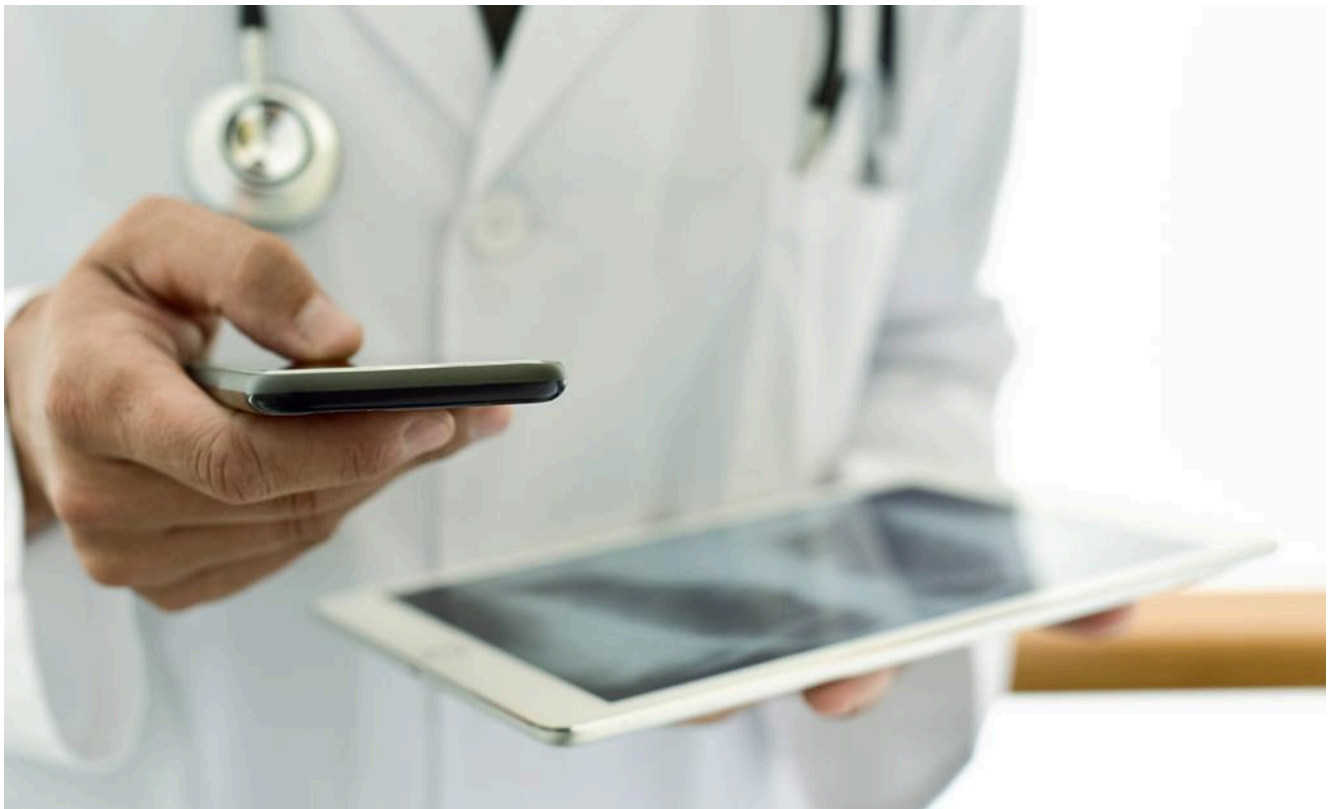


'Apps' de salud: en busca del modelo de negocio adecuado

Se estima que el negocio de la salud móvil crece dos dígitos cada año, pero muchos proyectos no dan con la fórmula de generación de ingresos adecuada.



5 de noviembre de 2019

En 2012 se lanzaba **MySugr**. Cinco años después, esta aplicación móvil para diabéticos contaba con más de un millón de usuarios y Roche adquiría la *startup* que la había creado. Sin duda, la operación supuso un dulce y succulento premio para sus desarrolladores.

Pero el caso de éxito de MySugr es más la excepción que la regla en el ámbito de las **apps de salud**. Lo habitual es que la dificultad para conseguir ingresos recurrentes lleve al fracaso económico.

