos, compartir avances de producción y conectar directamente con audiencias interesadas en proyectos audiovisuales independientes. Además, esta propuesta incluía la posibilidad de integrar organizaciones sociales dentro de las campañas activas, permitiendo relacionar entretenimiento e impacto social dentro de una misma experiencia digital.

Por otro lado, también se consideró el desarrollo de campañas de promoción para proyectos animados, enfocadas únicamente en brindar visibilidad digital a estudios y artistas independientes. Sin embargo, esta propuesta dependía principalmente de pagos realizados por los propios creadores y no incorporaba un componente social o colaborativo que aportara una diferenciación significativa frente a otros servicios de publicidad digital existentes.

Asimismo, se evaluó una aplicación social inspirada en plataformas como Amino o Instagram, centrada en compartir campañas de crowdfunding y contenido relacionado con animación y arte digital. No obstante, se identificó que el mercado de redes sociales se encuentra altamente saturado y que la propuesta no ofrecía un valor diferencial suficientemente fuerte, además de depender principalmente de ingresos por publicidad y no contribuir directamente al financiamiento de proyectos independientes.

Después del proceso de análisis y comparación de propuestas, se concluyó que la alternativa con mayor potencial era el desarrollo de una plataforma regional de crowdfunding enfocada en animación independiente latinoamericana e integrada con organizaciones sociales. Esta propuesta permitía combinar financiamiento colectivo, difusión audiovisual, construcción de comunidad digital y participación social mediante campañas benéficas, respondiendo directamente a las problemáticas identificadas durante la investigación.

De esta manera, la plataforma no solo funciona como un medio de financiamiento, sino también como un ecosistema digital colaborativo que conecta creadores, audiencia y causas sociales dentro de una misma experiencia interactiva. Asimismo, el modelo plantea una estructura adaptada al contexto económico latinoamericano mediante el uso de una moneda regional estable y costos de conversión potencialmente menores frente a plataformas internacionales.

A partir de este proceso, se seleccionaron tres propuestas principales para evaluación. La primera correspondió a una plataforma regional de crowdfunding para animación

independiente, enfocada en financiamiento colectivo, difusión audiovisual y conexión entre audiencia y creadores latinoamericanos. La segunda consistió en una aplicación social para la difusión de campañas y proyectos audiovisuales, orientada a generar comunidad y compartir contenido relacionado con animación y arte independiente. Finalmente, la tercera propuesta planteó un servicio de promoción digital para estudios y proyectos animados, centrado en campañas publicitarias y visibilidad online para pequeños estudios y artistas freelance.

Los criterios utilizados para la matriz de evaluación fueron innovación, viabilidad, impacto social y diferenciación, debido a que representan los principales factores necesarios para determinar el potencial de la propuesta dentro del mercado digital y audiovisual latinoamericano. La innovación permitió evaluar el nivel de originalidad y aporte de cada idea frente a plataformas y servicios ya existentes. La viabilidad se enfocó en analizar la posibilidad real de desarrollar y mantener cada propuesta considerando recursos, sostenibilidad y funcionamiento técnico. El impacto social permitió identificar qué tan capaz era cada alternativa de generar beneficios más allá del entretenimiento, integrando participación comunitaria y apoyo a organizaciones sociales. Finalmente, la diferenciación evaluó qué tan única y competitiva resultaba cada propuesta frente al mercado actual, especialmente frente a plataformas internacionales y redes sociales ya posicionadas. A partir de estos criterios, se asignaron puntajes comparativos para seleccionar la alternativa con mayor equilibrio entre innovación, sostenibilidad e impacto.

Tabla 2 Matriz de evaluación

Propuesta	Innovación (5 ptos)	Viabilidad (5 ptos)	Impacto social (5 ptos)	Diferenciación (5 ptos)	Puntaje
Plataforma regional de crowdfunding	Alta (5)	Alta (5)	Alta (5)	Alta (5)	20
Aplicación social de difusión	Media (3)	Media (3)	Baja (2)	Baja (2)	10
Servicio promocional audiovisual	Baja (2)	Alta (5)	Baja (2)	Baja (2)	11

Como resultado de esta evaluación, la plataforma regional de crowdfunding para animación independiente obtuvo el mayor puntaje debido a su capacidad para integrar financiamiento colectivo, difusión audiovisual e impacto social dentro de una misma experiencia digital. La propuesta presenta un nivel de diferenciación mayor frente al mercado actual y responde directamente a las necesidades identificadas en creadores independientes, audiencias digitales y organizaciones sociales.

La conceptualización final de la plataforma plantea un ecosistema digital colaborativo enfocado en la animación independiente latinoamericana. Su diseño busca integrar herramientas de crowdfunding, difusión audiovisual y participación social mediante una interfaz accesible y dinámica para creadores, audiencia y organizaciones benéficas. La plataforma combina elementos de crowdfunding, comunidad digital y contenido multimedia dentro de una misma experiencia interactiva, permitiendo que los usuarios apoyen proyectos creativos mientras participan activamente en campañas sociales vinculadas a las producciones financiadas.

En cuanto al diseño de la plataforma, se plantea una interfaz visual enfocada en la accesibilidad, navegación intuitiva y consumo de contenido audiovisual. La estructura considera una página principal con campañas destacadas, perfiles para

