



UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS

REDES DE COMPUTADORES

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA COMPUTACIÓN

Taller 1 Parcial 2: Cuadrante de Gartner

Estudiantes:

Josué Merino, Paúl Sánchez

Docente:

Ing. Walter Marcelo Fuertes Diaz

Objetivos de Aprendizaje

1. El estudiante habrá comparado las marcas de Switch/Router mediante el cuadrante de Garner
2. Se conocerá de mejor manera las características, marcas y precios de los Switch/Routers mediante el cuadrante de Gartner, utilizando operadores de google.

Topología de Prueba

1. Laptop
2. Conexión a Internet
3. Sistema operativo Windows/Linux

Marco Teórico

Cuadrante de Gartner

El cuadrante mágico de Gartner es la culminación de la investigación de un mercado específico, donde se proporciona una visión panorámica de las posiciones relativas de sus competidores. Posee una representación gráfica y un conjunto uniforme de criterios de evaluación. Permite a las empresas que contratan servicios y soluciones en TI tener una visión de conjunto de una determinada área de productos o servicios tecnológicos, y poder tomar las mejores decisiones en sus procesos de transformación digital.

¿Cómo funciona el cuadrante mágico de Gartner

El Cuadrante tiene un gráfico de dos ejes. En el eje vertical se representa el conocimiento del mercado, por otro lado en el eje horizontal se indica la habilidad de ejecución. De acuerdo al posicionamiento se tiene cuatro tipos de proveedores de tecnología:

- **Líderes:** se desempeñan bien de acuerdo a la visión actual del mercado y están bien posicionados para el futuro.
- **Visionarios:** entienden hacia dónde se dirige el mercado o tienen una visión para cambiar sus reglas, pero su capacidad de ejecución aún es limitada. J
- **Jugadores de nicho:** se centran con éxito en un segmento pequeño, o están dispersos y no innovan por encima de la media ni superan a los demás.

- **Retadores o aspirantes:** se desempeñan bien hoy e incluso pueden dominar un gran segmento, pero no demuestran poseer una buena comprensión de hacia dónde se dirige el mercado.

