

<b>Nombre:</b> Mauricio Bennett Alcantar Domínguez		<b>Matrícula:</b> 2938988
<b>Nombre del curso:</b> Conceptualización de videojuegos	<b>Nombre de la profesora:</b> Claudia Lorenzo Muradas	
<b>Tema 13:</b> Monetización	<b>Actividad 13:</b> Modelo de negocio	
<b>Fecha:</b> 20 de noviembre de 2021		

## Referencias

Milena Trenta. (2013). Modelos de negocio emergentes en la industria del videojuego. 2021, de ResearchGate Sitio web: [https://www.researchgate.net/publication/261730399\\_Modelos\\_de\\_negocio\\_emergentes\\_en\\_la\\_industria\\_del\\_videojuego](https://www.researchgate.net/publication/261730399_Modelos_de_negocio_emergentes_en_la_industria_del_videojuego)

David Soler. (2018). MODELOS DE NEGOCIO EN LOS VIDEOJUEGOS.. 2021, de Medium Sitio web: <https://medium.com/david-soler-hernandez/modelos-de-negocio-en-los-videojuegos-6b81fd3102c2>

Uadedigital. (2014). Tipos de modelos de negocios en los videojuegos. 2021, de Uadedigital Sitio web: <https://uadedigital.files.wordpress.com/2014/08/gamificacion2.pdf>

Joan Arnedo. (2016). Modelos de negocio para videojuegos. 2021, de Universitat Oberta de Catalunya Sitio web: <https://informatica.blogs.uoc.edu/modelos-de-negocio-para-videojuegos/>

## Tabla comparativa

Juego	Super Mario Bros	Flappy Bird	ARK: Survival Evolved	Destiny 2	Pac-Man	Resident Evil 7: Biohazard
<b>Plataforma</b>	NES/Famicom, Arcade	Android, iOS	PlayStation 4, Xbox One, Nintendo Switch, PC, Android, iOS	PlayStation 4, Xbox One, PC	Atari 2600, Arcade	PlayStation 4, Xbox One, PC, Nintendo Switch
<b>Modelo de negocio</b>	Pay-to-play	Free-to-play	Pay-to-play	Freemium	Pay-to-play	Pay-to-play

### Modelos de negocio para videojuegos más comunes

#### Micropagos

Consiste en pagos realizados por el usuario para la compra de contenidos adicionales para un juego determinado. Estos contenidos pueden ser vestimentas, armas, objetos de poder o incluso multiplicadores de puntuación para progresar en el juego.

Es una práctica muy extendida en la actualidad. Hace unos años mayormente la realizaban los juegos gratuitos, pero hoy en día podemos encontrar micropagos en la mayor parte de los videojuegos.

#### DLC

El contenido descargable o DLC, (Downloadable Content) son extensiones del contenido de un juego (nuevas misiones, personajes, armas, etc.) publicados en paquetes normalmente después del lanzamiento del juego.

#### Free to Play

El juego se ofrece totalmente gratuito para que cualquier persona pueda disfrutar de él sin pagar nada. Asimismo, el usuario puede realizar micropagos para conseguir una serie de ventajas o cambios estéticos en los personajes o armas. Un claro ejemplo es el famoso juego en línea **Fortnite**.

#### Freemium

Consiste en ofrecer gratis el uso del videojuego, pero no la totalidad de su contenido. Se puede acceder al resto del contenido pagando o siendo paciente.

**Pay to play**

El usuario realiza un único pago para disfrutar del contenido del videojuego. En este modelo de negocio no hay limitaciones.

**Publicidad**

Esta práctica se basa en introducir publicidad a través de banners, anuncios de vídeo, entre otros. Muchas veces las compañías te dan un beneficio por ver un anuncio, como vidas extra, monedas virtuales canjeables en el juego, etc.

**Suscripción**

En este modelo, los usuarios pagan una cuota mensual que les otorga completo acceso al juego sin límites de tiempo.

El título con más éxito de público comercializado a través de las suscripciones es World of Warcraft, lanzado en 2004 y que a finales de 2012 contaba con más de 9,2 millones de jugadores suscritos.

**Early Access**

Consiste en que el usuario puede acceder a un juego antes de su lanzamiento oficial mediante el pago de un importe. Este modelo de negocio en muchas ocasiones ha sido criticado dado que los usuarios pagan para jugar a juegos que muchas veces no están terminados y, en consecuencia, se encuentran con fallos, cuelgues, etc.

Para José, el mejor modelo de negocio para los videojuegos en cada plataforma son los siguientes:

**PC**

- Suscripción
- Early Access

**Consolas**

- Micropagos
- DLC
- Free to play
- Pay to play

**Dispositivos móviles**

- Publicidad
- Freemium

## Justificación

Últimamente los juegos free to play han estado en crecimiento. Veamos juegos como Fortnite o Warzone cuentan con muchos jugadores diariamente gracias a este modelo es que cualquier jugador puede jugarlos. Lo que sostiene a estos videojuegos son los micropagos dentro del juego, skins para tu personaje, skins para tus armas, emotes, todo para que tu personaje se vea genial.

Sin embargo, los juegos en donde tienes que pagar para acceder a su contenido no se quedan atrás, es decir los juegos pay to play. El reciente juego lanzado por Amazon *New World* posee una cantidad de alrededor de 200,000 jugadores al día.

Ahora si quieres incrementar tus horas de juego las compañías te ofrecen contenido extra a través del DLC. Nuevas historias, nuevas mecánicas y mucho más por descubrir en un módico precio.

Además de que recientemente salió una nueva tendencia en el mercado, juegos en estado de Early Access, donde podrás probar juegos en desarrollo y brindarles feedback a los desarrolladores. Juegos como Valheim, un indie lanzado en febrero de este año la esta rompiendo. Apenas en su lanzamiento alcanzó un pico de 500,000 jugadores. Hoy en día estas cifras han bajado considerablemente.

La situación en móviles es totalmente diferente, son juegos más casuales y a la vez los juegos con más posibilidades para monetizar. Puedes agregar anuncios cortos después de terminar una partida, duplicar las monedas conseguidas si ves un anuncio. Banners en el gameplay. Muchas posibilidades, pero a la vez la experiencia del jugador se ve afectada. Al igual de incluir micropagos para progresar rápidamente en el videojuego; comprarle ítems a tu personaje para que sea más poderoso, entre otros.

## Conclusión

Sin duda yo utilizaría el modelo de negocios de los juegos free to play, puedes llegar a muchos jugadores sin hacer mucho esfuerzo, después vendrán las ganancias, pero primero hay que engancharlos.

En los últimos años me la he pasado jugando Team Fortress 2, Paladins, Valorant y Genshin Impact, estos juegos tienen algo en común y es que todos son free to play, son entretenidos y te llegan a estar pegado frente a la pantalla por horas y es por eso por lo que le tengo mucha fe a este modelo de negocios.