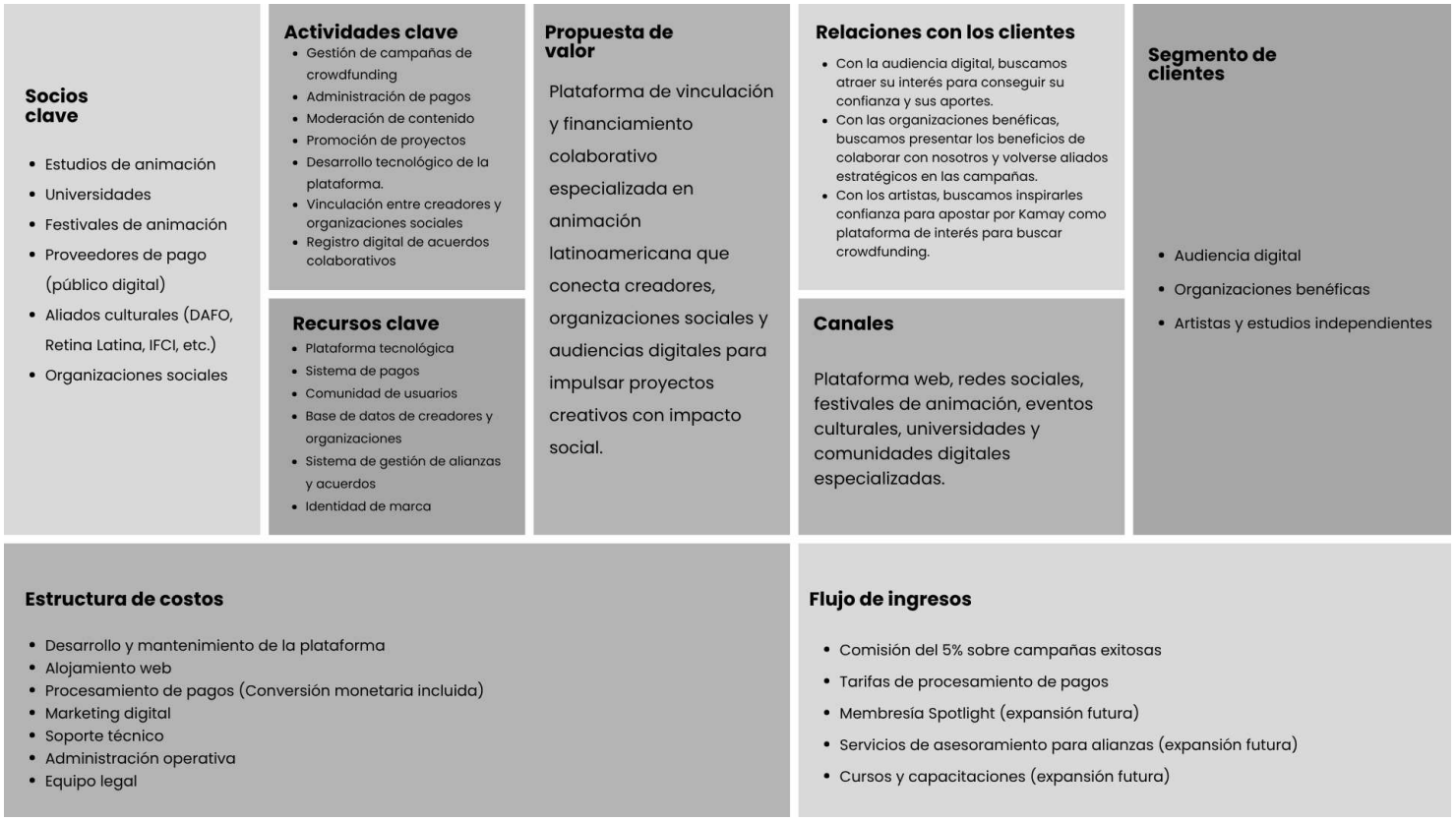
creadores y organizaciones sociales, sistemas de recompensas digitales, herramientas de interacción comunitaria y espacios para contenido exclusivo. Asimismo, se plantea integrar métricas de progreso de financiamiento, microdonaciones digitales y un sistema regional de pagos adaptado al contexto latinoamericano.

Finalmente, entre las principales funcionalidades propuestas para la plataforma destacan la creación y gestión de campañas de crowdfunding, publicación de contenido audiovisual, acceso a recompensas digitales, interacción entre usuarios y creadores, participación de organizaciones sociales en campañas colaborativas y sistemas de apoyo económico mediante microdonaciones. De esta manera, la propuesta busca consolidarse como una plataforma digital especializada en animación independiente con enfoque social dentro del mercado latinoamericano.

2.5.5 Modelo de Negocio

El Business Model Canvas presentado resume los principales componentes estratégicos que conforman el funcionamiento de Kamay, identificando los actores involucrados, la propuesta de valor, las fuentes de ingresos y las actividades necesarias para la operación de la plataforma. A partir de este modelo se puede comprender cómo la propuesta integra el financiamiento colectivo, la colaboración entre creadores y organizaciones sociales, y la participación de la audiencia dentro de un mismo ecosistema digital. A continuación, se describe de manera detallada el funcionamiento del modelo de negocio y las relaciones de valor que se generan entre los diferentes participantes de la plataforma.

Figura 11 Business model canvas



Kamay propone un modelo de negocio basado en la vinculación estratégica entre creadores de contenido audiovisual independiente, organizaciones sociales y audiencias digitales interesadas en apoyar iniciativas culturales y causas de impacto social. A diferencia de plataformas de crowdfunding tradicionales, la propuesta no se limita a la recaudación de fondos, sino que busca generar un ecosistema colaborativo donde todos los participantes obtengan beneficios mediante relaciones de valor mutuo.

Dentro de la plataforma participan tres actores principales. En primer lugar, los creadores y estudios de animación independientes, quienes publican campañas de financiamiento para desarrollar cortometrajes, series web, pilotos animados u otros proyectos audiovisuales. En segundo lugar, las organizaciones sociales, las cuales pueden establecer alianzas voluntarias con los creadores para fortalecer la difusión y alcance de las campañas. Finalmente, se encuentra la audiencia digital, conformada por

usuarios que desean apoyar económicamente proyectos creativos mientras contribuyen simultáneamente a causas sociales. Cabe aclarar que, además de estos actores principales, Kamay contempla la participación de socios estratégicos que facilitan la operación y crecimiento del ecosistema, tales como proveedores de servicios de pago, instituciones educativas, festivales de animación y organizaciones vinculadas al sector creativo y cultural.

El funcionamiento del ecosistema inicia cuando un creador registra una campaña dentro de la plataforma. Esta campaña puede desarrollarse de manera independiente o establecer una alianza con una organización social interesada en colaborar con el proyecto. En caso de que ambas partes decidan trabajar conjuntamente, Kamay facilita la comunicación, el registro digital del acuerdo y la gestión de los aportes económicos, sin intervenir directamente en las negociaciones o compromisos específicos definidos por cada participante.

Las organizaciones sociales que formen parte de una campaña actúan como socios estratégicos de comunicación y comunidad. Su participación puede incluir actividades de difusión, promoción institucional, acceso a redes de contacto, participación comunitaria y otras acciones acordadas entre las partes. Por su parte, los creadores contribuyen mediante la generación de contenido audiovisual que puede fortalecer la comunicación de las causas sociales asociadas. De esta manera, se establece una relación de beneficio mutuo donde ambas partes amplían su alcance y visibilidad.

Como incentivo para fomentar estas alianzas, las campañas que cuenten con acuerdos registrados entre creadores y organizaciones sociales podrán acceder a beneficios adicionales de visibilidad dentro de la plataforma, como espacios destacados, participación en campañas promocionales y mayor exposición frente a la comunidad de usuarios. Esto permite incentivar la colaboración sin convertirla en un requisito obligatorio para participar en el sistema.

Respecto al modelo de ingresos, Kamay implementa un esquema híbrido orientado a garantizar la sostenibilidad financiera de la plataforma. La principal fuente de ingresos corresponde a una comisión del 5% aplicada sobre los fondos efectivamente retirados por campañas exitosas. Esta comisión fue definida tomando como referencia las tasas base utilizadas por plataformas internacionales de crowdfunding como Kickstarter, que aplica una comisión del 5% sobre las campañas exitosas (Kickstarter, 2026), buscando mantener un costo competitivo y familiar para creadores latinoamericanos.

