

# EL MERCADO DE APPS EN ECUADOR

**Las empresas continúan dirigiendo sus servicios al desarrollo de aplicaciones. Sin embargo, otras se enfocan en la creación de soluciones en la web.**

Pedir un taxi, comprar comida o elegir su asiento favorito para ir al cine son algunas opciones a su disposición gracias a las aplicaciones móviles. En Ecuador el uso de apps va de la mano con el incremento de acceso a Internet con teléfonos inteligentes. En 2015 el 37,7 por ciento de la población con un celular activado contaba con un smartphone, mientras que en 2016 esta cifra subió al 52,9 por ciento.


Para Xavier García, director de tecnología de la empresa Pulpo, la mayor demanda que existe en sus proyectos ha sido el de aplicaciones móviles. "Nuestros clientes han visto en las apps varias ventajas. Una de ellas es que permiten a los emprendedores es-

tar conectados con sus usuarios todo el día", afirma.

Desde el 2015 la compañía Pulpo ha desarrollado 12 aplicaciones móviles. Su monto de facturación en 2016 para el desarrollo de apps osciló entre 30.000 y 40.000 dólares.

De acuerdo a un estudio realizado por la ESPAE (Escuela de Posgrado en Administración de Empresas) dos tendencias que aumentarán en Latinoamérica son las aplicaciones móviles para empresas. Aunque también existen otras tendencias que se incorporarán en Ecuador, entre ellas la salud móvil, el Internet de las Cosas o los vehículos autónomos.

Juan Cueva, gerente general de Biologicsoft, opta por comparar el desarrollo de apps con un partido de fútbol. "Si en la cancha tienes a jugadores como Lionel Messi o Cristiano Ronaldo seguramente se observará un juego agradable. De igual manera, si existen buenos programadores se podrá apreciar una aplicación muy entretenida y funcional, caso contrario, cuando el partido es aburrido a los diez minutos el público dejará de verlo, pues así también sucede con las apps", afirma.

Por otro lado, la firma Practisis Software dirige uno de sus servicios a la creación de webapps, una versión de la página web adaptable a cualquier dispositivo móvil. Su modelo se basa en desarrollar soluciones para ingresar en un SAAS que es un software subido a la nube y su cobro se realiza por el servicio y uso mensual. En 2016 la venta de SAAS para aplicaciones reflejó cerca de 300.000 dólares para su empresa. 

**EN EL MUNDO EL USO DE APPS OCUPA EL 54 POR CIENTO DEL TIEMPO GASTADO EN TECNOLOGÍA DIGITAL.**

Foto Fotolia