



FELTi 2015
LATINOAMÉRICA
FORO DE EMPRESARIOS Y LÍDERES
EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

La economía de las APIs

Roberto C. Mayer – CEO de MBI



Roberto Carlos Mayer

Director de MBI, desde 1990

**Columnista de la revista
Information Week, desde 1999**

**Presidente de ALETI – Federación
Iberoamericana de Entidades de TI**

Larga 'carrera' en Assespro

**Ex-profesor de la
Universidad de Sao Paulo**

- **Hasta qué punto las empresas deben inserirse en el mundo digital amplio?**
- **“Information about money has become almost as importante as money itself”**
Walter Wriston – ex-presidente de Citicorp
 - Money -> sustituible por cualquier producto
- **“Why software is eating the world?”**
Artículo de Marc Andreessen
 - Google, Facebook, AirBNB, Uber, Amazon

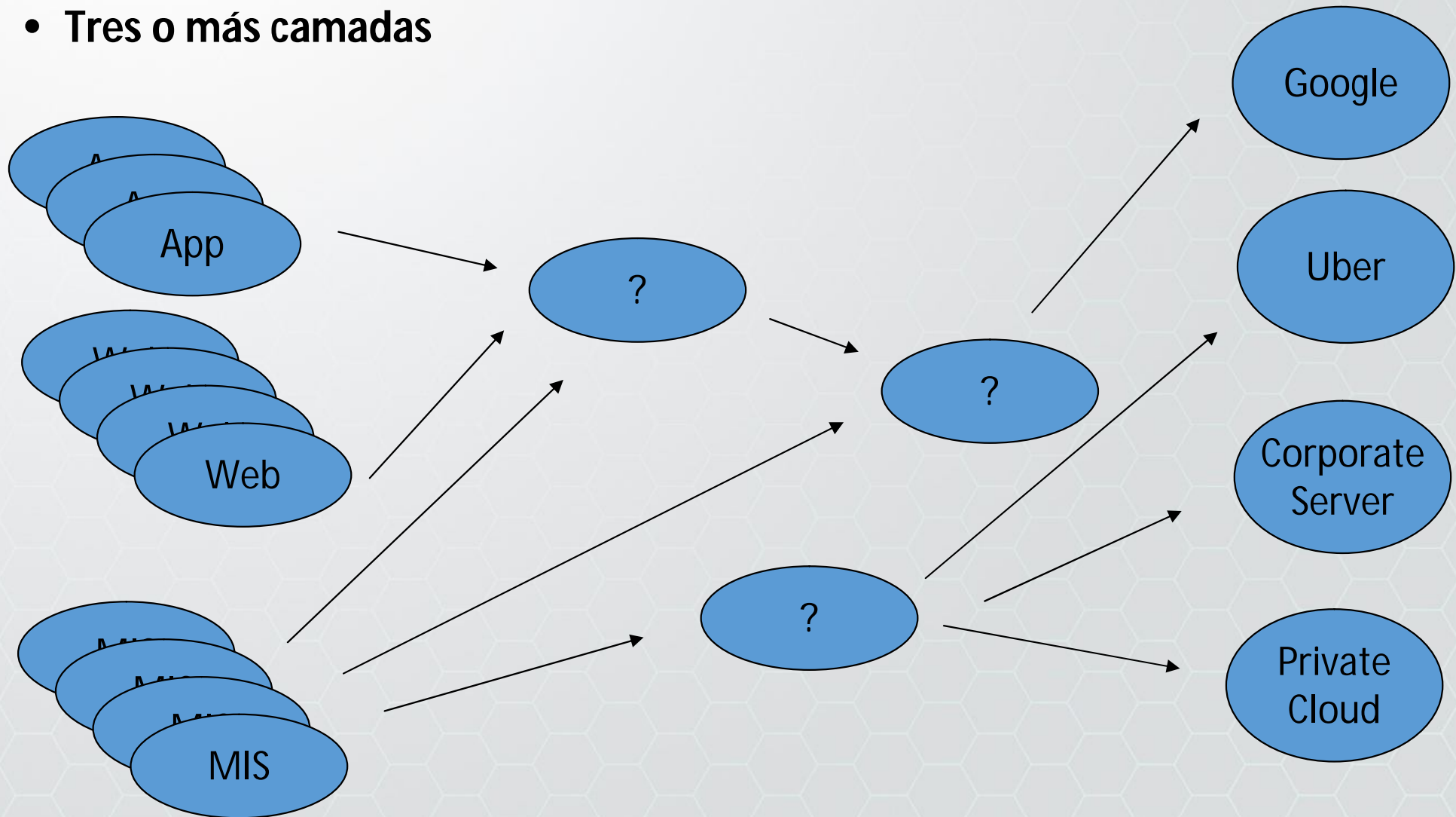
- **“API Economy is the commercial exchange of information resources facilities by exposing your entity's core information resources to an ecosystem of developers through an Internet based application interface (API) and combining the information resources exposed by other entities APIs to build new information resources”**
- **Gartner estima que hasta 2017, cerca de 75% de las empresas de la lista Fortune 1000 estarán ofreciendo APIs públicas para comunidades de desarrolladores**