Una campaña será considerada exitosa cuando alcance la meta mínima de financiamiento definida por el creador o cuando finalice el periodo de recaudación establecido y el creador decida continuar con el desarrollo del proyecto utilizando los fondos obtenidos. En ambos casos, la comisión será aplicada únicamente sobre el monto efectivamente retirado.

Por ejemplo, Duelo de Abuelitas, proyecto de miniserie animada utilizado para ejemplificar el funcionamiento de Kamay, requiere aproximadamente S/200,000.00 para financiar su producción. En caso de alcanzar esta meta mediante una campaña de crowdfunding y contar con una organización social asociada mediante un acuerdo previamente registrado en la plataforma, los fondos podrían distribuirse de acuerdo con los porcentajes establecidos entre las partes. De esta manera, S/180,000.00 (90 %) serían destinados al proyecto creativo, S/10,000.00 (5 %) corresponden a Kamay por los servicios de intermediación tecnológica y gestión de pagos, y S/10,000.00 (5 %) serían destinados a la organización benéfica participante, como parte del compromiso establecido con el proyecto. La distribución de los fondos sería presentada de forma transparente al usuario antes de realizar su contribución, permitiéndole conocer el destino de cada aporte y el porcentaje correspondiente a cada participante.

Complementariamente, Kamay contempla un modelo de ingresos diversificado orientado a fortalecer la sostenibilidad financiera de la plataforma durante sus distintas etapas de crecimiento. Además de la comisión del 5% aplicada sobre campañas exitosas, se

proyecta la incorporación de nuevas fuentes de ingresos que permitan ampliar los servicios ofrecidos a la comunidad y reducir la dependencia de una única fuente de financiamiento.

Entre estas iniciativas se encuentra Spotlight, una modalidad de suscripción mensual opcional dirigida a creadores y estudios que deseen acceder a beneficios adicionales de visibilidad dentro de la plataforma, tales como presencia destacada en secciones promocionales, mayor exposición frente a potenciales colaboradores y participación preferente en campañas de difusión desarrolladas por Kamay.

Asimismo, la plataforma contempla ofrecer servicios opcionales de asesoramiento para alianzas entre creadores y organizaciones sociales. En este contexto, Kamay no participa en la negociación de los términos específicos de cada acuerdo ni interviene en las decisiones tomadas por las partes involucradas. Sin embargo, puede brindar orientación general, herramientas de apoyo y acompañamiento administrativo para facilitar el proceso de formalización de colaboraciones dentro del ecosistema.

De manera adicional, también se considera el desarrollo futuro de cursos y capacitaciones especializadas orientadas a creadores, estudios independientes y organizaciones sociales interesadas en fortalecer sus conocimientos sobre crowdfunding, gestión de proyectos audiovisuales, comunicación digital, construcción de comunidades y vinculación con iniciativas de impacto social.

Por otro lado, la plataforma podrá incorporar tarifas asociadas al procesamiento de pagos digitales con el objetivo de cubrir los costos operativos generados por las transacciones financieras realizadas mediante proveedores externos. Estas tarifas no constituyen una fuente principal de rentabilidad para Kamay, sino un mecanismo destinado a garantizar la sostenibilidad de las operaciones de pago dentro del sistema.

En conjunto, estas fuentes complementarias de ingresos buscan fortalecer la viabilidad económica de la plataforma a largo plazo, permitiendo el desarrollo de nuevas

funcionalidades y servicios para la comunidad, mientras se mantiene como eje principal el financiamiento colaborativo de proyectos de animación independiente con impacto social.

2.5.6 Resultados esperados

Es importante señalar que, para alcanzar los resultados esperados, el proyecto deberá enfrentar diversas barreras de entrada propias del mercado digital y del financiamiento colectivo. Entre las principales se encuentran la necesidad de construir una comunidad digital activa, generar confianza en la gestión y distribución de fondos, y competir con plataformas internacionales ya posicionadas como Patreon, Kickstarter y GoFundMe. Asimismo, será necesario establecer alianzas estratégicas con organizaciones sociales, creadores y actores del sector audiovisual para fortalecer el alcance, credibilidad y sostenibilidad de la propuesta. Del mismo modo, el desarrollo y mantenimiento de una plataforma digital segura, accesible y funcional representa un desafío tecnológico y económico importante durante las primeras etapas del proyecto.

Para esto se realizan las siguientes proyecciones de mercado. Sin embargo, cabe resaltar que las proyecciones presentadas a continuación corresponden a un escenario preliminar elaborado para estimar la viabilidad inicial del proyecto. Estas cifras fueron construidas considerando el tamaño estimado del mercado objetivo, el benchmarking de plataformas similares y supuestos conservadores de adopción durante el primer año de funcionamiento. Por tanto, no representan resultados garantizados, sino una referencia para evaluar el potencial de crecimiento de la propuesta.

A partir del benchmarking realizado y del análisis del comportamiento de usuarios en plataformas de crowdfunding y contenido digital, se identifica un segmento de usuarios interesado tanto en consumir contenido audiovisual creativo como en apoyar económicamente proyectos independientes y causas sociales mediante pequeñas contribuciones digitales. Considerando factores relacionados con el

consumo frecuente de contenido audiovisual, afinidad hacia creadores independientes, ingresos medios y disposición a realizar aportes económicos, se estima un mercado objetivo potencial de entre 40 mil y 130 mil usuarios en Perú con posibilidades reales de participación activa dentro de la plataforma.

Bajo este contexto, durante el primer año de funcionamiento se espera alcanzar aproximadamente 8 mil usuarios registrados en la plataforma. Dentro de esta comunidad se proyecta la participación de alrededor de 300 creadores y pequeños estudios de animación independientes, conformados principalmente por estudiantes, artistas freelance y equipos creativos emergentes. Asimismo, se estima la colaboración inicial de entre 10 y 30 organizaciones sociales y aliados estratégicos vinculados a campañas benéficas y proyectos colaborativos.

En cuanto al movimiento económico de la plataforma, se proyecta que durante el primer año se logre movilizar aproximadamente S/ 50,000 en bruto entre todas las campañas de crowdfunding realizadas dentro de la plataforma. Estos fondos estarían destinados principalmente al financiamiento de proyectos de animación independiente y al apoyo de organizaciones sociales asociadas a las campañas activas. Sin embargo, con el fin de cubrir costos relacionados con el mantenimiento, desarrollo y operación de la plataforma, se plantea aplicar una comisión del 5% sobre el retiro de fondos, además de costos aproximados del 5% asociados al procesamiento de pagos y conversión de divisas. Bajo este modelo, se estima un movimiento total aproximado de S/ 4,000 en comisiones y costos operativos, de los cuales alrededor de S/ 2,500 corresponden a ingresos brutos directos para la plataforma durante su etapa inicial de funcionamiento, siendo los restantes S/ 1,500 estimados reinvertidos en los propios costos de mantenimiento y procesamiento que requiere la plataforma para continuar operativa.

