



Monetización de interfaz
de programación de
aplicaciones (API):
Desbloquear el valor
de sus datos

Aproveche el potencial de sus datos



La economía de las aplicaciones impulsa a las empresas a transformarse. Para capturar nuevas oportunidades de crecimiento, las empresas se están abriendo y compartiendo determinados datos y aplicaciones con desarrolladores, socios de negocios, dispositivos móviles, la nube y la Internet de los objetos (IoT). Una de las consecuencias de esta transformación es el descubrimiento de que los datos heredados tienen valor en la economía de aplicaciones; tanto es así que surgen nuevas oportunidades de ingresos, ya que existen nuevas maneras de utilizar los datos.

Pero, ¿de qué manera obtiene el potencial de sus datos aun sin explotar? ¿Quiere saber la respuesta? A través de la monetización de API: la capacidad de cobrar por las API que tengan acceso a sus datos empresariales.

Con la plataforma de administración de API correcta, puede exponer sus API de forma segura y cobrar por el acceso, a la vez que proporciona a los desarrolladores la información que necesitan para crear aplicaciones que compitan con ellas.

¿Por qué monetizar?

Las API amplían el alcance de los activos principales de una organización, por lo que pueden compartirse, reutilizarse y venderse como nuevas fuentes de ingresos.

Sin embargo, no debe sorprender que la exposición de datos empresariales fuera de la empresa genere una variedad de retos nuevos de seguridad y administración. Las soluciones de administración de API apuntan a que sea fácil, incluso para las organizaciones que más se enfocan en la seguridad, exponer sus activos de información sin generar un impacto en la seguridad de los datos o en el desempeño de sistemas de respaldo. Así que en conclusión, puede no centrarse en los riesgos de la monetización de API, sino más bien, en las recompensas.

¿De qué manera las empresas han obtenido los beneficios de la monetización de API?

Las empresas han hecho lo siguiente:

Extender el alcance. A través del uso de las API y los destinos de comparación de precios, como Shopping.com, amplían el alcance de miles de marcas de primer nivel y tiendas en línea. Ambas partes se benefician a través de la participación en las ganancias.

Extender la marca. Mediante la distribución de una API gratuita, Google permitió a los desarrolladores ofrecer la potencia y la comodidad de Google Maps en aplicaciones web y móviles. El beneficio es el incremento de la exposición de la marca; los mapas se vinculan con Google Search → Google Search se vincula con publicidades → y las publicidades se vinculan con los ingresos.

Crear oportunidades de ingresos directos. Las API pueden estar vinculadas directamente a los ingresos. Analice este ejemplo: Al utilizar la API de PayPal, los desarrolladores permiten a sus clientes pagar fácilmente por un artículo a la vez que PayPal obtiene un porcentaje directo de cada venta.



Elegir el modelo de monetización correcto

Los modelos de monetización pueden ser simples o complejos, pero en general, forman parte de una de las siguientes categorías:

Gratuita (o Freemium)

En este modelo, no se les cobra a los desarrolladores por acceder a la API, o no se cobra hasta que se alcanza un umbral. Google Maps, Microsoft Bing™ y Yahoo Maps son algunos ejemplos. Los desarrolladores pueden integrar la asignación gratuitamente a su aplicación para entregar un mejor valor a sus clientes.

Los desarrolladores pagan a la empresa

En este modelo, el desarrollador paga a la empresa para utilizar la API, por lo general para obtener una ventaja competitiva. Los servicios web de Amazon son un ejemplo común de “pago por uso”.

La empresa paga al desarrollador (o la empresa paga la empresa)