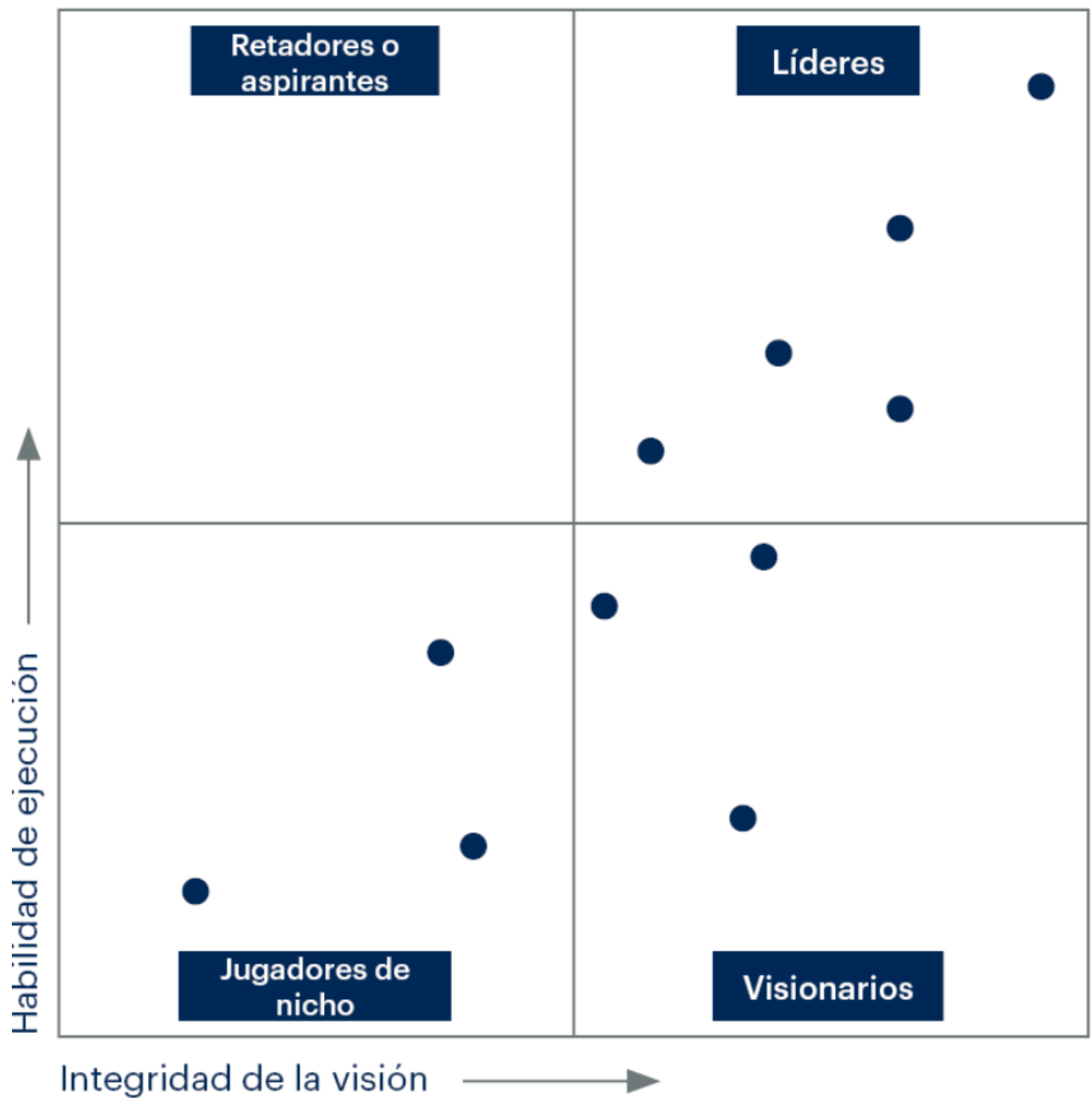


Figura 1: Cuadrante de Gartner

0.1. Cuadrante Mágico de Gartner para infraestructura LAN inalámbrica y por cable empresarial



Figura 2: Cuadrante Mágico de Gartner para infraestructura LAN inalámbrica y por cable

ALE

Alcatel-Lucent Enterprise (ALE) es un Jugador de Nicho en este Cuadrante Mágico. La cartera de ALE incluye opciones de administración locales y basadas en la nube con segmentación de tejido de red y política de red universal para el aprovisionamiento de TI e IoT. La compañía prioriza el segmento de mercado empresarial de mediana empresa (MSE), y sus clientes se encuentran principalmente en las verticales de gobierno, atención médica y transporte.

■ Fortalezas:

1. **Tejido de red del campus:** Los clientes en las verticales objetivo clave de ALE (gobierno, atención médica, transporte y educación) buscan una gestión simplificada y una automatización simplificada se beneficiará de la arquitectura de tela ALE y la experiencia específica de la industria.
2. **Política de red universal — UPAM/NAC:** Las soluciones de gestión de ALEAs Intelligent Fabric y OmniVista incluyen incorporación, segmentación y aprovisionamiento seguro de políticas a través del borde de la red cableada e inalámbrica para clientes con requisitos de TI, IoT y OT.
3. **Asociaciones y soluciones tecnológicas:** ALE tiene asociaciones sólidas para soluciones SASE, soluciones de seguridad en la nube SSE y sistemas de gestión de video para proporcionar a los clientes sistemas extensibles.

■ Precauciones:

1. **Falta de paridad entre la nube y las ofertas locales:** Gerente de red OmniVista 2500 System y OmniVista Cirrus no se envían con paridad de características. ALE planea una inversión continua en desarrollo, sin embargo, los clientes deben asegurarse de que la funcionalidad requerida esté disponible en su modelo de implementación preferido hoy..
2. **Funcionalidad AIOps limitada:** ALE está detrás de los líderes en esta investigación para funciones avanzadas de visibilidad y garantía. El OmniVista Network Advisor y la plataforma de colaboración Rainbow separada tienen salidas de casos de uso y autorremediación limitadas. Se recomienda a los clientes que prueben la funcionalidad como parte de una prueba de concepto antes de comprar.
3. **Oferta de productos NaaS:** ALE ofrece un modelo de compra para clientes que incluye algún capex en la compra inicial. Esta oferta de productos no cumple con la definición de Gartner para NaaS; sin embargo, puede atraer a los compradores que buscan una reducción en el desembolso de capital inicial.

