

El Cuadrante Mágico de Gartner

El Cuadrante Mágico tiene dos ejes. El horizontal es "**integridad de visión**" y es un reflejo de cuántas características puede tener un producto y las mejoras innovadoras que están obligando a otros proveedores a reaccionar para mantener el ritmo. El eje vertical es "**la capacidad de ejecución**" y está determinado por los ingresos, el número y calidad de los revendedores y distribuidores, el número de empleados y su distribución entre las áreas de ingeniería, ventas, soporte y otros asuntos del negocio. De este modo, en el cuadrante superior derecho se ubican los líderes, la parte inferior derecha es para los visionarios, la parte inferior izquierda es el nicho, y la parte superior izquierda representa los desafíos.

El Cuadrante Mágico de Gartner es una representación gráfica de la situación del mercado de un producto tecnológico en un momento determinado. El gráfico está dividido en cuatro partes dónde se distribuyen las principales compañías en función de su tipología y la de sus productos:

líderes (leaders): aquellos que tienen la mayor puntuación resultante al combinar su habilidad para ejecutar (lo bien que un vendedor vende y ofrece soporte a sus productos y servicios a nivel global) y el alcance de visión, que se refiere a su potencial.

aspirantes (challengers): caracterizados por ofrecer buenas funcionalidades y un número considerable de instalaciones del producto, pero sin la visión de los líderes.

visionarios (visionaries): estos pueden tener todas las capacidades que ha de ofrecer un ECM de forma nativa, o mediante alianzas con otros socios, lo cual significa un fuerte impulso a la integración de programas y plataformas así como una habilidad para anticiparse a las necesidades del mercado que ellos no puedan cubrir.

nichos específicos (niche players): enfocados a determinadas áreas de las tecnologías ECM, pero sin disponer de una suite completa.

