

ESCUELA POLITECNICA NACIONAL
DESARROLLO DE JUEGOS ITERATIVOS
CLASE 06

Nombre: Tatiana Gualpa

1. Tema

El "Por Qué" y el "Para Qué" - Modelos de Negocio y Aplicaciones en el Diseño de Sistemas.

2. Objetivos

- Objetivo General:

Diseñar conceptualmente un sistema de software (videojuego) bajo un enfoque de "Diseño Dual", adaptando una misma idea núcleo para satisfacer dos necesidades opuestas: el entretenimiento comercial y la capacitación profesional (Juego Serio).

- **Objetivos Específicos:**

1. Diferenciar cómo el público objetivo (jugadores vs. profesionales) transforma las mecánicas de juego, la estética y la fidelidad de la simulación.
2. Analizar el impacto de los modelos de negocio (Free-to-Play vs. B2B) en las decisiones de diseño, identificando cómo la monetización puede alterar el bucle de juego.
3. Comparar el uso de la ludificación (gamification) como herramienta de retención en el entretenimiento frente a su uso como herramienta de refuerzo pedagógico en entornos serios.

3. Desarrollo

3.1. Concepto Núcleo del Juego

Idea Central: Un juego de simulación y estrategia donde el usuario asume el rol de Director de un Hospital. El jugador debe gestionar la admisión de pacientes, asignar personal médico (enfermeras, doctores) a las áreas correctas y administrar recursos limitados para mantener la operatividad sanitaria.

3.2. Ficha de Diseño Dual

Característica de Diseño	Versión 1: Juego de Entretenimiento (Comercial)	Versión 2: Juego Serio (Aplicado)
Título	<i>Dream Hospital Tycoon: Crazy Clinic</i>	<i>MediFlow: Simulador de Gestión de Triage y Urgencias</i>
Estética MDA (Propósito)	Fantasía y Expresión: Enfoque en crear el hospital ideal, decorar salas y disfrutar de animaciones humorísticas de enfermedades ficticias.	Realismo y Reto: Replicación del estrés real de una sala de urgencias. El propósito es la capacitación técnica en priorización de pacientes.
Bucle de Juego (Core Loop)	1. Ingresar Paciente -> 2. Diagnóstico Automático -> 3. Cobrar dinero -> 4. Construir/Decorar -> 5. Subir de nivel.	1. Recibir Paciente -> 2. Evaluar Signos Vitales -> 3. Asignar Código de Triage (Rojo/Amarillo) -> 4. Asignar Cama -> 5. Feedback de Sobrevida.
Modelo de Negocio	Free-to-Play (F2P). Acceso gratuito masivo para maximizar la base de usuarios.	B2B (Business to Business). Licenciamiento anual para instituciones médicas y universidades.
Mecánicas de Monetización	Micropagos (MTX) y Ads: Venta de "Gemas" para acelerar construcciones y "Cajas de Botín" para obtener doctores con mejores estadísticas.	Retorno de Inversión (ROI): No existe monetización interna. El valor es la reducción de costos operativos y demandas por negligencia para el cliente real.
Mecánicas de Ludificación	Retención y Gasto: Bonus diarios por login, Pases de Batalla estéticos y ofertas limitadas para generar urgencia de compra.	Refuerzo Pedagógico: Escenarios críticos ramificados y certificaciones digitales (insignias) basadas en la competencia técnica demostrada.
Métrica de Éxito (KPI)	ARPDAU (Ingreso promedio por usuario) y Retención D30 (Engagement a largo plazo).	Tasa de Error en Triage y Transferencia de Aprendizaje (Mejora en el desempeño laboral real).

3.3. Análisis Comparativo

Impacto del Modelo F2P (Versión Entretenimiento):

En la versión comercial, la elección del modelo Free-to-Play forzó la introducción de fricciones artificiales en el diseño, específicamente "tiempos de espera" (timers). La construcción de salas o la cura de pacientes se diseñaron para tardar horas reales, no por realismo, sino para crear un "punto de dolor" que incentive la compra de aceleradores (micropagos). Esto demuestra cómo la necesidad de monetización puede degradar la fluidez de la experiencia de usuario en favor del lucro.

Impacto del Propósito Serio (Versión Seria):

En la versión seria, el objetivo pedagógico actuó como una restricción estricta sobre la creatividad. Se tuvieron que eliminar elementos "divertidos" pero irreales (como curas instantáneas o enfermedades mágicas) para garantizar la validez del entrenamiento. El diseño se subordinó a los protocolos médicos reales (ej. Protocolo Manchester), sacrificando la satisfacción inmediata del jugador por la precisión técnica y las consecuencias realistas de las decisiones (vida o muerte del paciente virtual).

El Doble Rol de la Ludificación:

Se observó que las mismas mecánicas de juego sirven propósitos opuestos según el contexto. En el entretenimiento, los Leaderboards y Niveles fomentan la competencia social y el ego para aumentar el tiempo de uso. En el contexto serio, estas mismas herramientas se transforman en indicadores de competencia y progreso educativo; el objetivo no es que el usuario juegue "más tiempo", sino que alcance la maestría en el menor tiempo posible para aplicar lo aprendido en su trabajo.

4. Conclusiones

1. Este taller evidenció que no existe un "buen diseño" universal. Una mecánica excelente para un juego comercial (como una "Caja de Botín" aleatoria) resulta nefasta para un juego serio, donde el resultado debe depender de la habilidad y el conocimiento del usuario, no del azar. El "para qué" se construye el sistema define la validez de cada decisión técnica.
2. Mientras que el software de entretenimiento busca maximizar la permanencia del usuario (a veces mediante adicción o esperas artificiales), el software serio busca la eficiencia del aprendizaje. Esto implica que los modelos de negocio dictan la arquitectura del bucle central: el F2P busca fricción monetizable, mientras que el B2B busca resolución efectiva de problemas.

3. La ludificación no es simplemente "añadir puntos y medallas". Su implementación exitosa depende de la alineación con el objetivo final. En el entretenimiento, actúa como motivación extrínseca para la retención; en la educación y simulación, debe actuar como feedback inmediato para reforzar conductas correctas y corregir errores procedimentales.

5. Bibliografía

- Eguez. (2025). *JG – 02 Fundamentos y Modelos de Negocio en Juegos*. Recuperado de: [JG - 02 Fundamentos y Modelos de Negocio en Juegos](#)