

Capítulo 8

# Monetización y comercio de aplicaciones

# Contenido

1. Introducción
2. Difusión de aplicaciones y formas de ganar dinero con ellas
3. Google Play
4. Registro como desarrollador y publicación de aplicaciones en Google Play
5. Resumen

## 1. Introducción

En este punto, se va a dar un paso más mostrando diferentes aspectos a tener en cuenta para las aplicaciones *Android* en relación a la monetización y comercio de estas. Tras haber aprendido la metodología de trabajo a seguir con *MIT App Inventor 2* y conocer sus componentes e interfaz de usuario, habiendo realizado el diseño y desarrollo completo de varias aplicaciones prácticas, esto servirá para conocer qué posibilidades hay tras el desarrollo. Los contenidos de esta unidad podrán ser útiles tanto al desarrollador que ya domina el desarrollo de aplicaciones *Android* a través de *MIT App Inventor 2* como a un desarrollador común que realice sus trabajos mediante el SDK o *Software Development Kit* y un entorno de desarrollo.

Entre las distintas posibilidades, se conocerán las diferentes formas de difusión de aplicaciones que existen, en base a las tendencias actuales, que facilitan obtener ingresos con las mismas.

Por otro lado, se realizará un primer acercamiento a Google Play Store con el que familiarizarse aún más si cabe con la instalación de aplicaciones.

Por último, se orientará sobre los primeros pasos que se deberán realizar para registrarse como desarrollador y poder publicar aplicaciones en Google Play.

## 2. Difusión de aplicaciones y formas de ganar dinero con ellas

Aun no contemplando la posibilidad de percibir dinero por las aplicaciones, es necesario conocer las diferentes vías que existen para ello. No todo el mundo desarrolla una aplicación para obtener beneficios económicos sino que les basta con el simple hecho de compartir. Si se piensa obtener beneficio por el trabajo realizado, se deberá determinar la forma de conseguir dicho beneficio antes de comenzar a trabajar y empezar el desarrollo. El tener claro este hecho es indispensable desde el principio para no tener que rehacer el trabajo ya elaborado o modificarlo para adaptarlo a los nuevos requisitos. Quizás aún no se entienda bien el porqué de esto pero en cuanto se conozcan las diferentes alternativas para monetizar las aplicaciones se verá más claro. Piénsese por

ejemplo en incorporar anuncios en la aplicación. Estos serán mostrados en las pantallas de la aplicación y deberán tener unas dimensiones predeterminadas o, de otro modo, pueden mostrarse a pantalla completa. Si en una pantalla determinada no se deja el espacio suficiente para mostrar dicho anuncio durante el desarrollo, esto provocará tener que rehacer el diseño de la aplicación al final, con la consecuente pérdida de tiempo.

Si se decide intentar obtener beneficios con la aplicación, existen una serie de posibilidades para ello y entre las más habituales se encuentran las siguientes.

### **2.1. Gratuitas con anuncios**

Son aplicaciones completas con todas sus funciones que se descargan de las tiendas de apps como, por ejemplo, Google Play Store, de manera gratuita y se obtienen beneficios a través de los anuncios que contiene. Los ingresos, por norma general, irán en función de los clics recibidos en los mismos. Este tipo de aplicaciones gratuitas con anuncios se denominan *In-App Advertising*.

Los anuncios deben tener la particularidad de ser claros pero a la vez concisos y no afectar negativamente a la experiencia del usuario con la aplicación. Estos anuncios se conocen con el nombre de Banner y pueden ocupar una parte de la pantalla o mostrarse a pantalla completa tomando toda la atención del usuario. Ambos se podrán cerrar cuando el usuario lo desee sin obligarlos a hacer clic en ellos. El hecho de molestar al usuario con frecuentes anuncios o la casi obligada acción de clic sobre los mismos puede tener un efecto negativo para los intereses propios y contrario al objetivo que se pretende. En definitiva, los anuncios no deben cansar ni forzar al usuario. El hecho de incluir anuncios conlleva al desarrollador el trabajo extra de buscar empresas patrocinadoras. En función de las tiendas online en las que se distribuya la app, se deberá respetar su política de pagos y distintas normas. El ejemplo más claro es Google Play Store, en el que la aplicación puede desaparecer sin previo aviso por el hecho de incumplir alguno de estos puntos.