Finalmente, a largo plazo, el proyecto busca ampliar su alcance hacia otros países de Latinoamérica y consolidarse como una plataforma digital especializada en animación independiente con impacto social, fortaleciendo la conexión entre entretenimiento, tecnología y responsabilidad social dentro de la región. Esto

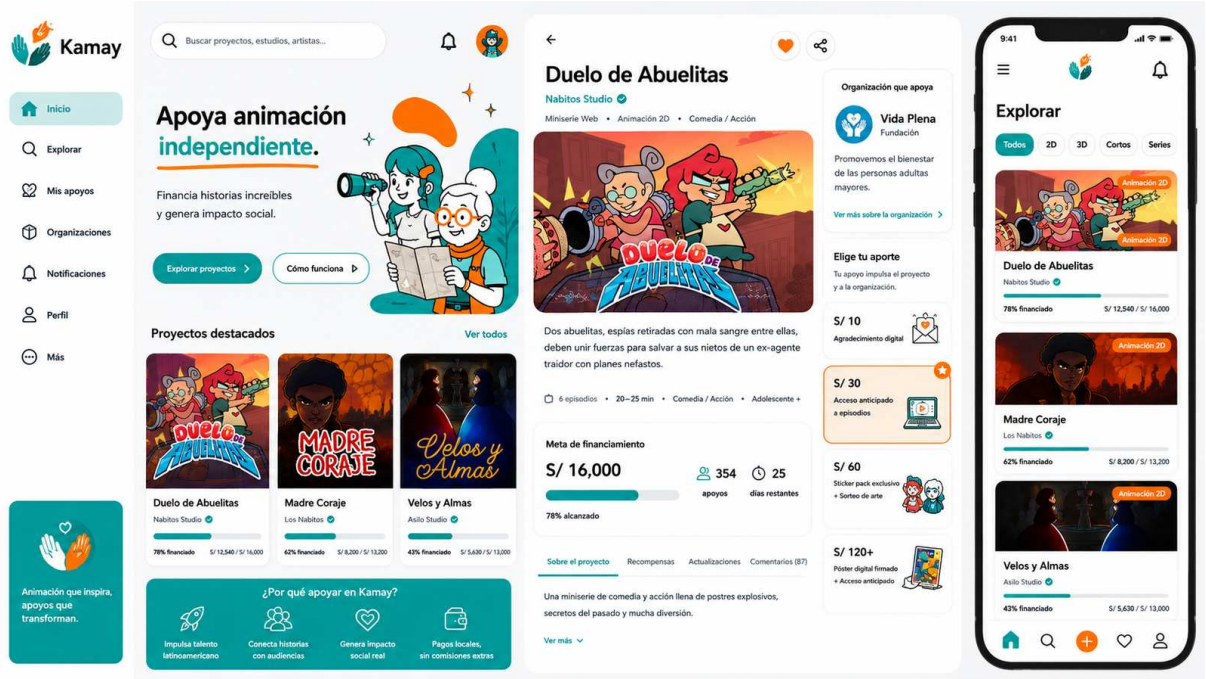
consecuentemente elevaría los montos manejados anualmente dentro de la plataforma y elevaría las ganancias por comisión dentro de la misma.

2.5.7 Prototipos desarrollados

Como parte del proceso de diseño de Kamay, se desarrollaron prototipos de baja y media fidelidad con el objetivo de representar visualmente el funcionamiento general de la plataforma y la interacción entre sus principales usuarios: audiencia digital, estudios de animación independientes y organizaciones sociales. Estos prototipos permitieron visualizar la estructura de navegación, la organización de la información y la propuesta de valor planteada para el proyecto.

Los prototipos elaborados incluyeron propuestas de interfaz para las principales pantallas de la plataforma, entre ellas la página principal de exploración de campañas, la visualización individual de proyectos, el sistema de contribuciones y la presentación de organizaciones sociales asociadas. Asimismo, se desarrolló un flujo de navegación conceptual que permitió representar el recorrido que seguiría un usuario desde su registro hasta la realización de una contribución dentro de una campaña activa.

Figura 12 Mockup de media fidelidad



Dentro del flujo planteado, el usuario ingresa a la plataforma mediante la creación de una cuenta o el acceso a un perfil previamente registrado. Posteriormente puede explorar distintos proyectos audiovisuales de animación independiente, visualizar sus objetivos de financiamiento, conocer las recompensas asociadas a cada nivel de aporte y revisar las organizaciones sociales vinculadas a cada campaña. De esta manera, los prototipos permitieron representar de forma preliminar la experiencia de navegación y la integración entre financiamiento creativo e impacto social propuesta por Kamay.

Como ejemplo de aplicación, se representó la campaña ficticia *Duelo de Abuelitas*, una miniserie web desarrollada por un estudio independiente y vinculada a una organización enfocada en el bienestar de adultos mayores. A través de este caso se visualizó cómo los usuarios podrían acceder a información del proyecto, realizar aportes económicos y consultar de manera transparente la distribución de los fondos recaudados entre los actores participantes.

De manera complementaria, se desarrolló una propuesta preliminar de identidad visual para la plataforma. La selección cromática estuvo compuesta principalmente por tonos amarillos

anaranjados, turquesa y blanco, elegidos por su capacidad para transmitir creatividad, confianza, innovación tecnológica y colaboración. Estos atributos se encuentran alineados con los valores centrales de Kamay como plataforma de financiamiento colaborativo para proyectos de animación independiente con impacto social.

Figura 13 Paleta de colores



Asimismo, se planteó una propuesta inicial de identidad gráfica y logotipo orientada a representar visualmente la conexión entre comunidad, creatividad y colaboración. Esta identidad visual busca fortalecer el reconocimiento de la plataforma y comunicar de manera coherente su propuesta de valor dentro del ecosistema creativo y social que promueve el proyecto.

Los prototipos desarrollados no tuvieron como finalidad representar una versión final del producto, sino servir como una herramienta de visualización y comunicación de la propuesta, permitiendo comprender el funcionamiento general de la plataforma y las principales interacciones entre sus usuarios.

2.5.8 Experimentos

Para validar conceptualmente la propuesta de innovación se desarrolló una investigación de enfoque cuantitativo con alcance descriptivo. Se empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia, aplicando un cuestionario digital a 100 participantes interesados en contenido audiovisual y animación independiente. El instrumento tuvo como finalidad conocer el nivel de aceptación de una plataforma que integrará crowdfunding, animación y colaboración con organizaciones sociales. Los resultados obtenidos permitieron orientar las decisiones de diseño del prototipo y evaluar preliminarmente el interés del mercado objetivo.

