



ESCUELA POLITECNICA NACIONAL

FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
DESARROLLO DE JUEGOS INTERACTIVOS



Taller 1.2: El Diseño de Doble Propósito

Tema: El "Por Qué" y el "Para Qué" - Modelos de Negocio y Aplicaciones

Integrantes: Miguel Mendoza, Carlos Alemán.

Curso: GR1SW

4. Ficha de Diseño Dual

Concepto Núcleo del Juego:

Un juego de aventura narrativa (novela visual) donde el jugador toma decisiones que alteran la historia y sus relaciones con otros personajes.

Tabla Comparativa de Diseño

Característica de Diseño	Versión 1: Juego de Entretenimiento	Versión 2: Juego Serio
Título (Sugerido)	"Ecos de Neón: Contrato Cero"	"Nexus: Simulador de Dilemas Éticos"
Estética MDA (Propósito)	Fantasía (ser un detective en un futuro cyberpunk), Narrativa (descubrir un misterio complejo) y Expresión (definir la personalidad y alianzas del protagonista).	Educación/Reflexión. Entrenar a gerentes de proyecto y líderes de equipo en la toma de decisiones éticas (basado en códigos PMI/IEEE), evaluando el impacto de sus decisiones en el proyecto y el equipo.
Bucle de Juego (Core Loop)	1. Iniciar diálogo -> 2. Recibir Puntos de Estilo (Audaz, Analítico, Empático) -> 3. Tomar decisión de diálogo/acción -> 4. Ver consecuencia narrativa -> 5. Desbloquear nueva rama de historia.	1. Presentar dilema (ej. cliente pide mentir en reporte de avance) -> 2. Evaluar opciones (basadas en Código de Ética) -> 3. Tomar decisión -> 4. Recibir feedback inmediato (impacto en 'Confianza del Equipo', 'Riesgo Legal', 'Progreso') -> 5. Avanzar al siguiente módulo.
Modelo de Negocio / Financiación	Episódico (Freemium). El Episodio 1 es gratuito. Los episodios 2-5 se compran como DLC, o se accede a todos con un "Pase de Temporada".	B2B (Business-to-Business). Venta de licencias por volumen (por empleado) a empresas de tecnología y consultoría para su plataforma de <i>compliance</i> y formación interna.
Mecánicas de Monetización	1. Compra de Episodios (DLC). 2. MTX (Microtransacciones): Comprar "Puntos de Estilo" para desbloquear opciones de diálogo "premium" (con mejores resultados) sin tener los requisitos. 3. Cosméticos: Atuendos para el	No aplica monetización al jugador. El valor se justifica al cliente (empresa) mediante: 1. Reducción de incidentes de <i>compliance</i> . 2. Certificación de empleados. 3. Reducción de costos de formación



ESCUELA POLITECNICA NACIONAL

FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS
DESARROLLO DE JUEGOS INTERACTIVOS



	avatar del protagonista.	presencial.
Mecánicas de Ludificación (Gamificación)	<ol style="list-style-type: none">Sistemas de Afinidad: Barras que miden la relación con NPCs (para romance/alianzas).Puntos: (Puntos de Estilo).Logros (Achievements): "Desbloqueó el final secreto".	<ol style="list-style-type: none">Puntuación de Ética: Barra que mide la alineación con el código de conducta.Insignias (Badges): "Experto en Transparencia", "Líder Íntegro".Feedback Inmediato: "¡Decisión correcta! (Alineada con Sección 3.1 del Código IEEE)".
Métrica de Éxito (KPI)	<ol style="list-style-type: none">Tasa de Conversión (de jugadores F2P a pago).Tasa de Completitud (cuántos terminan la historia).ARPPU (Ingreso Promedio por Usuario que Paga).	<ol style="list-style-type: none">Tasa de Completitud del simulador.Mejora Pre/Post-Test (calificación en el examen de ética).Tasa de Adopción (empleados que completan la formación asignada).

5. Análisis Comparativo

1. Impacto del Modelo F2P

En la Versión 1 ("Ecos de Neón"), la elección del modelo Freemium (Episodio 1 gratis) + MTX impacta directamente el diseño del bucle.

- **Diseño del Bucle:** El Episodio 1 debe ser un "gancho" (hook) perfecto, diseñado para maximizar la inversión emocional del jugador pero terminando en un *cliffhanger* que impulse la compra del resto de la temporada (el "punto de dolor" es la historia incompleta).
- **Impacto de las MTX:** Para que la compra de "Puntos de Estilo" sea deseable, el juego debe estar *ligeramente desequilibrado* a propósito. Se diseñan opciones de diálogo "premium" (que garantizan un buen resultado) que requieren una alta cantidad de puntos, incentivando el *grinding* (repetir niveles) o el pago (MTX). El diseño se ve forzado a crear esta fricción artificial para que la monetización funcione.

2. Impacto del Propósito Serio

En la Versión 2 ("Nexus"), el objetivo pedagógico ("enseñar ética profesional") restringe



ESCUELA POLITECNICA NACIONAL

FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS DESARROLLO DE JUEGOS INTERACTIVOS



severamente el diseño, priorizando el realismo y la consecuencia sobre la diversión pura.

- **Restricción de la "Libertad":** En la Versión 1, un jugador puede elegir opciones caóticas, inmorales o tontas por simple "Expresión" o para ver qué pasa. En la Versión 2, estas opciones deben ser eliminadas o, si existen, deben llevar a consecuencias negativas inmediatas y claras (ej. "Su equipo ha perdido un 20% de confianza en usted").
- **Modificación de Mecánicas:** Tuvimos que eliminar mecánicas divertidas pero irrelevantes, como los "Sistemas de Afinidad" para romance. Estos fueron reemplazados por métricas profesionales como "Confianza del Equipo" y "Riesgo Legal", que están directamente alineadas con el objetivo de aprendizaje. El juego no puede permitir que el jugador "gane" tomando decisiones anti-éticas.

3. El Doble Rol de la Ludificación

El propósito de las mecánicas de ludificación cambia radicalmente entre ambas versiones.

- **Versión 1 (Entretenimiento):** Las mecánicas (Puntos de Estilo, Logros) son herramientas de **motivación extrínseca** usadas para la **retención y monetización**. Los puntos crean una necesidad (para las MTX) y los logros incentivan la rejugabilidad para coleccionar finales. El objetivo es mantener al jugador jugando (y pagando).
- **Versión 2 (Serio):** Las mecánicas (Insignias, Puntuación de Ética) son herramientas de **refuerzo positivo** usadas para la **certificación y validación**. Las insignias (ej. "Líder Íntegro") no son para presumir, sino para confirmar que el usuario ha dominado un concepto. El *feedback* inmediato refuerza la conexión entre la decisión y el principio ético. El objetivo es confirmar el aprendizaje.