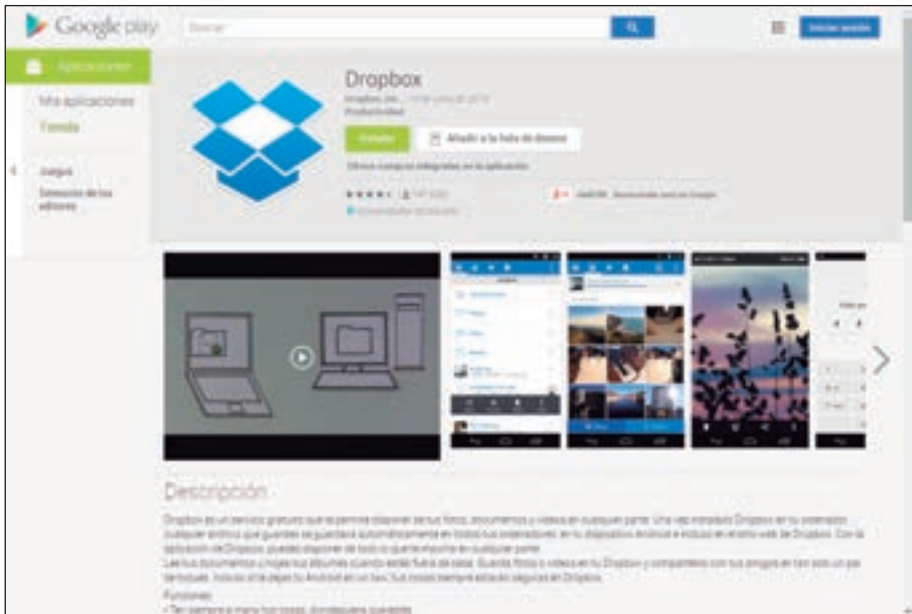
puede comprar una vez que determine como satisfactoria su experiencia con la aplicación. Los usuarios son más propicios a gastar dinero tras haber probado un producto y obtenido una buena experiencia. La app adquiere entonces un concepto positivo y es candidata para invertir dinero en ella.

Dentro de las aplicaciones que hacen uso de este tipo de monetización pueden encontrarse tanto juegos, en los que a cambio de una suma de dinero se incremente el número de vidas, se adquieran armas o se desbloquee cierto nivel, como aplicaciones en las que se adquieran herramientas avanzadas o funcionalidades adicionales. Como ejemplo de apps de este tipo se puede citar a editores de fotografía que disponen de una serie de características y herramientas básicas de edición incorporadas en la versión gratuita y que, mediante el pago de cierta cantidad, incorporen un conjunto de filtros creativos a la app.

El término freemium se crea a partir de las palabras en inglés *free* y *premium*, que vienen a significar *libre* y *exclusivo*, respectivamente, en relación al contenido *gratuito* o *de pago* de la aplicación. A esta modalidad de aplicaciones en las que se realizan compras desde la propia aplicación se las conoce como *In-App Purchases*.

Es el modelo más extendido de monetización en las tiendas de apps y mediante el cual se consiguen mayores beneficios. En torno a 7 de cada 10 aplicaciones se rigen por este sistema de ingresos.

Como ejemplo de aplicaciones *freemium* podemos citar a *DropBox*, *Flickr*, *Spotify* o *Skype*.



DropBox, en Google Play Store



## Actividades

1. Busque en Google Play Store dos ejemplos de aplicaciones de cada uno de los modelos de monetización App-In Advertising y Add-In Purchases.

