

Hay un programa para eso

Análisis

ENRIQUE DANS

Existen aplicaciones para cualquier cosa que se nos ocurra y para muchas que no se nos llegarían a ocurrir ni aunque nos abandonasen durante meses en una isla desierta. Últimamente, cuando dos usuarios de un mismo dispositivo se encuentran, siguen un curioso ritual de inspección para ver qué hay de nuevo, qué aplicaciones –simplemente *apps*– tiene instaladas la otra persona.

El enorme auge de las *apps* proviene de la habilidad de una persona, Steve Jobs, para generar un ecosistema propicio para su desarrollo. Siguiendo una estrategia que ya se estudia en las escuelas de negocio, a pesar de tener tan sólo dos años, Jobs decidió que, si una vez había fallado por tener una plataforma demasiado cerrada y propietaria, eso no le ocurriría en su segunda oportunidad: construyó una sólida propuesta de valor capaz de seducir a los programadores, combinando dispositivos de gran crecimiento en el

mercado con cierta flexibilidad en las herramientas de desarrollo, y un esquema de pago flexible y atractivo.

La App Store de Apple no tardó en convertirse en un éxito que otras marcas imitaron con mayor o menor éxito. Las barreras de entrada para desarrollar aplicaciones son bajísimas, y la posibilidad de convertir una aplicación en un éxito mediante esquemas sociales y virales es una realidad adornada con ejemplos tangibles. Un ecosistema basado en desarrollos de terceros permite ofrecer una inter-

minable y dinámica lista de opciones al usuario, expandir la propuesta de valor del dispositivo, y mantener un adecuado –y delicado– nivel de control.

Sin duda, el futuro nos trae *apps* por todas partes, en cada vez más plataformas, cada vez más variadas, una tendencia imparable. No importa si lo que quiere es buscar estrellas en el cielo, ver la previsión meteorológica o escoger un cóctel. Hay una aplicación para eso.

* PROFESOR DE
IE BUSINESS SCHOOL