Para esto, como parte del proceso de validación de la propuesta de Kamay, se diseñó y difundió una encuesta digital dirigida a potenciales usuarios de la plataforma. La recolección de información se realizó durante un periodo de cinco semanas, obteniendo un total de 100 respuestas provenientes principalmente de jóvenes y adultos jóvenes interesados en el consumo de contenido audiovisual, la animación independiente y las iniciativas de impacto social. Los resultados completos de la encuesta se presentan en los anexos del presente documento.

El objetivo de esta validación fue conocer el nivel de aceptación de una plataforma que integrara financiamiento colaborativo para proyectos de animación independiente con la posibilidad de establecer alianzas entre creadores y organizaciones sociales. Asimismo, se buscó identificar los factores que influyen en la decisión de apoyar económicamente una campaña de crowdfunding y los elementos que los usuarios consideran indispensables para generar confianza dentro de este tipo de plataformas.

Los resultados obtenidos evidenciaron una percepción favorable hacia la propuesta. Una proporción importante de los participantes manifestó interés en utilizar el crowdfunding como método principal de recaudación para sus proyectos gracias a la eficacia y accesibilidad de este método. Del mismo modo, los encuestados valoraron positivamente la posibilidad de apoyar voluntariamente a una organización social, siempre que dicha colaboración aporte valor al proyecto y exista claridad sobre los compromisos asumidos por ambas partes.

Entre los principales aspectos valorados por los participantes destacaron la transparencia en el uso de los fondos, la facilidad para realizar contribuciones, la confianza generada por la plataforma, ya sea entre conocidos o entre gente con una reputación que los apoye. Estos resultados respaldan la propuesta de valor de Kamay y justifican la incorporación de funciones como la visualización transparente de la distribución de los aportes, la integración de métodos de pago accesibles y el registro de alianzas voluntarias entre creadores y organizaciones sociales.

Los resultados obtenidos también permitieron orientar las decisiones de diseño de la plataforma. A partir de las respuestas de los usuarios, se prioriza una interfaz sencilla e intuitiva, una presentación clara de las campañas y sus recompensas, la visualización del progreso de financiamiento y la identificación visible de las organizaciones sociales asociadas cuando existiera una alianza registrada. Esto con el objetivo de maximizar la transparencia de Kamay.

En conjunto, los experimentos realizados permitieron validar el interés de los usuarios por una plataforma especializada en el financiamiento colaborativo de proyectos de animación independiente, así como la aceptación de un modelo que integre entretenimiento e impacto social dentro de un mismo ecosistema digital. Estos resultados respaldan las decisiones adoptadas durante el desarrollo de la propuesta y fortalecen la viabilidad conceptual del proyecto.

2.5.9 Resumen del Proyecto de Innovación

El presente proyecto propone el desarrollo de Kamay, una plataforma digital de financiamiento colaborativo especializada en animación independiente latinoamericana que integra a creadores audiovisuales, audiencias digitales y organizaciones sociales dentro de un mismo ecosistema de colaboración. La propuesta surge a partir de la necesidad de brindar mayores oportunidades de financiamiento, difusión y sostenibilidad para artistas, estudiantes y pequeños estudios de animación que enfrentan limitaciones para desarrollar sus proyectos dentro de la industria audiovisual regional.

A diferencia de plataformas internacionales como Patreon, Kickstarter o GoFundMe, Kamay plantea una solución adaptada al contexto latinoamericano, incorporando métodos de pago compatibles con sistemas financieros locales y reduciendo barreras asociadas a conversiones de divisas y servicios bancarios internacionales. Asimismo, la plataforma introduce un componente diferenciador al facilitar la creación de alianzas voluntarias entre proyectos creativos y organizaciones sociales, permitiendo que ambas partes colaboren en actividades de difusión, comunicación e impacto comunitario.

La investigación permitió identificar tres principales grupos de usuarios: creadores de animación independiente, audiencias digitales interesadas en apoyar proyectos creativos y organizaciones sociales interesadas en establecer alianzas estratégicas. Los resultados obtenidos durante la etapa de validación evidenciaron una valoración positiva hacia aspectos como la transparencia en el manejo de fondos, la facilidad de uso, la accesibilidad de los métodos de pago y la posibilidad de contribuir simultáneamente al desarrollo creativo y al impacto social.

Como propuesta de valor, Kamay busca conectar financiamiento colaborativo, creatividad audiovisual e impacto social dentro de una experiencia digital unificada. A través de la plataforma, los creadores pueden publicar campañas de crowdfunding para financiar sus producciones, mientras que las organizaciones sociales pueden vincularse a proyectos compatibles con sus objetivos institucionales mediante acuerdos voluntarios registrados dentro del sistema. Esta integración permite generar beneficios mutuos de visibilidad, difusión y fortalecimiento comunitario sin que la plataforma intervenga directamente en la gestión de las alianzas establecidas.

El modelo de negocio propuesto se basa principalmente en una comisión del 5% aplicada sobre los fondos retirados de campañas exitosas, porcentaje definido tomando como referencia las tasas utilizadas por plataformas internacionales de crowdfunding. Complementariamente, se plantean fuentes adicionales de ingresos asociadas a membresías premium para creadores, espacios promocionales para patrocinadores y futuras funcionalidades complementarias orientadas al ecosistema creativo.

Como resultado esperado durante el primer año de funcionamiento, se proyecta alcanzar aproximadamente 8,000 usuarios registrados, incorporar cerca de 300 creadores y pequeños estudios de animación independientes, establecer alianzas con alrededor de 20 organizaciones sociales y movilizar aproximadamente S/50,000 mediante campañas de financiamiento colectivo. A largo plazo, el proyecto busca consolidarse como una plataforma especializada en animación independiente con impacto social

dentro de Latinoamérica, fortaleciendo la relación entre tecnología, creatividad y colaboración comunitaria.

Cabe resaltar que las previas proyecciones corresponden a escenarios preliminares elaborados a partir del tamaño estimado del mercado objetivo, el benchmarking de plataformas similares y supuestos conservadores de adopción durante el primer año de operación. Estas cifras no representan resultados garantizados, sino una estimación utilizada para evaluar la viabilidad inicial del proyecto.

III. Estimación de costos

3.1 Presupuesto

Con el propósito de implementar la primera versión funcional de Kamay, se plantea el desarrollo de un Producto Mínimo Viable (MVP) durante un periodo estimado de seis meses. Para llevar a cabo este desarrollo, se propone contratar a un desarrollador Full Stack freelance durante los seis meses del proyecto. Este profesional estará encargado del diseño UX/UI y del desarrollo frontend y backend de la plataforma, permitiendo centralizar las principales tareas técnicas del MVP en un mismo perfil profesional.

Para la estimación de sus honorarios, se establece un pago referencial de S/2.500.00 mensuales durante seis meses, lo que representa una inversión de S/15,000.00 Durante este periodo, el desarrollador será responsable de diseñar la interfaz de la plataforma y desarrollar las funcionalidades principales necesarias para su funcionamiento.