### 2.3. De pago

En este modelo de monetización el usuario realiza un desembolso por la aplicación en el momento de la descarga. El precio variará en función de las características de la aplicación y de las pretensiones del autor. Es usual encontrar aplicaciones con precios cercanos al euro. Es el sistema de monetización tradicional y, aunque sigue generando ingresos, cada día son menos, dado que el usuario es más reticente a la hora de realizar un desembolso inicial por una aplicación.

Las apps que están sujetas a este tipo de monetización poseen en algunos casos versiones de prueba de las mismas, denominadas Lite. Estas versiones pretenden que el usuario descargue la app para probarla antes de realizar ningún desembolso, sirviendo como gancho para el objetivo principal, que es que se realice el pago de la versión completa. Estas versiones *Lite* muestran qué podrá hacer el usuario con la app pero restringirá algunas opciones de la misma, en la mayoría de los casos, las más interesantes.

Como ejemplo de aplicaciones sujetas a la monetización de pago por descarga se puede citar el juego *Minecraft* o la app de seguimiento de actividades *Runtastic Pro*.



*Runtastic Pro, en Google Play Store*

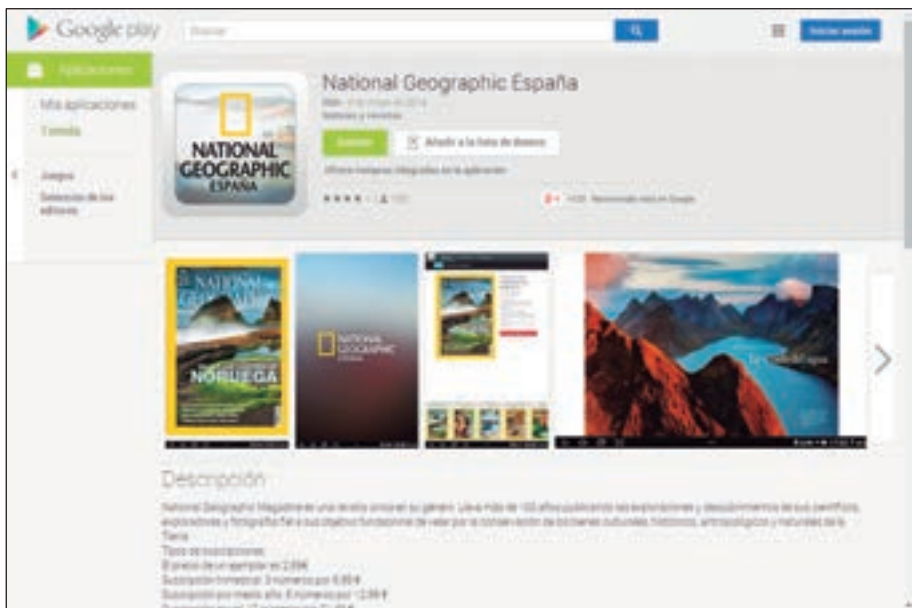
## 2.4. Por suscripción

El último tipo de monetización que se expone se basa en un sistema de suscripciones. El usuario descargará la aplicación de manera gratuita y realizará una serie de pagos o cuotas para acceder al contenido de la aplicación. Uno de

los ejemplos más claros para este modelo es el de una aplicación de prensa o revista mediante la que el usuario podrá consultar las noticias a cambio de una cuota periódica en función de la oferta de contenidos que proponga el fabricante y permita la tienda en la que se comercie. Google permite en su tienda aplicaciones por suscripción de pagos periódicos además de añadir una política propia para estas aplicaciones. En este caso, el usuario podrá gestionar sus suscripciones desde su cuenta de usuario de *Google Wallet*.

La diferencia entre una app con monetización del tipo *App-In Purchases* y otra *por suscripción* radica en la periodicidad de los pagos por parte del usuario. Además, en el segundo caso no se incorporarían nuevas funciones a la aplicación sino nuevo contenido.

Un ejemplo de aplicación real adherida al modelo de monetización por suscripción es *National Geographic Magazine*, la cual permite el pago tanto por ejemplar como de forma trimestral, semestral o anual, siendo la periodicidad de las publicaciones de una revista al mes.



