

EMILIO AVILÉS ÁVILA  
DIRECTOR GENERAL DE TECHMI

# «Las aplicaciones móviles son el canal de venta del futuro»

Los teléfonos 3G han revolucionado el mercado de las nuevas tecnologías. Y con ellos, los programas informáticos que los completan con multitud de utilidades. Pero las aplicaciones móviles son también una oportunidad de negocio. Sobre ello habla este experto en un seminario que se ha celebrado este fin de semana en Santiago, organizado por el Colegio Profesional de Ingeniería Técnica en Informática

○ Olga Suárez

Las aplicaciones móviles no son solo juegos. Los programas informáticos específicos para teléfonos móviles se multiplican cada segundo y tienen miles de utilidades diferentes. Son las páginas webs del siglo XXI, la herramienta por antonomasia de los dispositivos móviles, que generarán este año alrededor de 4.000 millones de dólares en el mundo. Sobre ellas y sus oportunidades de negocio habla Emilio Avilés en Santiago, en un seminario organizado por el Colegio Profesional de Ingeniería Técnica en Informática.

—¿Por qué las aplicaciones móviles son un negocio?

—Si hace dos años todas las empresas querían tener presencia en Internet con una web, ahora todas quieren una aplicación. Hay mil millones de smartphones en el mundo y esta cifra se duplicará dentro de poco. Las aplicaciones permiten a la oportunidad estar presente en cualquier lado con una inversión relativamente pequeña; por menos de 10.000 euros una pequeña empresa puede tener su propia solución de movilidad.

—¿Cuáles son las más rentables?

—Hay dos grupos principalmente. Las primeras fomentan la productividad de los empleados, y las segundas permiten a la empresa hacer marketing a través de este nuevo canal. De todas formas, es



El emprendedor experto en aplicaciones para móviles, Emilio Avilés Ávila

necesario estudiar cada caso para determinar que tipo de aplicación le interesa a cada empresa.

—¿Qué inversión deberían hacer una pyme para estar en los móviles 3G?

—Las pymes deben saber que con una inversión pequeña (entre 4.000

y 5.000 euros) las aplicaciones pueden reportar beneficios importantes, a través de la publicidad, del pago de la aplicación o de las ventas conseguidas a través del móvil.

—¿Cuál es el truco de las aplicaciones gratuitas?

—Unas tienen el objetivo de captar

clientes, de fidelizar la marca, y después hay un modelo que ahora está muy de moda, denominado *Virtual goods* que consiste en convertir tu aplicación en un punto de venta.

—Y las tiendas de aplicaciones, ¿se terminarán liberalizando o seguirán dependiendo de las grandes plataformas?

—A pesar de que solo conocemos tres o cuatro, hay más de sesenta tiendas virtuales, aunque es verdad que casi todas están vinculadas a operadores de telefonía y otras grandes empresas del sector. De todas formas, es importante saber que no es necesario pasar por una tienda virtual, las aplicaciones pueden distribuirse por correo electrónico o colgándolas en una web

—¿Y cuál es el futuro de este negocio?

—Creo que las aplicaciones de pago terminarán muriendo, no van a tener el éxito que han tenido hasta ahora. El modelo publicitario es inherente y más aún con el gran mercado que hay ahora en telefonía móvil. La clave para las empresas será tomar la aplicación como el nuevo canal de venta.

—¿Qué papel juega España en este mercado?

—Un papel muy importante. Somos referente, somos el sexto país en número de usuarios de móviles 3G, con una penetración de mercado mejor que la de Estados Unidos. Y además, empresas de nuestro país están repuntando en otros países.

## Puesta en marcha de la página web de las pymes del sector de las renovables

○ O. Suárez

El Parque Tecnológico de Galicia (Tecnópole) fue escenario el pasado viernes del lanzamiento del portal [www.energytic.eu](http://www.energytic.eu), plataforma al servicio de las pequeñas y medianas empresas (pymes) gallegas y del Norte de Portugal del sector de las energías renovables.

El portal ha sido impulsado por los socios del proyecto transfronterizo ER-Innova con el objetivo de dinamizar la cooperación entre las empresas del sector en proyectos conjuntos de innovación y promover la implantación en ellas del comercio en línea (*on-line*) y la facturación electrónica.

El portal incluye un mercado virtual de intercambio de bienes y servicios y un completo sistema de facturación electrónica a disposición de las empresas registradas, garantizando la custodia de los documentos emitidos para que estén accesibles en todo momento.

## Nominalia da claves para que un negocio triunfe en la Red

○ O. S.

La compañía Nominalia, dedicada a la promoción de empresas en las nuevas tecnologías, ha elaborado una guía con las recomendaciones para el éxito en Internet. La base de este catálogo de ideas es la sencillez y la intuición.

En primer lugar, los expertos recomiendan elegir cuidadosamente el nombre de un negocio y aconseja registrar más de uno para proteger su marca. En segundo lugar, elegir bien el alojamiento de su portal, «tan importante como su contenido». Según Nominalia, un buen *hosting* contribuye a la disponibilidad de la información y a la seguridad. La tercera «clave de oro» es crear correos electrónicos tanto para los trabajadores que se comuniquen con clientes y colaboradores vía electrónica. «Hay que alejarse del ámbito personal», aseguran. En cuarto lugar, es mejor optar por extensiones «.com» y «.net», más reconocidas a nivel mundial. Y el último punto pasa por dar a conocer el negocio, a través de las nuevas vías de comunicación: hay que estar presente también en las redes sociales.

# Un negocio en auge que «no es una burbuja»

La razón de ser de los teléfonos de última generación son esos programas informáticos diseñados específicamente para ellos y que facilitan la vida diaria de los usuarios, le entretienen y le ponen a golpe de un toque de pantalla todo lo que desean encontrar por Internet casi sin buscarlo. Prueba de ello es que el 40% de los usuarios que compran un teléfono de última generación el pasado año lo hizo atraído por estas aplicaciones informáticas. En menos de tres años (tiempo en el que está activa su tienda virtual), Apple ya ha sobrepasado

los diez mil millones de aplicaciones descargadas. Y esta tendencia no solo se mantendrá sino que seguirá creciendo: un estudio de ABI Research calcula que el número de descargas rondará los 44.000 millones dentro de cinco años.

Los informáticos se basan en todos estos datos para hacer hincapié en la importancia de este nuevo sector en auge. En Galicia, el Colegio Profesional de Ingeniería Técnica e Informática organizó un curso que se está celebrando este fin de semana en Santiago y en el que empresarios y profesionales del sector ana-

lizan la forma de generar negocio con las aplicaciones móviles. «Se trata de un mercado que tiene mucho recorrido, ni mucho menos es una burbuja», asegura Emilio Avilés, que enumera cuatro propuestas de negocio que ya están sacándole partido a esta nueva tendencia: en primer lugar, profesionales *freelance* que van creando aplicaciones y poniéndolas a la venta en las distintas tiendas virtuales disponibles; en segundo lugar, los estudios de diseño que empiezan a desviar la atención de la creación de páginas web y se centran en apar-

tos más pequeños; en tercer lugar, las cifras en ascenso han provocado la creación de nuevas pequeñas empresas dedicadas exclusivamente a este negocio; y, finalmente, las grandes compañías de telecomunicaciones que no quieren perder la oportunidad y están creando nuevos departamentos para el *software* móvil. Los dos últimos modelos serán, según este profesional, los que lideren el sector. «Antes hablábamos del usuario web, ahora del dueño de un *smartphone* y de aquí al 2020 la cifra de usuarios alcanzará los diez mil millones», augura.