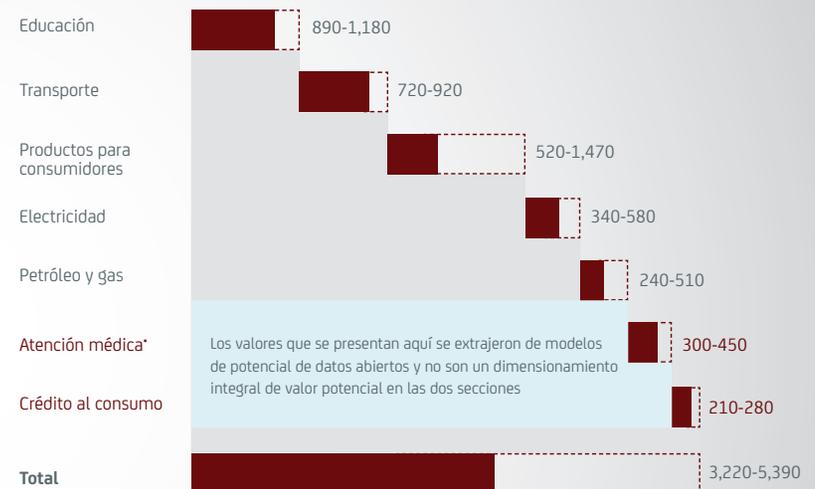
Este es uno de los modelos más comunes. Normalmente, esto implica una participación en las ganancias. Las empresas de comercio electrónico (Amazon, eBay, Best Buy, etc.) ponen sus API a disposición de los desarrolladores. Cuando un consumidor utiliza esa aplicación para comprar un artículo de la empresa de comercio electrónico, el desarrollador obtiene un porcentaje de los ingresos. Expedia es un excelente ejemplo, ya que cada año obtiene una ganancia aproximada de 2 mil millones de dólares a través de su API.

Evaluar el valor de sus datos

Al desbloquear sus datos y ponerlos a disposición de terceros a través de uno de los modelos de monetización mencionados, usted tiene el potencial para generar un valor económico importante. Para entender cuánto, considere el impacto de los datos abiertos, información de lectura mecánica, particularmente datos gubernamentales que se pone a disposición de los demás de manera gratuita. De acuerdo con un reciente reporte de McKinsey, cada año, podría desbloquearse una cifra estimada de 3 billones de dólares en potencial económico en siete sectores. Muchas compañías y empresas emergentes han comenzado a aprovechar estas API abiertas, no solo para reducir los costos dentro de la organización, sino también para generar nuevas oportunidades de ingresos.

Los datos abiertos pueden ayudar a desbloquear de 3 a 5 mil millones de dólares en valor económico por año en siete sectores.

Valor potencial de los datos abiertos, cifras de mil millones de dólares



*Incluye valores estadounidenses únicamente.

Fuente: Análisis de McKinsey Global Institute



Desbloquear el valor: Administración de relaciones con el cliente (CRM)

Entonces, ¿qué es posible? Observe los distintos modelos de monetización del mundo real que actualmente se utilizan, y de qué manera las empresas han aprovechado estos modelos para obtener ingresos.



Qué: Datos de clientes de Salesforce

Salesforce es una de las soluciones de CRM más importantes del mundo; es utilizada por muchas empresas para administrar sus relaciones con los clientes. Si bien Salesforce proporcionó una solución de SaaS muy robusta, las empresas todavía necesitan entregar estos valiosos datos a sus clientes en diversos canales, como también integrarlos con otras fuentes de datos de su entorno.

Por qué: Extender el valor de CRM

Salesforce puso determinadas API a disposición de clientes, socios de negocios y desarrolladores para mejorar y ampliar el valor de esos datos. Con Force.com, Salesforce creó un ecosistema adicional para que los clientes descarguen aplicaciones. El resultado es beneficioso para todos: Salesforce entrega una solución que amplía sus capacidades, los proveedores de software independientes obtienen acceso a nuevos clientes y el cliente obtiene más valor de sus datos.

Cómo: La administración de API lo hace posible

Al poner determinadas API a disposición de clientes, socios de negocios y desarrolladores, Salesforce creó un ecosistema que conecta los datos a los usuarios de entornos móviles y plataformas en la nube con la capacidad de monitorear y monetizar las API basadas en la administración de políticas.



Desbloquear el valor: Transporte



Qué: Datos de colaboración abierta

En un mercado de transporte emergente, los datos disponibles a través de las API públicas y de colaboración abierta se tradujeron en aplicaciones móviles como Waze y Beat the Traffic.

Por qué: Modelos de transformación mejorados

Estas aplicaciones, y otras aplicaciones innovadoras, proporcionan actualizaciones en tiempo real de los flujos de tráfico, a menudo proponiendo rutas alternativas. El resultado final es aumentar la facilidad de acceso a un destino, proporcionando una experiencia de usuario más agradable. Al incorporar nuevas e innovadoras maneras de utilizar los datos, las empresas pueden penetrar en nuevos mercados y aprovechar nuevas oportunidades de monetización.