*National Geographic Magazine, en Google Play Store*



## Actividades

---

2. Busque en Google Play Store dos ejemplos de aplicaciones de cada uno de los modelos de monetización de pago y por suscripción.
- 

En la siguiente tabla se podrá observar a modo de resumen los diferentes modelos de monetización que existen junto con sus ventajas e inconvenientes.

Modelo	Ventajas	Inconvenientes
Gratuitas con anuncios	No conllevan ningún coste para el usuario. Son versiones completas	El usuario paga el coste de ver la publicidad que incluyen.
Freemium	Descarga gratuita. El usuario elige si adquirir nueva funcionalidad.	Son versiones básicas sin contenido avanzado. Conllevan coste adicional en función de la necesidad.
De pago	Un único pago inicial. Existen versiones de prueba.	El usuario cada día es más reacio a pagar.
Por suscripción	La aplicación base es gratuita. El usuario solo paga por el contenido que consume.	Sujeta a la periodicidad de los pagos.



## Aplicación práctica

---

La empresa para la que trabaja está desarrollando la aplicación, *TravelGPS*, la cual permite guiar al viajante durante las rutas de sus viajes. Su jefe ha decidido que sea una aplicación bajo el modelo *Freemium* y le ha encomendado a usted definir las características que pueda contener la aplicación inicialmente sin coste y posteriormente mediante compras con costes adicionales.

### SOLUCIÓN (Posible solución)

Inicialmente la aplicación podrá poseer las siguientes características:

- Mapas de las carreteras españolas.
- Asistencia para viajes en coche/moto.
- Dos voces en castellano, una femenina y otra masculina.
- Puntos de interés actualizados hasta la fecha de descarga.
- Inserción y consulta de opiniones sobre los puntos de interés.

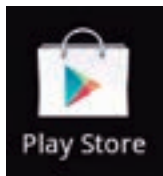
De modo adicional se podrán adquirir las siguientes características.

- Mapas de las carreteras de otros países de la Comunidad Europea.
- Asistencia para viajes a pie o bicicleta.
- Voces diferentes a las gratuitas en castellano, además de voces en otros idiomas como inglés, francés, alemán e italiano.
- Actualización de puntos de interés durante un periodo de tiempo determinado en la compra.
- Intercambio de opiniones con otros usuarios en directo sobre los puntos de interés.

---

## 3. Google Play

El principal objetivo y deseo de muchos programadores cuando se inician con el desarrollo de aplicaciones *Android* es la difusión y publicación de las mismas. Para ello, Google ofrece su tienda online para que estos suban sus aplicaciones y los usuarios con dispositivos *Android* puedan descargarlas. Esta tienda online se denomina **Google Play Store** y se encuentra preinstalada en forma de aplicación en cada dispositivo *Android*.



Icono de Google Play Store



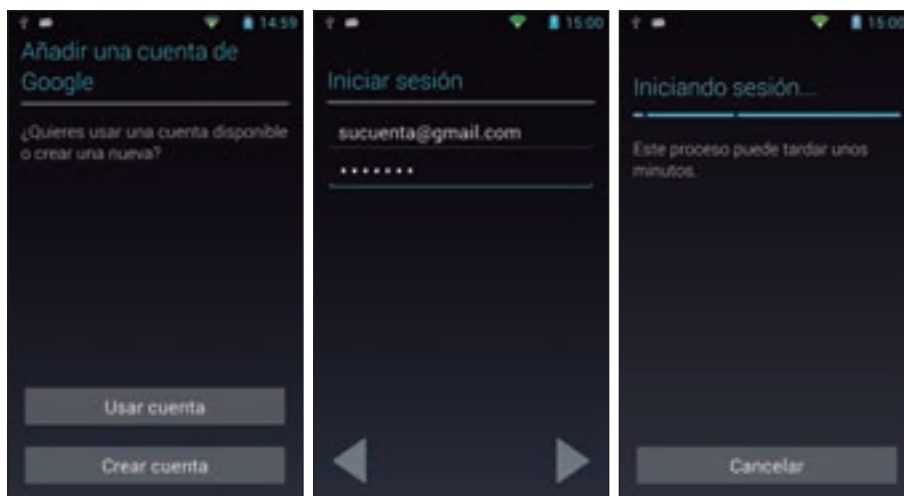
## Sabía que...