Como parte del alcance del MVP, la integración del sistema de pagos, el sistema de vinculación entre creadores y organizaciones sociales y el panel administrativo serán considerados como aportes sin costo adicional, por lo que no representarán un gasto adicional dentro del presupuesto.

Durante el sexto mes, una vez desarrollada la plataforma, se realizará la etapa de pruebas y control de calidad. Para ello, se contempla la contratación de un profesional de

testing durante un mes, con una remuneración de S/ 1,500.00 Este monto se encuentra dentro de los rangos referenciales observados para perfiles junior de testing en el mercado peruano.

Asimismo, durante este sexto mes se realizará la implementación y despliegue del MVP, considerando un costo único estimado de S/250.00 por la configuración y puesta en producción de la plataforma.

El servicio de hosting comenzará a contratarse durante el sexto mes, debido a que en esta etapa la plataforma ya estará disponible para realizar las pruebas y deberá encontrarse alojada en un entorno accesible en línea. Se considera un costo estimado de S/ 40 mensuales para este servicio, tomando como referencia los precios de proveedores de hosting disponibles en el mercado peruano. (DonWeb, s. f.)

En función de estos conceptos, la inversión estimada para el desarrollo y puesta en funcionamiento del MVP de Kamay asciende a S/16,790.00.

Tabla 3 Presupuesto estimado para el desarrollo del MVP de Kamay (6 meses)

Concepto	Descripción	Periodo	Costo (S/.)
Desarrollador Full Stack	Diseño UX/UI y desarrollo frontend y backend de las funcionalidades principales de Kamay.	6 meses × S/ 2,500.00	S/. 15,000.00
Integración de sistema de pagos	Integración de la plataforma con un sistema de pagos para gestionar las contribuciones de los usuarios.	Aporte sin costo	S/0.00
Sistema de vinculación	Desarrollo del sistema de conexión entre creadores y organizaciones sociales mediante solicitudes de colaboración, comunicación y envío de documentos.	Aporte sin costo	S/0.00
Panel	Herramientas para gestionar	Aporte sin	S/0.00

administrativo	usuarios, campañas, contenido y funcionamiento general de la plataforma.	costo	
Pruebas y control de calidad	Testeo general del MVP, identificación de errores, validación de funcionalidades y correcciones necesarias antes del lanzamiento.	1 mes × S/ 1,500.00	S/. 1,500.00
Implementación y despliegue	Configuración y puesta en producción de la plataforma para su funcionamiento en línea.	Costo único	S/. 250.00
Hosting	Alojamiento web necesario para mantener la plataforma disponible durante las pruebas y su funcionamiento en línea.	1 mes × S/ 40.00	S/. 40.00
	TOTAL ESTIMADO		S/. 16,790.00

Finalmente, considerando el modelo de negocio propuesto para Kamay, se estima que la inversión inicial de S/16,790.00 podría recuperarse en un periodo aproximado de entre un año y un año y medio después de la puesta en funcionamiento del MVP. Esta estimación dependerá principalmente del número de proyectos financiados a través de la plataforma, el volumen de aportes recibidos y las comisiones generadas por las campañas. Tomando todo esto en cuenta, si un proyecto de miniserie como Duelo de abuelitas requiere S/.200,000.00 para su financiamiento y Kamay obtendría el 5% de estos donativos (S/.10,000.00). Para retornar la inversión, Kamay necesitaría entre 2 a 3 proyectos de esa magnitud para obtener el retorno y obtener ganancias de la campaña.

IV. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

El desarrollo del presente proyecto permitió cumplir con el objetivo principal de plantear y validar conceptualmente Kamay, una plataforma digital de crowdfunding especializada en proyectos de animación independiente con enfoque social en Perú y Latinoamérica. La propuesta busca facilitar el acceso de los creadores a

financiamiento y visibilidad, conectándonos con audiencias digitales y organizaciones sociales dentro de un mismo ecosistema.

En relación con los objetivos secundarios, se logró analizar las necesidades de los potenciales usuarios, identificando factores relevantes para su participación, como la transparencia en el uso de los fondos, la facilidad de los métodos de pago y la confianza en las campañas. Los resultados de la encuesta mostraron una percepción favorable hacia la combinación de financiamiento de proyectos creativos y apoyo a causas sociales.

Asimismo, el benchmarking de plataformas como Kickstarter, Patreon y GoFundMe permitió identificar oportunidades de diferenciación para Kamay, principalmente mediante la adaptación de métodos de pago al contexto latinoamericano, la reducción de barreras relacionadas con la conversión de divisas y la especialización en proyectos de animación independiente.

También se logró definir la propuesta de valor y el modelo de negocio de Kamay mediante el Business Model Canvas, estableciendo fuentes potenciales de ingresos como las comisiones de campañas exitosas, la suscripción Spotlight y servicios complementarios para creadores y organizaciones sociales.

Respecto al desarrollo de la solución, se cumplió con la elaboración del prototipo de media fidelidad y la estimación del presupuesto necesario para su implementación. El prototipo permitió representar las principales funcionalidades de la plataforma y ejemplificar su funcionamiento mediante el proyecto Duelo de Abuelitas.

Finalmente, la validación mediante una encuesta a 100 potenciales usuarios permitió obtener una primera aproximación a la aceptación de la propuesta e identificar aspectos relevantes para su mejora. En conjunto, los objetivos planteados para esta etapa fueron alcanzados; sin embargo, los resultados corresponden a una validación conceptual y preliminar, por lo que una evaluación definitiva de la viabilidad comercial de Kamay requeriría desarrollar y probar el MVP en un entorno real.

En conclusión, el principal aporte de Kamay consiste en proponer una alternativa de financiamiento para la animación independiente que, además, conecta a creadores, organizaciones sociales y audiencias digitales, incorporando el impacto social como parte de su propuesta de valor y contribuyendo potencialmente al fortalecimiento de la industria creativa regional.

4.2 Recomendaciones

Como continuidad del presente proyecto, se recomienda desarrollar una versión funcional o Producto Mínimo Viable (MVP) que permita validar en un entorno real el comportamiento de los usuarios, la aceptación del modelo de crowdfunding y el funcionamiento de las alianzas establecidas entre creadores y organizaciones sociales. Esta etapa permitirá obtener información más precisa sobre la interacción de los usuarios con la plataforma y evaluar la viabilidad operativa de las funcionalidades propuestas.

Asimismo, se recomienda ampliar la investigación mediante estudios que involucren una muestra más representativa de usuarios pertenecientes a distintos países de Latinoamérica, con el objetivo de comprender las particularidades de cada mercado y fortalecer las estrategias de adopción y crecimiento de la plataforma en un contexto regional.

También resulta conveniente establecer alianzas con universidades, escuelas de animación, estudios independientes, festivales y organizaciones sociales que contribuyan a consolidar el ecosistema de Kamay, incrementando la disponibilidad de proyectos, fortaleciendo la comunidad de usuarios y promoviendo la difusión de iniciativas creativas con impacto social.