Allied Telesis

Allied Telesis es un Jugador de Nicho. La compañía tiene una amplia cartera de conmutación liderada por el interruptores de la serie X9x0 y a Oferta WLAN eso puede abordar la mayoría de los casos de uso, pero actualmente falta un modelo Wi-Fi 6E. La cartera se rige por Vista Manager EX, Autonomous Management Framework Plus (AMF Plus), AMF-Security Controller y el controlador inalámbrico Autonomous Wave Control (AWC). Allied Telesis se enfoca en clientes en los sectores de salud, educación, gobierno y salud, y sus operaciones son geográficamente diversas.

- Fortalezas:

1. **Características de gestión de red de nivel empresarial:** AMF Plus y AMF Security Controller son complementos opcionales de Vista Manager EX, lo que resulta en una amplia gama de características que incluyen la priorización del tráfico de calidad de servicio (QoS), aplicación de políticas de endpoint y protección contra malware.
2. **Gestión de multivendedores:** AMF Plus proporciona soporte para dispositivos de red de terceros, simplificando la administración de infraestructura cableada e inalámbrica.
3. **Sistema operativo unificado:** Allied Telesis tiene un solo sistema operativo, y, AlliedWare Plus, lo que facilita las capacidades de gestión y configuración en todos los productos, incluidos enrutadores y firewalls.

- Precauciones:

1. **Falta de tejido de red:** Carece de un tejido de red nativo, lo que limita la segmentación y la aplicación de políticas y puede requerir un producto asociado.
2. **Falta de características de AIOps:** Aún no cuenta con análisis basados en AI/ML para servicios de aseguramiento de red, como el análisis de causa raíz de problemas derivados del rendimiento de la aplicación basal, la solución de problemas guiada y una interfaz de lenguaje natural.
3. **Visibilidad limitada del mercado:** Tiene una visibilidad limitada del mercado de LAN por cable e inalámbrica entre clientes y prospectos fuera de Japón, basada en las interacciones del usuario final Gartner, las búsquedas de gartner.com y las conversaciones en las redes sociales.

Arista Networks

Es un Visionario en este Cuadrante Mágico. La compañía se dirige al mercado de redes empresariales con su 700 interruptores de hoja de serie y serie 7000 interruptores espinales empresariales; puntos de acceso Wi-Fi cognitivos que incluyen Wi-Fi 6E; y su plataforma de administración CloudVision. La mayoría de los clientes de Arista están se encuentran en América del Norte y se encuentran en los sectores financiero, de salud y educación superior.

- Fortalezas:

1. **Herramientas de gestión de redes que simplifican las operaciones:** La plataforma está unificada tanto para la gestión del campus como del centro de datos; también es compatible capacidades gemelas digitales para probar y validar cambios de configuración/conectividad en la red del campus.
2. **Estrategia de seguridad de red diferenciada:** Arista es uno de los pocos proveedores en esta investigación con una oferta NDR para la detección avanzada de amenazas y casos de uso de respuesta a incidentes. El lanzamiento de CloudVision Arista Guardian para la Identidad de Red (AGNI) en 2Q23, un producto NAC, agrega evaluación de riesgo y comportamiento de los puntos finales.
3. **Capacidades avanzadas de IA y ML:** Incluye la plataforma Autonomous Virtual Assist (AVA) para procesamiento del lenguaje natural, además de emisión automatizada de tickets de problemas, clasificación de gravedad de incidentes y remediación de problemas, y análisis predictivo.

- Precauciones:

1. **Exposición limitada fuera de su base de clientes del centro de datos:** La estrategia de Arista apunta a su base de clientes de centros de datos para hacer crecer su negocio de redes en el campus, lo que limita la visibilidad del mercado, especialmente en el mercado medio.
2. **Primas de precios:** La cartera de conmutación de campus de Arista, predominantemente dirigida a grandes empresas, tiene una prima de precio. Medido en el ingreso promedio por puerto, se encuentra entre los más altos de la industria.
3. **Exposición limitada fuera de América del Norte:** Esta región representó más del 60 % de los ingresos de LAN cableada e inalámbrica de Arista Networks en 2023. Las organizaciones que consideran Arista deben verificar la disponibilidad de productos y servicios en su geografía.