Cómo: La administración de API lo hace posible

Al utilizar la solución de administración de API correcta, los desarrolladores pueden conectar datos empresariales con aplicaciones móviles, plataformas en la nube y la IoT, a la vez que proporcionan una experiencia de usuario final satisfactoria.



Desbloquear el valor: Comercio minorista



Qué: Extender el alcance

Los vendedores como Best Buy, Amazon, Walmart y eBay buscan extender su alcance más allá de sus propios sitios web, por eso lanzaron las API para los desarrolladores.

Por qué: Obtener ingresos

Los agregadores de compras como Nextag y Shopping.com utilizaron estas API, desarrollando aplicaciones que permiten a los consumidores ver un producto deseado desde diversas fuentes simultáneamente. El vendedor se extiende su alcance, el desarrollador obtiene una ganancia de la venta y el consumidor recibe el producto que desea al precio justo.

Cómo: La administración de API lo hace posible

Al utilizar una solución de administración de API, las empresas pueden conectar todos los objetos digitales (incluso datos) y aplicar la seguridad integral necesaria para las transacciones financieras. ¿El resultado? Nuevas oportunidades de mercado, un mayor alcance, mejoras en la retención de clientes y una experiencia de usuario que fascina a los consumidores.



Desbloquear el valor: Comunicación moderna



Qué: Comunicaciones integradas

Otros desarrolladores examinaron nuevas formas de monetizar; las comunicaciones seguras son un ejemplo. Twilio desarrolló las API para que los desarrolladores puedan integrarlas a su aplicación para correo electrónico y voz sobre IP (VoIP).

Por qué: Comunicación sin temores

eHarmony utiliza la API de Twilio para permitir a sus clientes realizar llamadas o enviar correos electrónicos a otros suscriptores de eHarmony sin revelar información personal. eHarmony incorpora el costo de este servicio en su suscripción y Twilio recibe ingresos directos basados en el uso real.

Cómo: La administración de API lo hace posible

Mediante el uso de una plataforma de administración de API, las empresas como Twilio pueden aprovechar ingresos recurrentes de API, a la vez que proporcionan la capa de seguridad de que sus usuarios esperan y exigen.

Mejores prácticas de la monetización de API

Como estos ejemplos demuestran, hay muchas maneras diferentes de crear nuevas fuentes de ingresos para los datos de propiedad y servicios exclusivos dentro de su empresa. Pero para permitir estos modelos de negocio, necesitará **establecer la estrategia correcta**.

Paso 1: Identificar los datos que tienen valor externo.

Paso 2: Exponer datos a través de API y comercializar su valor.

Paso 3: Determinar el modelo de monetización apropiada y establecer un método de facturación.

Paso 4: Aprovechar el análisis para medir el éxito de API.

Paso 5: Administrar acuerdos de nivel de servicio en ambas partes para asegurarse de que los clientes reciban el servicio de API que necesitan, pero solo el servicio de API por el que pagaron.

... y aprovechar la tecnología de **administración de API correcta**.

Para obtener el máximo valor de las API y evitar errores de seguridad y privacidad al exponer sistemas de respaldo, es vital invertir en una plataforma de administración de API que brinde la gama completa de funcionalidades para la composición de servicios, la seguridad, la identidad y el acceso, la optimización del desempeño, la administración del ciclo de vida y la participación de desarrolladores.

Presentación de la administración de API de CA Technologies

El conjunto de soluciones de administración de API de CA proporciona todos los componentes que se requieren para una administración de API eficaz y de nivel empresarial, incluso una puerta de enlace de API diseñada para simplificar todos los procesos clave de administración y seguridad de API, y un portal de API que permite la incorporación y administración eficaz de desarrolladores.

Integración de los datos

- Exponer los datos a través de las API, permitiendo nuevas maneras de consumo.
- Integrar proyectos digitales en una plataforma para facilitar la administración.
- Desarrollar una plataforma flexible y probada para el futuro a fin de adoptar nuevas tecnologías y estándares para la monetización.