---

En sus inicios, Google Play Store se denominó Android Market.

---

Para acceder a Google Play será necesario registrar una cuenta de Google. Se puede utilizar la que se creó para acceder a *MIT App Inventor 2* y para descargar *MIT AI2 Companion*. Si no se quiere usar esa y se prefiere crear otra, se podrá hacer y añadirla en el momento del registro. Al finalizar, el asistente podrá acceder a Google Play.



Añadir una cuenta de Google a Google Play

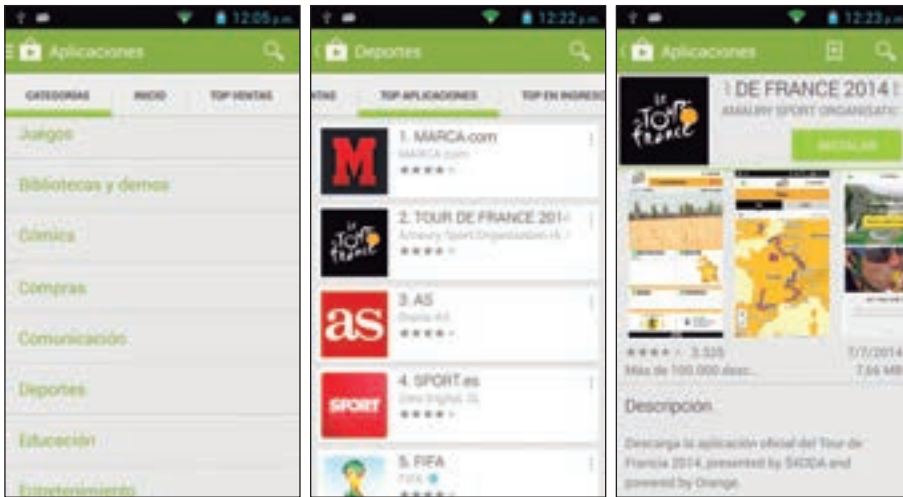
Google Play dispone de un buscador para facilitar la localización de contenidos a los usuarios y posee un primer filtro de contenido, ya que, además de aplicaciones, proporciona música, libros, películas y juegos.



Google Play

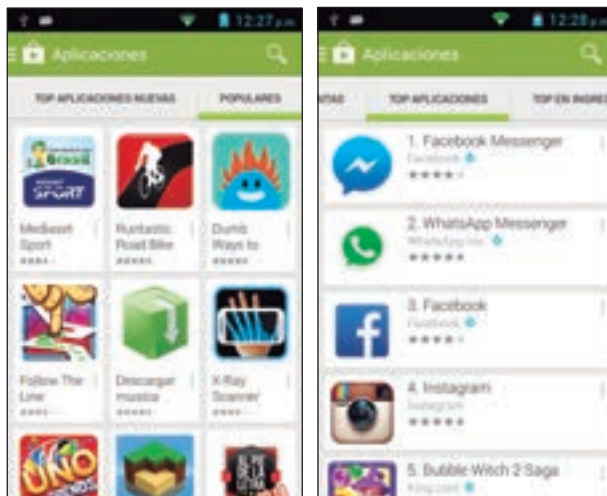
En cuanto a las aplicaciones disponibles, se pueden encontrar ordenadas y clasificadas por categorías como juegos, compras, comunicación, deportes, educación o entretenimiento, entre otras, además por ranking de ventas, nuevas o populares, entre otros.

## Crea tus aplicaciones Android con App Inventor 2



*Categorías de Google Play*

Por otro lado, se encuentran distinciones entre las más populares del momento, así como las más vendidas o el ranking de las mejores aplicaciones.