Cambium Networks

Cambium Networks es un Jugador de Nicho en este Cuadrante Mágico. La solución de Cambium ONE Network se dirige al mercado empresarial con conmutadores cableados (a través de su línea de productos cnMatrix) y puntos de acceso con radios definidas por software. cnMaestro X gestiona toda la familia de productos Cambium.

■ Fortalezas:

1. Capacidades de gestión de red ampliadas: La solución Network Service Edge (NSE) recientemente introducida por Cambium amplía la gestión de red de cnMaestro para incluir SD-WAN, seguridad de red e inalámbrica fija para exteriores.
2. Características de la asistencia: Esta aplicación proporciona una capacidad de auditoría de seguridad que escanea continuamente la red, e informa y proporciona resolución de productos mal configurados, así como la identificación del riesgo potencial.
3. Radios flexibles definidas por software: Las radios definidas por software en los puntos de acceso de Cambium permiten a las empresas cambiar las frecuencias de radio (2,4 GHz, 5 GHz o 6 GHz). Se pueden configurar hasta cinco radios para requisitos de alta densidad o para la necesidad de admitir simultáneamente diferentes instalaciones WLAN.

■ Precauciones:

1. Capacidades fragmentadas de segmentación de IoT: NSE admite la segmentación de puntos finales de IoT con cable, mientras que cnMaestro X aprovecha la tecnología ePSK de Cambium para la incorporación inalámbrica de IoT. Además, Cambium no tiene un tejido de campus, lo que limita su capacidad para segmentar dispositivos como una construcción unificada a la capa de acceso, sin soporte de VXLAN.
2. Exposición vertical limitada de la empresa: Cambium tiene una visibilidad limitada en el espacio empresarial fuera de las verticales de hospitalidad, educación y atención médica. La exposición de los cambiumarios a escalas de despliegue por encima de MSE también es muy limitada.
3. Falta de interruptor de chasis modular: Esta brecha de cartera evita que Cambium aborde adecuadamente el acceso de alta densidad o los casos de uso de núcleo / distribución de alta velocidad, en el que un plano de retroceso de alta velocidad común y una gestión redundante y fuentes de alimentación en un solo chasis son altamente deseables.

Cisco

Cisco es un líder en este Cuadrante Mágico. Sus productos Catalyst y Meraki ofrecen una amplia cartera de productos de acceso por cable e inalámbrico, aplicaciones de red y servicios. Sus operaciones están geográficamente diversificadas, y Cisco presta servicios a clientes en todos los mercados, desde pequeñas y medianas empresas (PYME) hasta grandes empresas. La visión de Cisco para Networking Cloud es unificar el hardware de catalizador local con la simplicidad de la administración de Meraki basada en la nube para ofrecer opciones flexibles para sus clientes. Gartner espera Cisco continuará invirtiendo en su gestión local (Centro de ADN, ahora Catalyst Center), NAC (Identity Services Engine [ISE]) y SDA Fabric soluciones a medida que se esfuerzan por lograr la paridad de casos de uso y la consistencia de la experiencia en las dos carteras.

- Fortalezas:

1. **Amplitud de cartera:** El alcance de la cartera de productos de hardware y software cableados e inalámbricos de Cisco aborda casos de uso en mercados verticales, organizaciones empresariales de todos los tamaños y escenarios de implementación de red de cualquier tipo.
2. **Garantía avanzada de red:** La integración de ThousandEyes de Cisco en toda la cartera, junto con su profunda relación con los proveedores de dispositivos (Apple, Intel, Samsung), está brindando información del mundo real para casos de uso operativo de TI y seguridad.
3. **Alcance geográfico:** El amplio alcance global de Cisco dentro de los canales de ventas directas e indirectas lo posiciona como un proveedor de redes de campus capaz de ofrecer y respaldar soluciones efectivas a clientes de todo el mundo.

