

Line gana 25 veces lo que WhatsApp

WhatsApp es sin duda el servicio de mensajería instantánea líder del mercado. Con la mayor cuota de mercado en su campo, el servicio de mensajería instantánea que adquirió recientemente Facebook, no logra unos ingresos acordes a su popularidad.

Hace escasos días del servicio conseguido batir su propio récord de mensajes enviados a través de la aplicación en un mismo día, alcanzando la cifra de 64.000 millones y convirtiéndose en la principal causa de que los operadores de telefonía cada vez facturen menos con el tradicional servicio de SMS, desplomándose su uso en un 70%.

Echando cuentas, WhatsApp cuenta actualmente con 465 millones de usuarios activos al mes, seguido por LINE con 175 millones de cuentas, WeChat con 110 millones de usuarios y por último con Telegram, que ha pisado con fuerza en el sector ganando un importante número de usuarios tras la caída que sufrió WhatsApp hace escasos meses, pero sin embargo, aún no alcanza esta cifra de usuarios.

Uno de los hechos más importantes de los que se habla de la red ha sido una transacción muy importante en el sector de la tecnología, que Facebook estuvo dispuesto a pagar 19 mil millones de dólares para adquirir el servicio de mensajería instantánea. Debido a esta descomunal cifra de dinero, se invita a pensar que los ingresos que obtiene la aplicación son suficientes para hacer rentable un esta inversión, pero sin embargo WhatsApp **sólo ingresa 20 millones de dólares anuales frente a los 505,8 millones que ingresa LINE**, 25 veces más, y por medio encontramos a WeChat ingresando entre 32 y 48 millones de dólares.

La causa de los ingresos que obtiene LINE no es otra si no los micropagos existentes en la aplicación que te permiten obtener una función extra, yendo más allá del simple hecho de mandar mensajes o realizar llamadas de voz, incluyendo minijuegos, stickers y emoticonos, éstos últimos podría decirse que son el icono que marca y mediante el cual se le distingue a la aplicación, un detalle que la distingue al mismo tiempo que sigue siendo una aplicación de descarga totalmente gratuita.

¿es más rentable ofrecer el servicio gratuito y disponer de micropagos o es más viable cobrar por el uso de la aplicación? De momento, los números hablan por sí mismos.