*Aplicaciones de Google Play*

Las aplicaciones que se pueden encontrar en Google Play pueden ser gratuitas o de pago. Muchos desarrolladores no buscan hacer negocio sino que su objetivo es simplemente compartir. Se debe saber que existen otros medios de distribución de aplicaciones y tiendas online en los que un desarrollador podrá comerciar o compartir sus aplicaciones.



## Actividades

---

3. Practique la instalación de aplicaciones desde Google Play e instale por ejemplo alguna aplicación de prensa.
- 

## 4. Registro como desarrollador y publicación de aplicaciones en Google Play

Si se elige Google Play como vía de distribución hay que saber que se deberá realizar un registro como desarrollador en sus servicios. Para el registro será necesario el pago de una cuota inicial y única, además de especificar los datos de contacto y financieros para realizar el pago. La cuota es de aproximadamente 25\$, es decir, alrededor de 20€, y se realiza mediante un método de pago de Google Wallet válido que el fabricante ofrece para realizar pagos online seguros. Inicialmente, será el desarrollador quien use el servicio para realizar el pago inicial a Google y en el futuro será este quien abone al desarrollador el porcentaje de ventas que corresponda a su aplicación en caso de no ser gratuita. En la actualidad, los ingresos de las ventas de las aplicaciones en Google Play Store se reparten entre el desarrollador y la marca entre un 70 % para el primero y un 30 % para el segundo.

Realizado el pago, se podrá exportar la aplicación y subirla a los servidores de Google. A grandes rasgos, ya se conoce un poco más sobre la tienda online de aplicaciones para dispositivos portátiles *Android*.



The screenshot shows the 'Procedimientos iniciales' (Initial steps) page in the Google Play Developer Console. It includes the Google Play logo and the text 'ANDROID DEVELOPER CONSOLE'. Below the header, there are instructions for publishing software on Google Play, followed by a list of three steps: creating a developer profile, accepting the distribution agreement, and paying a registration fee. A section titled 'Especificación de detalles' (Specification of details) contains a form with fields for developer name, email, website URL, and phone number, along with a checkbox for receiving updates. At the bottom, there is a 'Seguir' (Next) button and copyright information.

Google play | ANDROID DEVELOPER CONSOLE

**Procedimientos iniciales**

Para poder publicar software en Google Play, debes seguir estos tres pasos:

- Crear un perfil de desarrollador
- Aceptar el [Acuerdo de distribución para desarrolladores](#)
- Pagar una cuota de registro ( 25,00 USD) con tarjeta de crédito (mediante Google Checkout)

**Especificación de detalles**

Tu perfil de desarrollador determina cómo te ven los clientes en Google Play

Nombre del desarrollador

Se mostrará a los usuarios bajo el nombre de tu aplicación

Dirección de correo electrónico

URL del sitio web

Número de teléfono

Incluir el signo más, el código del país y el de área (por ejemplo: +1-650-253-0000) [Más información](#)

Actualizaciones por correo electrónico  Quiero recibir de forma ocasional noticias sobre oportunidades de Google Play y de desarrollo

[Seguir >](#)

© 2013 Google - [Condiciones del servicio de Google Play](#) - [Política de privacidad](#)

Creación de un perfil de desarrollador



## Definición

---

### Google Wallet

Sistema de pago propiedad de Google mediante el cual un usuario con cuenta de Google Wallet podrá añadir diferentes tarjetas para realizar pagos seguros.

---



## Nota

---

Si se necesita más información sobre cómo iniciar el proceso de publicación y distribución de aplicaciones en Google Play y sus requisitos, se puede encontrar en la web <https://play.google.com/apps/publish/signup>

---

## 5. Resumen

Si se piensa obtener beneficio por el trabajo realizado, se deberá determinar la forma de conseguir dicho beneficio antes de comenzar a trabajar y empezar el desarrollo.