- Precauciones:

1. **Aumento de precios:** Los clientes de Cisco citan precios altos para obtener, actualizar y mantener la infraestructura cableada e inalámbrica de Cisco.
2. **Las instalaciones y la nube carecen de paridad:** Los compradores de Cisco deben tomar una decisión sobre la solución de administración que pretenden implementar — Meraki en la nube o Catalyst Center en las instalaciones. Diferencias en soluciones crean una brecha de compra para las características generativas clave de AI, AIOps y análisis de seguridad.
3. **Decisión de cartera de seguridad:** La amplia cartera de seguridad de Cisco crea confusión entre los compradores, con un aumento en el costo

total de propiedad (TCO), ya que los clientes eligen entre componentes de software opcionales como XDR, ISE, etc, Paraguas y Análisis de Red Segura.

CommScope (RUCKUS)

RUCKUS Redes, propiedad de CommScope, es un Visionario en este Cuadrante Mágico. La compañía se dirige al mercado con sus conmutadores con cable ICX de la marca RUCKUS, puntos de acceso inalámbricos de la serie R y RUCKUS One — su plataforma de gestión de red y AIOps. RUCKUS opera a nivel mundial y se centra principalmente en los segmentos del gobierno federal, estatal y local del mercado de redes empresariales, así como en el segmento de educación. Gartner espera que RUCKUS continúe invirtiendo en las capacidades de AIOps de su plataforma RUCKUS One, en sus capacidades de segmentación y seguridad de red, y en la expansión de su plataforma integración con capacidades de borde WAN.

- Fortalezas:

1. **Gestión de red con características AIOps:** La plataforma RUCKUS One tiene varias capacidades sólidas, que incluyen servicios de aseguramiento de red, creación de perfiles y aplicación de políticas de puntos finales (incluido IoT) y funciones gemelas digitales para probar y validar actualizaciones de Wi-Fi.
2. **Herramientas detalladas de análisis de causa raíz:** RUCKUS AI, el motor de IA de RUCKUS One, ofrece un análisis detallado en toda la red cableada e inalámbrica. Los usuarios pueden ver los datos de evaluación de la causa raíz y aplicar sugerencias de resolución.
3. **Estrategia de seguridad:** RUCKUS One viene con funcionalidad NAC integrada sin costo adicional, y el RUCKUS WAN Gateway proporciona servicios de red como microsegmentación, DNS y firewalling a switches y puntos de acceso WLAN.

- Precauciones:

1. **Experiencia limitada en grandes requisitos de red complejos:** tiene una experiencia limitada en entornos de red empresariales grandes, especialmente en implementaciones de red de capa central complejas.
2. **Brechas de funcionalidad gemelas digitales:** RUCKUS One no admite la verificación de configuraciones de red de conmutación en un entorno de prueba virtual, ya que sus capacidades gemelas digitales están limitadas a la conexión inalámbrica.

3. **Falta de interruptor de chasis modular:** Esta brecha de cartera evita que RUCKUS aborde adecuadamente el acceso de alta densidad o los casos de uso de núcleo/distribución de alta velocidad, en el que un plano posterior de alta velocidad común y una gestión redundante y fuentes de alimentación en un solo chasis son altamente deseables.

Extreme Networks

Es un Líder en este Cuadrante Mágico. La cartera Infinite Enterprise de Extreme Networks vincula los productos cableados, inalámbricos y SD-WAN en una única solución de extremo a extremo respaldada por Extreme Fabric, un tejido de red automatizado de toque cero. Este tejido es administrado por una plataforma de administración unificada disponible en la nube o en las instalaciones. Las operaciones de ExtremeS están geográficamente diversificadas y la compañía presta servicios a clientes en todos los mercados, desde PYME hasta grandes empresas, con un enfoque específico en el gobierno estatal y local, educación, atención médica, fabricación y venta minorista. Gartner espera Extreme Networks continuará invirtiendo en sus capacidades de IA Co-Pilot de ExtremeCloud IQ, así como ZTNA universal basado en la nube, innovación de tejidos e iniciativas gemelas digitales.