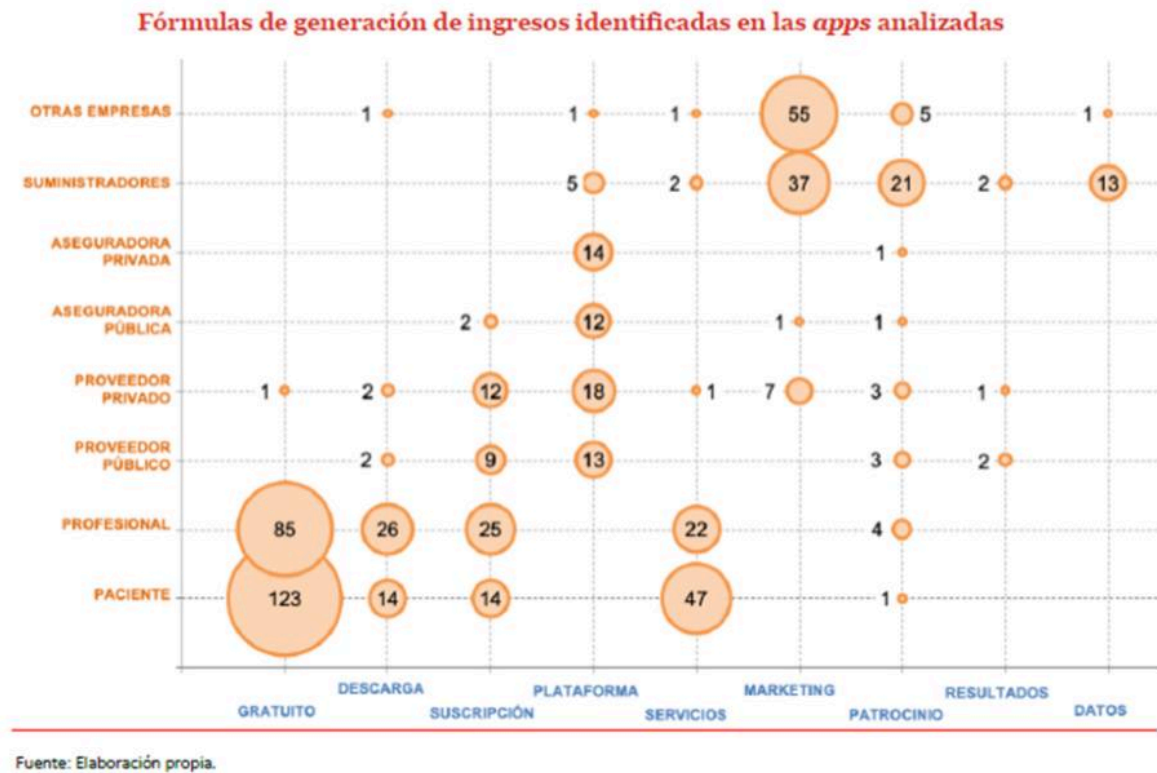
El informe *¿Cómo financiar las 'apps' de salud?*, elaborado por el profesor del IESE [Jaume Ribera](#), **Gabriel Antoja** y **Javier Mur** en colaboración con Ibermática, permite determinar los modelos de generación de ingresos más adecuados para cada *app* de salud, que no tienen por qué limitarse al pago por parte de sus usuarios finales.

Un algoritmo para dar en la diana

A pesar de las miles de opciones disponibles en Google Play y App Store en las categorías de “Medicina” y “Salud y bienestar”, tanto a los **pacientes** como a los **profesionales de la salud** les cuesta encontrar aplicaciones de calidad, convenientes y con un modelo adecuado a sus necesidades. Y eso que algunos estudios estiman que el negocio de la salud móvil superará los 30.000 millones de dólares en 2020, con una tasa de crecimiento anual compuesto del 15%.

Ante este potencial, los autores han desarrollado un instrumento de recomendación de **modelos de generación de ingresos**. Se basa en un marco conceptual y la identificación de los factores clave que facilitan o dificultan las diferentes fórmulas de monetización de una *app*.

El marco conceptual —en forma de matriz— tiene en cuenta tanto **quién paga la app** como cuál es la **forma de monetización**. Como actores que pueden pagar, se contemplan hasta ocho opciones, que van desde los pacientes o los profesionales de la salud (estudiantes incluidos) hasta las empresas suministradoras de productos sanitarios. En cuanto a las alternativas de monetización, se describen ocho posibilidades, que van desde el pago por descarga o suscripción por parte del usuario hasta los ingresos por la venta a terceros de datos sobre los usuarios.



En cuanto a los **factores clave** que inciden en la viabilidad de cada modelo, el informe describe 70 variables agrupadas en cinco bloques, que abarcan el problema a resolver, las características funcionales, las características técnicas, el impacto previsto y el entorno de la aplicación.

El uso de este marco conceptual permite a los impulsores de una *app* estimar el **valor potencial** que puede generar para cada actor e identificar los factores que pueden influir en la captura de este valor. Por tanto, resulta de utilidad también para las organizaciones de salud que se plantean el desarrollo de una solución de salud móvil.

Panorama del mercado

Los autores del informe concluyen que el **pago por descarga** y los anuncios son las dos fórmulas de financiación más frecuentes hasta el momento. Además, la modalidad de **plataforma**, que consiste en el pago por un volumen de licencias para usuarios de una organización, está avanzando como solución B2B2C en combinación con el **pago por resultados y servicios**. Y advierten que algunas fórmulas están siendo infrautilizadas.

Globalmente, el informe identifica 32 fórmulas de generación de ingresos recomendables en *apps* de salud, entre las que destacan 19 como las más habituales, desde la suscripción para

profesionales hasta el patrocinio por parte de suministradores y otros actores del sistema de salud. Pero también advierte que la **sostenibilidad de las apps** parece estar vinculada en muchas ocasiones a la combinación de diferentes fórmulas de generación de ingresos.

A partir de todos estos elementos, el informe lanza una serie de **recomendaciones** para los diferentes actores implicados, desde que se deberían ajustar las expectativas de generación de ingresos y crecimiento teniendo en cuenta que se trata de un **sector fragmentado y poco maduro** hasta la conveniencia de priorizar las fórmulas de **suscripción y pago por resultados** en el caso de las *apps* de uso frecuente.

Sobre la investigación

En primer lugar, los autores del informe realizaron un análisis de la situación de las *apps* de salud en España y a nivel internacional para entender los retos y las buenas prácticas actuales. A partir de aquí, desarrollaron el modelo de análisis de *apps* y el algoritmo de recomendación de las fórmulas de generación de ingresos más adecuadas. Y, por último, validaron el algoritmo de recomendaciones con diferentes casos reales. El informe ha contado con la colaboración de diversos expertos, que han participado en diferentes fases del proyecto.

www.iese.edu/es/insight