Aceleración del desarrollo de aplicaciones

- Proporcionar a los desarrolladores nuevas formas de utilizar los datos, proporcionando oportunidades de monetización adicionales.
- Administrar desarrolladores a través de incorporación, colaboración y pruebas.

Seguridad integral

- Brindar protección con seguridad integral de calidad militar desde la aplicación hasta la API.
- Protegerse contra el riesgo de compromiso de datos empresariales a través de las API expuestas.
- Abordar el cumplimiento estricto y los estándares normativos.

Monetización

- Analizar qué aplicaciones y API tienen el mejor desempeño en cuanto a los objetivos empresariales y para la creación de paquetes y planes de API.
- Planificador de ingresos que modela e implementa la monetización.
- Integración con un sistema de facturación basado en la nube.

Más información

[Hoja de datos: Administración de API de CA](#)

[Cómo hacer que el intercambio de información basado en API sea seguro, confiable y rentable](#)

Acercas de las soluciones de administración de API

La economía de API está creciendo, los dispositivos móviles están proliferando en diversos entornos de trabajo, y las grandes organizaciones están moviendo la infraestructura de TI crítica a la nube. Esto crea la necesidad de una tecnología que pueda conectarse de forma segura con los desarrolladores externos, las aplicaciones móviles y los servicios en la nube. CA Technologies está a la vanguardia de este mercado novedoso.

Los productos de puerta de enlace líderes del sector de CA Technologies ayudan a las empresas a compartir datos con clientes, aplicaciones móviles y servicios en la nube. Entregados como dispositivos de red de hardware, dispositivos virtuales o software, nuestros productos están ayudando a las grandes organizaciones a exponerse a la Web, las redes móviles y la nube, sin poner en peligro la seguridad o el desempeño.

En agosto de 2014, la solución CA API Gateway fue reconocida como líder en el espacio de administración de API por la empresa de analistas destacados Forrester Research, en su reporte The Forrester Wave: API Management Platforms (Forrester Wave: Plataformas de administración de API). Administración de API es un componente clave de las soluciones que CA Technologies proporciona para las empresas que necesitan proteger y administrar entornos de TI complejos para respaldar procesos empresariales ágiles.

Obtenga más información en ca.com/ar/api.

CA Technologies (NASDAQ: CA) crea un software que impulsa la transformación en las empresas y les permite aprovechar las oportunidades de la economía de la aplicación. El software es el centro de cada empresa, en cada sector. Desde la planificación hasta el desarrollo, la administración y la seguridad, CA trabaja con empresas en todo el mundo para cambiar la forma de vivir, realizar transacciones y comunicarse, mediante entornos móviles, de nube pública y privada, distribuidos y centrales. Obtenga más información en ca.com/ar.

Copyright © 2015 CA. Todos los derechos reservados. Bing es una marca registrada de Microsoft Corporation en los Estados Unidos o en otros países. Todas las marcas y nombres comerciales, logotipos y marcas de servicios restantes a los que se hace referencia en este documento pertenecen a sus respectivas empresas.

El propósito de este documento es meramente informativo. CA no se responsabiliza de la exactitud e integridad de la información. En la medida de lo permitido por la ley vigente, CA proporciona esta documentación "tal cual", sin garantía de ningún tipo, incluidas, a título enunciativo y no taxativo, las garantías implícitas de comercialización, adecuación a un fin específico o no incumplimiento. CA no responderá en ningún caso en los supuestos de demandas por pérdidas o daños, directos o indirectos, que se deriven del uso de esta documentación, incluidas, a título enunciativo y no taxativo, el lucro cesante, la interrupción de la actividad empresarial, la pérdida del fondo de comercio o la fuga de información, incluso cuando CA hubiera podido ser advertida con antelación y expresamente de la posibilidad de dichos daños.

CA no proporciona asesoramiento legal. Ni este documento ni ninguno de los productos de software de CA mencionados servirán como sustituto del cumplimiento de las leyes (que incluye, entre otros, leyes, estatutos, reglamentos, normas, directivas, políticas, estándares, pautas, medidas, requisitos, órdenes administrativas y ejecutivas, etc., en conjunto denominados "leyes") mencionadas en este documento. Para obtener asesoramiento sobre las Leyes mencionadas en este documento, consulte con un abogado competente.