En futuras etapas del proyecto se recomienda incorporar nuevas funcionalidades que complementan la propuesta de valor, tales como la modalidad de suscripción Spotlight, programas de capacitación para creadores y organizaciones sociales, herramientas analíticas para el seguimiento de campañas y mecanismos que permitan medir el impacto social generado por los proyectos financiados.

De igual forma, se sugiere realizar estudios financieros más detallados que permitan proyectar escenarios de crecimiento y sostenibilidad económica para la plataforma, considerando tanto los costos operativos como la evolución de las distintas fuentes de ingresos contempladas dentro del modelo de negocio.

Finalmente, se recomienda continuar desarrollando procesos de evaluación de la experiencia de usuario mediante pruebas de usabilidad, entrevistas y validaciones iterativas que permitan optimizar la navegación, la accesibilidad y las funcionalidades de la plataforma antes de su implementación definitiva. Estas acciones contribuirán a fortalecer la calidad del servicio y aumentar las posibilidades de adopción por parte de los diferentes actores que conforman el ecosistema de Kamay.

V. Referencias Bibliográficas

Figueroa Verde, B., Granados Magaña, J. A., Hernández Ayón, F. J., Arvizu Narváez, A. C., Gómez Campos, S. G., Páez Gutiérrez, M. C. (2023). Crowdfunding: Nueva alternativa de financiamiento en México. En V. Meriño et al. (Eds.), Gestión del conocimiento: Perspectiva multidisciplinaria (Libro 61, pp. 389–406). Fondo Editorial de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago. https://doi.org/10.59899/Ges-cono-61-C19

Manrique-Anaya, Y., Pérez-Cosín, J. V., Sigalat Signes, E., & Torres Contreras, C. (2025). Apoyo social, capacidad funcional y calidad de vida en adultos mayores de centros de bienestar. Enfermería Global, 24(2). https://doi.org/10.6018/eglobal.636591

Díaz-Sánchez, R., Roldán-Ramírez, E. L., & Vargas, C. A. (2022). Redes sociales de apoyo formales e informales para la reducción de la pobreza del adulto mayor y su familia. Salud UIS, 55. https://doi.org/10.18273/saluduis.55.e:23004

PayPal. (2024, octubre 10). Tarifas para consumidores de PayPal. https://www.paypal.com/pe/digital-wallet/paypal-consumer-fees#statement-currency

Disney+. (2026, marzo 4). *Disney Animation's Songs in Sign Language to debut on Disney+ April 27*. https://press.disneyplus.com/news/songs-in-sign-language-to-debut

Deaf West Theatre. (s. f.). *About Deaf West Theatre*. https://www.deafwest.org/about

Kickstarter. (2026). *What are the fees?* Kickstarter Help Center. https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005028634-What-are-the-fees

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo [PROMPERÚ]. (2025). *PROMPERÚ impulsa la animación peruana en el mercado global desde Francia*. Gobierno del Perú. https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/1192541-promperu-impulsa-la-animacion-peruana-en-el-mercado-global-desde-francia

Agencia Peruana de Cooperación Internacional [APCI]. (2025). *IPREDA registradas en la APCI*. Gobierno del Perú. https://www.gob.pe/institucion/apci/informes-publicaciones/2192058-ipreda-registradas-en-la-apci

GoFundMe. (2026). Pricing and fees. https://www.gofundme.com/pricing

Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2025). *Estadísticas de población*. Gobierno del Perú. https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/population/

Sociedad Peruana de Marketing [SPM]. (2024). *Streaming local en Perú: YouTube se consolida como la "televisión" del peruano digital*. https://spm.org.pe/articulos/articulospm-streaming-local-en-peru-youtube-se-consolida-como-la-television-del-peruano-digital/

Mendoza Bellido, W., & Yaranga Ccano, M. (2021). *La estabilidad monetaria y cambiaria peruana en el contexto latinoamericano*. Económica, 44(87), 9–32. https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economica/article/view/25084

Studio TRIGGER. (2013, 8 julio). *Little Witch Academia 2*. Kickstarter. https://www.kickstarter.com/projects/1311401276/little-witch-academia-2

Dirección del Audiovisual, la Fonografía y los Nuevos Medios. (2026). *Ministerio de Cultura publica el Plan Anual de Estímulos Económicos para el cine y audiovisual 2026. Ministerio de Cultura.* https://dafo.cultura.pe/novedades/ministerio-de-cultura-publica-el-plan-anual-de-estimulos-economicos-para-el-cine-y

Ministerio de Cultura. (2025). *Plan de Estímulos Económicos para el Fomento de la Actividad Cinematográfica y Audiovisual 2025.* https://transparencia.cultura.gob.pe/sites/default/files/transparencia/2025/05/resoluciones-ministeriales/rm000136-2025-mc-anexo.pdf

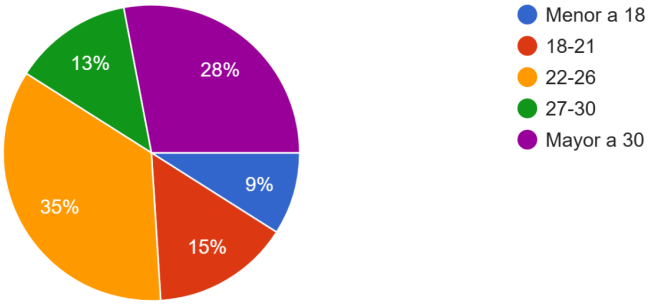
DonWeb. (s. f.). *Web hosting en Perú*. https://donweb.com/es-pe/web-hosting

VI. Anexos

6.1 Anexo 1 - Encuestas

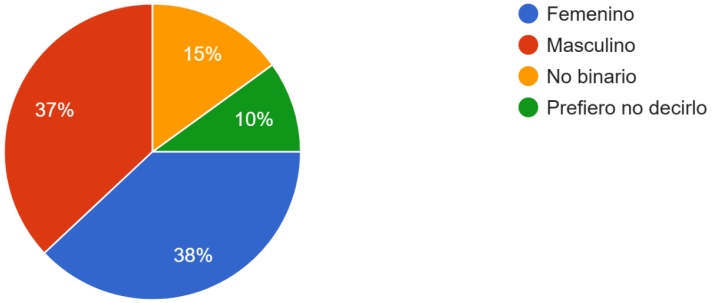
Define tu rango de edad.

100 respuestas



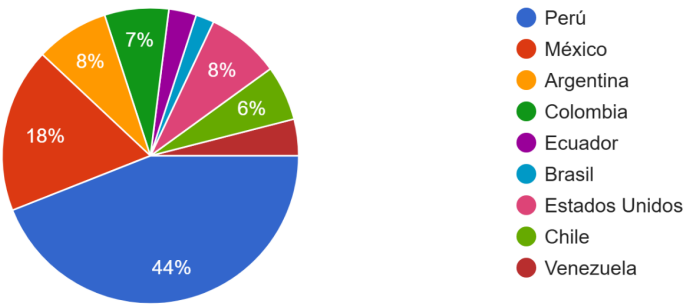
Define el género con el que te identificas.