**Qué hacer en una
empresa típica
de desarrollo de software?**

- La arquitectura cliente-servidor vive en la red
 - Incluye muchos 'Software as a Service'
 - Em muchos casos, el front-end contiene contraseñas útiles a hackers



- Tres o más capas



- SuperBINA Windows
 - Búsqueda reversa de números de teléfono de Brasil
 - Aprox. 100 millones de líneas (móviles y fijas)
 - Basado en la base de datos de MBI
 - Disponible sólo para descarga en el sitio web de MBI
 - Desde 01Aug2013
 - Cero gastos en marketing
 - Más de diez mil usuarios registrados
- Demandas recibidas
 - Permitir varios otros tipos de búsqueda
 - Por nombre, dirección, etc.
 - Integrar la búsqueda reversa en otras aplicaciones
 - Usar el software para permitir consultas a otras bases de datos, de propiedad de terceros

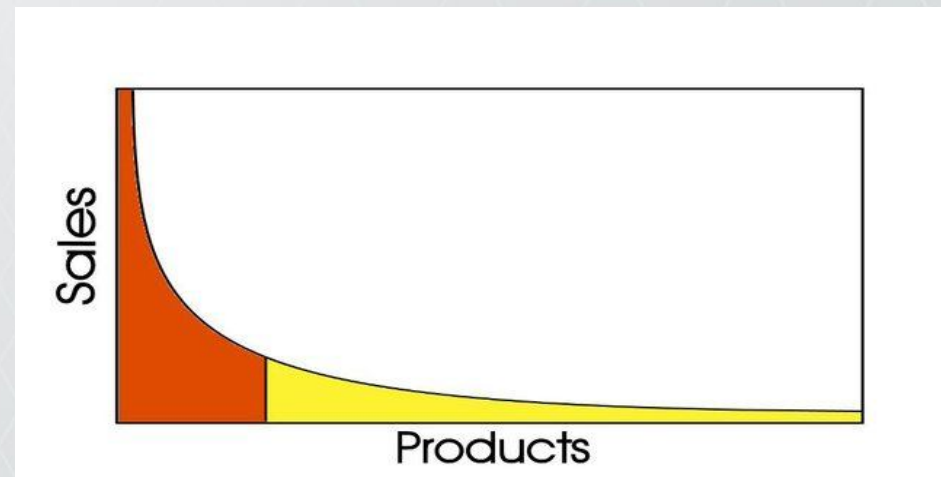
- Creación de nuevas fuentes de ingresos por la venta de información disponible en servidores corporativos
 - En muy pequeñas cantidades
 - Para un nuevo segmento de clientes
- Exponer nuevos servicios/vendar más con base en los productos actuales
 - Ejemplo: Operación de una red de tiendas: permitir que los clientes sepan de antemano cuál tienda dispone de la cantidad de productos que se desea comprar

- Evitar la adaptación de los recursos corporativos para cada nuevo tipo de dispositivos: una única API puede ser consumida por todos ellos (si definida de la forma correcta)
- La API “back end” debe funcionar como una abstracción estable entre los recursos internos de la corporación y todas sus aplicaciones móviles

- Transforme sus “sistemas” en “plataformas”
 - Ej.: Amazon, DropBox, Salesforce
- Cuando las funciones “core” de un sistema están disponibles como APIs, posibilita la adaptación a nichos específicos por parte de los clientes y de los canales de ventas, a costos mucho menores

- **Nueva herramienta para integración de sistemas**
- **Añadir funciones de terceros a sistemas ya existentes**
 - Crear nuevos sistemas que puedan ser llamados por terceros
- **Nuevo canal de ventas para bases de información**
 - Ejemplo: Desarrollo de SuperBINA 2 por parte de MBI
- **Nuevo modelo de ventas**
 - Base de usuarios común a todas las soluciones que usan la herramienta
- **Nueva plataforma de desarrollo**
 - **Herramientas para desarrolladores**
 - Integración con IDEs como Visual Studio, Eclipse, etc.
 - Abierto incluso a interesados del mundo académico

- Haciendo la 'cola larga' más larga
 - www.longtail.com – Chris Anderson
 - Habilita modelos de negocios no rentables con la tecnología actual
 - Venta de información individual de bases de datos de MBI
 - MBA en línea de INSEAD: por minuto?
- Transforma la venta/ servicio al por mayor en por menor
 - Nuevos mercados potenciales
 - Márgenes de lucro mayores





FELTi 2015
LATINOAMÉRICA
FORO DE EMPRESARIOS Y LÍDERES
EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Muchas gracias por su atención!

rocmayer@mbi.com.br