Si se decide intentar obtener beneficios con la aplicación, existen una serie de posibilidades para ello y entre las más habituales se encuentran las siguientes:

- **Gratis con anuncios:** son aplicaciones completas con todas sus funciones que se descargan de las tiendas de apps de manera gratuita y se obtienen beneficios a través de los anuncios que contiene. A este tipo de aplicaciones gratuitas con anuncios se les denomina *In-App Advertising*.
- **Freemium:** se trata de aplicaciones cuya descarga es gratuita y contienen las funcionalidades básicas de la aplicación, no suelen contener publicidad y además disponen de un contenido extra adicional que el usuario puede comprar una vez que determine como satisfactoria su experiencia con la aplicación.
- **De pago:** en este modelo de monetización, el usuario realiza un desembolso por la aplicación en el momento de la descarga.
- **Por suscripción:** el último tipo de monetización que se expone se basa en un sistema de suscripciones. El usuario descargará la aplicación de manera gratuita y realizará una serie de pagos o cuotas para acceder al contenido de la aplicación.

Google ofrece su tienda online para que los desarrolladores suban sus aplicaciones y los usuarios con dispositivos *Android* puedan descargarlas. Esta tienda online se denomina Google Play Store y se encuentra preinstalada en forma de aplicación en cada dispositivo *Android*. El acceso a Google Play requiere una cuenta de Google que se podrá añadir en el momento del registro.

Para subir aplicaciones a Google Play se deberá cumplimentar un registro como desarrollador en sus servicios. Para el registro será necesario el pago de una cuota inicial y única además de especificar los datos de contacto y financieros para realizar el pago. Realizado el pago, se podrá exportar la aplicación y subirla a los servidores de Google.





## Ejercicios de repaso y autoevaluación

---

### 1. De las siguientes frases, indique cuál es verdadera o falsa.

- a. Las aplicaciones *In-App Advertising* no producen ningún coste al usuario.
  - Verdadero
  - Falso
  
- b. Las aplicaciones *In-App Purchases* solo requieren de un pago inicial.
  - Verdadero
  - Falso

### 2. Relacione las siguientes aplicaciones con los modelos de monetización:

- a. Skype.
  - b. National Geographic Magazine.
  - c. Runtastic Pro.
  - d. Angry Birds.
- \_\_\_ Gratuita con anuncios.
- \_\_\_ Freemium.
- \_\_\_ De pago.
- \_\_\_ Por suscripción.

### 3. ¿Qué modelo de monetización permite pagar solo por el contenido consumido?

- a. Gratuita con anuncios.
- b. Freemium.
- c. De pago.
- d. Por suscripción.

4. ¿Cuál es la diferencia entre una app con monetización del tipo *App-In Purchases* y otra *por suscripción*? Razone la respuesta.

---

---

---

---

5. Complete la siguiente oración:

Las \_\_\_\_\_ que están sujetas al modelo de \_\_\_\_\_ de pago poseen en algunos casos versiones de prueba de las mismas, denominadas \_\_\_\_\_.

6. ¿Cuál fue el nombre original de Google Play Store?

- a. Google Market.
- b. Android Store.
- c. Android Market.
- d. Google Store.

7. Indique cuál de las siguientes categorías **NO** está disponible en Google Play Store:

- a. Aplicaciones.
- b. Música.
- c. Comics.
- d. Películas.

8. De las siguientes frases, indique cuál es verdadera o falsa.

a. Las aplicaciones en Google Play Store están filtradas por Top Ventas, entre otros.

- Verdadero
- Falso

b. Google Play Store es el único medio de difusión de aplicaciones Android.

Verdadero

Falso

**9. ¿A qué cantidad aproximada asciende la cuota que debe pagar un desarrollador para publicar aplicaciones en Google Play Store?**

a. 10 €.

b. 20 €.

c. 30 €.

d. 50 €.

**10. ¿Qué porcentaje de las ventas en aplicaciones de pago corresponde al desarrollador?**

a. 30 %

b. 50 %

c. 60 %

d. 70 %

