ECOSISTEMAS MÓVILES: EL VALOR ESTÁ EN LAS APPS, PERO ¿Y EL DINERO?

Posted on 03/10/2013 by Naider



El auge de los smartphones y tablets junto con la entrada de los mercados de aplicaciones han logrado popularizar el uso de aplicaciones entre los usuarios y empresas. La App Store de Apple asegura haber superado los 50.000 descargas de apps desde su creación mientras que Google Play, aunque ligeramente a la zaga, le sigue de cerca. Ambas tiendas tienen más de un millón de aplicaciones disponibles. Sin embargo,**según Vision Mobile el 67% de los desarrolladores de apps están por debajo de la línea de la pobreza,** esto es, consiguen menos de 500$ por aplicación y mes.

El mercado de las apps de usuario es en realidad un mundo de muchos perdedores y unos pocos grandes ganadores. La mayor parte de los usuarios utiliza unas pocas apps diariamente y son exclusivamente éstas las que logran obtener modelos de ingresos realmente atractivos. (Por supuesto, las apps para empresas tienen objetivos distintos al de lograr millones de usuarios y se basan en modelos de negocios diferentes.)

Pero mientras los desarrolladores de apps compiten encarnizadamente por construir negocios rentables los grandes fabricantes de hardware engordan sus cuentas vendiendo "terminales". Gran parte del valor que tienen estos terminales provienen de las apps pero muy pocas apps pueden construir modelos de negocio de interés. Existen cientos de apps para cada cosa y la competencia es realmente monstruosa. En un mercado en el que se compite globalmente contra miles de adversarios es difícil destacar o, siquiera, poder llegar al usuario final. Como en otros muchos escenarios el marketplace -la plataforma- es realmente la que se lleva los mayores retornos (Samsung, Apple, Google), enriquece su ecosistema y construye mayores barreras de entrada para nuevos competidores. Todo a cambio de hacer justo lo contrario para los desarrolladores de apps. Sin duda alguna,**son las bajas barreras de entrada en el desarrollo de apps las que hacen que este sector sea tan competitivo.**

Las empresas inteligentes, y con recursos suficientes, como Apple, Nike, Google y otros muchos están apostando por una **estrategia híbrida hardware+software**, en la que ofrecen apps que complementan con "gadgets" (hardware) y APIS para terceros. Los desarrolladores de menos recursos se deben contentar con desarrollar apps sobre las APIs de estos mientras los fabricantes de hardware hacen crecer sus ecosistemas y el valor de sus productos. Es una jugada magnífica. Poca gente es capaz de pagar por la nueva app de Nike ni siquiera un par de euros pero muchos pagan más de cuarenta por su nueva pulsera inteligente. Ejemplos de esta estrategia son las Google Glasses, las pulseras deportivas inteligentes, los smartwatch, etc.

Sin embargo, ¿inhibirá el crecimiento del sector de las apps esta creciente competitividad? En un mundo que se mueve tan rápidamente, ¿seguirán resultando rentable los costosos procesos de desarrollo de apps durante mucho tiempo?

There are no comments yet.