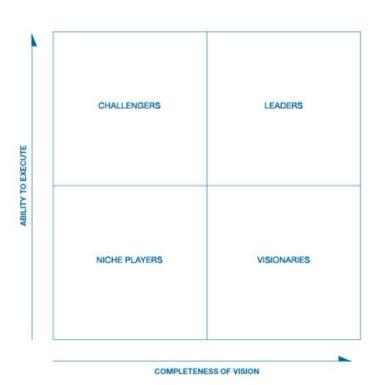




GARTNER MAGIC QUADRANT - GMQ

- Es una herramienta. de investigación desarrollado por la compañía internacional de consultoría Gartner.
- Orientado a determinar el posicionamiento relativo de los actores de tecnología en un mercado específico.



ANALIZANDO EL GMQ



ENFOCADO EN EL FUTURO

"Lo hacen bien hoy o dominan un segmento amplio, pero no demuestran un entendimiento de la dirección del mercado"

"Ejecutan bien de acuerdo con la visión actual y están bien posicionados para el futuro"

CHALLENGERS

- Hábiles para ejecutar, pero sin plan para mantener una propuesta de valor fuerte para nuevos clientes.
- Pueden carecer de una visión para innovar o de entender las necesidades del mercado.

SON ATRACTIVOS

"Se enfocan de manera exitosa en un pequeño segmento, o están desenfocados y no innovan ni superan a otros"

NICHE PLAYERS

- Se enfocan en una funcionalidad o en una región geográfica o están incursionando en el mercado.
- Se ajustan perfectamente a las necesidades del clientes, aunque vaya en contra de la dirección del mercado.

LEADERS

ш

EN

0

0

4

O

0

L

Z

- Se enfocan e invierten en sus ofertas, hasta el punto que lideran el mercado e influyen en éste.
- Tiene clientes muy satisfechos y responden a las necesidades de un mercado amplio.

VISIONARIES

- En mercados jóvenes este posicionamiento es normal.
- Son adversos al riesgo; es decir, asumen alto riesgo x alta recompensa.
- Introducen nuevas tecnologías, servicios o modelos de negocio.

o ampilo.

"Entienden hacia donde se dirige el mercado o tienen la visión de un mercado cambiante, pero no lo hacen bien todavía"

COMPLETENESS OF VISION

IBILITY TO EXECUTE

¿QUÉ NOS BRINDA EL GMQ?



- Permite comparar la visión establecida por el competidor con la visión que tiene Gartner del mercado.
- Brinda una visión amplia de la posición relativa de la posición de los competidores en el mercado.
- Emplea un tratamiento gráfico y criterios de evaluación uniformes.
- Es la culminación de la investigación a un mercado específico.

¿CÓMO USAR EL GMQ?



- Es el primer paso para entender a los proveedores de tecnologías que podríamos considerar para una oportunidad de inversión en particular.
- Como benchmark para identificar al proveedor de tecnología que mejor se alinea con los objetivos del negocio.
- Construye una visión del cuadrante mágico que refleje las prioridades, necesidades y objetivos del negocio.
- Herramienta para análisis interno y toma de decisiones vinculada a tecnologías de la información.

REPORTE DEL GMQ (parte 1)



(https://www.gartner.com/home)

LICENSED FOR DISTRIBUTION

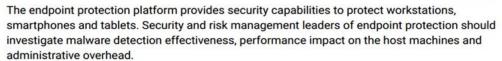
Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms

Published: 30 January 2017 ID: G00301183

Analyst(s): Eric Ouellet, Ian McShane, Avivah Litan



Summary



Strategic Planning Assumption



By 2019, EPP and EDR capabilities will have merged into a single offering, eliminating the need to buy best-of-breed products for all but the most specialized environments.

Market Definition/Description



DESCRIPCIÓN / DEFINICIÓN DEL EMRCADO

The enterprise endpoint protection platform (EPP) is an integrated solution that has the following capabilities:

Anti-malware

Personal firewall

Port and device control

CUADRANTE MÁGICO (parte 2)



ENDPOINT PROTECTION PLATFORM



REPORTE GCM (parte 3)



Vendor Strengths and Cautions



FORTALEZAS Y PRECUACIONES DEL VENDEDOR

VENDEDOR 1



Actian

Based in Redwood City, California, U.S., privately held Actian (http://www.actian.com/) offers the closed-source Btrieve key-value store, Ingres RDBMS PSQL, and Versant object DBMS. Actian does not disclose DBMS revenue, but claims its Ingres revenue grew in 2015.

STRENGTHS



Fortalezas

Large base and channels: Actian has strong geographic and industry coverage, it claims 45% of its 15,000-plus overall customers are on the last two Ingres releases and that nearly half of its revenue comes from independent software vendors.

Functionality: Geospatial capabilities, security, and integrated console and cloud certifications were recently enhanced in Ingres. Actian is continuing to invest in R&D efforts for database platform as a service (dbPaaS) from its Pervasive Software acquisition in 2013.

Embeddability: Actian's Ingres PSQL could enter the small-footprint, minimal-administration market that is so important to IoT applications, though a focus here is not yet apparent.

CAUTIONS



Precauciones

New OPDBMS focus: Actian is shifting its positioning from the former analytics-oriented messaging. In effect, it must relaunch into a crowded market where it has had little visibility, and having shut down its open-source community connection for Ingres (in 2012) it now lacks that built-in resource.

Visibility and momentum: Gartner inquiries about Actian OPDBMSs remain virtually nonexistent. Actian mustered the fewest reference survey customers, and the lowest scores for ease of doing business and additional purchase intentions.

Usability: Customer reference survey scores were very low for support, professional services, and the difficulty of integration with other DBMSs, despite the availability of Actian's DataCloud and DataConnect offerings.

VENDEDOR 2



Amazon Web Services

Amazon Web Services (https://aws.amazon.com/) (AWS) is a wholly owned subsidiary of

REPORTE GCM (parte 4)



Vendors Added and Dropped

Inclusion and Exclusion Criteria

Honorable Mentions

Evaluation Criteria

Quadrant Descriptions

Ability to Execute

• Completeness of Vision

REPORTE GCM (parte 5)



- Context
- Market Overview
- Adoption and Decision Criteria
- Satisfaction
- Evidence
- Evaluation Criteria Definitions
 - ❖ Ability to Execute
 - Completeness of Vision