100 respuestas



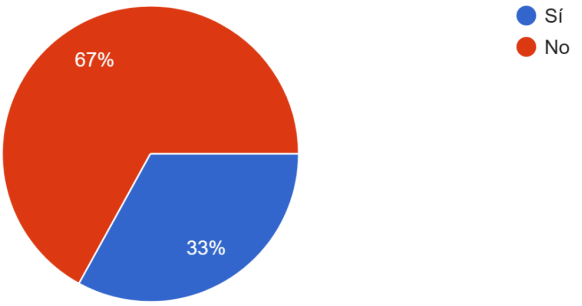
Define tu actual país de residencia.

100 respuestas



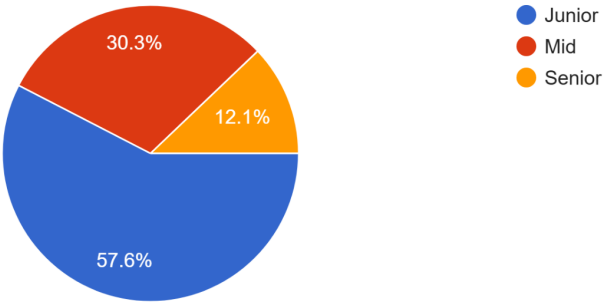
Actualmente, ¿Trabajas para un estudio indie? EJ: Estudio de animación, casa de videojuegos, etc.

100 respuestas



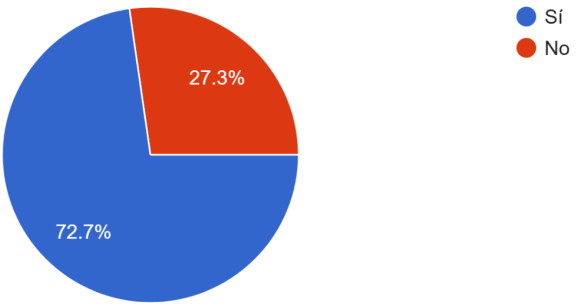
Dentro de tu área, ¿Qué nivel profesional crees tener?

33 respuestas



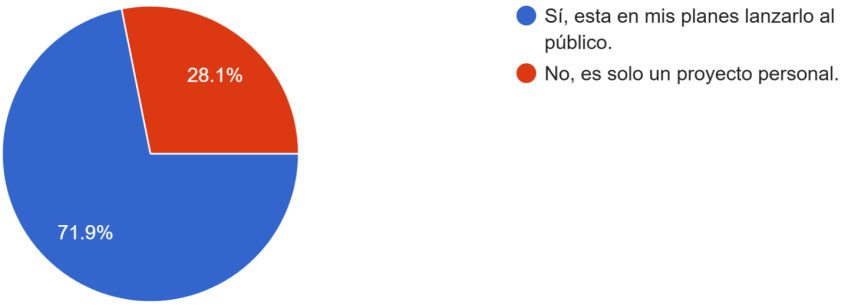
En tu estudio, ¿tienen algún proyecto propio en desarrollo?

33 respuestas



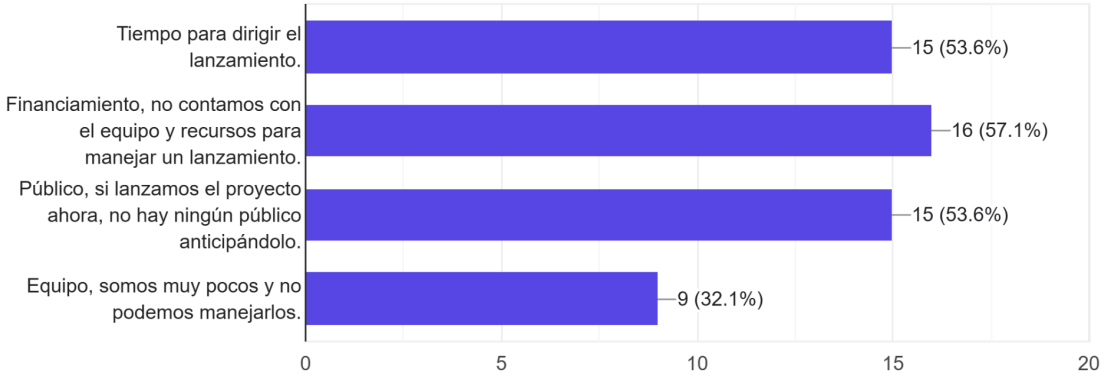
Si tienen un proyecto propio, ¿Planean lanzarlo al público eventualmente?

32 respuestas



¿Están listo para lanzarlo al público? Si no, ¿Qué falta?

28 respuestas



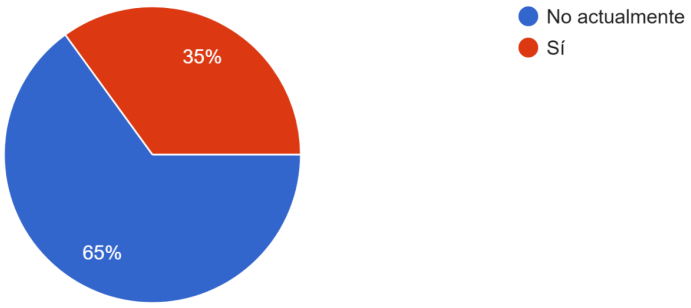
Si te falta financiamiento y no te respalda un estudio más grande o una casa desarrolladora. ¿Cuál seria tu primera opción para buscarlo?

31 respuestas



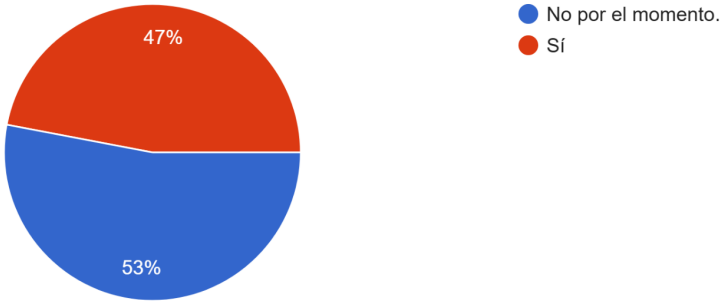
Actualmente, ¿Apoyas directa o indirectamente a una organización con causa social? EJ: Albergue de animales, hogar de apoyo, orfanato, casa de retiro, etc.

100 respuestas



Si no es así, ¿Tienes planeado en algún futuro cercano involucrarte con una organización benéfica?

100 respuestas



¿Por qué motivos apoyarías a una organización como las previamente descritas?

91 respuestas