■ Fortalezas:

1. Tecnología de red de cero contacto: Extreme Networks ha invertido en Extreme Fabric, su tecnología de tejido de red segura de extremo a extremo.
2. Licenciamiento universal: El licenciamiento universal de Extreme ofrece una flexibilidad que permite mover las licencias entre diferentes dispositivos sin importar el tipo de dispositivo.
3. Gestión de red de terceros: La integración multivendor facilita la implementación en entornos preexistentes.

■ Precauciones:

1. Desafíos de alcance global: Hay brechas en su presencia en regiones como Asia y América Latina.
2. Precios: Los precios de los switches de Extreme son más altos en comparación con otros proveedores.
3. Sin oferta de NaaS: Extreme no ofrece un servicio de red como servicio (NaaS) basado en el consumo o la suscripción.

Fortinet

Fortinet es un Líder en este Cuadrante Mágico. El Fortinet Security Fabric, unificado por FortiOS, permite una integración muy estrecha entre sus productos cableados e inalámbricos. A través de su protocolo propietario FortiLink, los FortiAPs y FortiSwitches pueden convertirse en una extensión del appliance de seguridad FortiGate. Las operaciones de Fortinet están diversificadas geográficamente, y sus clientes van desde pymes hasta grandes empresas en diversos sectores.

- Fortalezas:

1. Oferta LAN diferenciada con un enfoque fuerte en la seguridad: Arquitectura unificada bajo un único sistema operativo (FortiOS) y plataforma de gestión en la nube.
2. Módulo de operaciones de IA dedicado: FortiAIOPS proporciona aseguramiento de red utilizando datos de la cartera de FortiGate.
3. Solución efectiva para micro-sucursales: FortiAP puede actuar como un punto final para SASE unificado.

- Precauciones:

1. Influencia limitada con compradores de seguridad: La mayoría de la base de clientes de firewall de Fortinet utiliza productos de red de la competencia.
2. Varias interfaces de gestión: Diferentes opciones de gestión pueden resultar confusas.
3. Falta de switch modular de chasis: Esta brecha limita la capacidad de Fortinet para abordar ciertos casos de uso de alta densidad.

HPE (Aruba)

Hewlett Packard Enterprise (HPE) (Aruba) es un Líder en este Cuadrante Mágico. La empresa ofrece un enfoque integral para redes empresariales a través de la plataforma Aruba Edge Services Platform (ESP) de soluciones cableadas e inalámbricas. Aruba Central, disponible tanto en las instalaciones como a través de la nube, ha recibido una bienvenida actualización de UI en la plataforma en la nube, incluso de la mayoría de las capacidades clave, como el orquestador de tejidos NetConductor. Sus operaciones están diversificadas geográficamente, y Aruba presta servicios a clientes en todos los mercados, desde pymes hasta grandes empresas. Aruba ha estado expandiendo agresivamente su oferta de NaaS a través de su canal, incluyendo nuevas ofertas que abarcan el ecosistema más amplio de HPE GreenLake.

- Fortalezas:

1. Gestión de seguridad y tejido del campus: ESP de Aruba proporciona una red segura y automatizada.
2. Avances en conmutación: ISSUs para pilas de switches y control de aplicaciones de capa 7.
3. Funcionalidades de IA inclusivas: La licencia estándar de Aruba Central incluye funciones clave de gestión como AIOps.

- Precauciones:

1. NAC en la nube: La solución Cloud Auth de Aruba es nueva y carece de paridad con ClearPass.
2. Falta de gestión de red de terceros: Enfoque en inversión en Aruba Central en lugar de AirWave.
3. Oferta confusa de NaaS: Múltiples ofertas de NaaS pueden ser confusas para los compradores.

Huawei

Huawei es un Líder en este Cuadrante Mágico. La solución CloudCampus de Huawei consta de switches de la serie CloudEngine S, puntos de acceso inalámbricos AirEngine y aplicaciones iMaster NCE que se enfocan ampliamente en abordar una amplia gama de casos de uso. Las operaciones de Huawei están diversificadas globalmente, con clientes en múltiples verticales y un crecimiento significativo en Europa, Oriente Medio y África. Sin embargo, los problemas geopolíticos hacen que Huawei tenga prácticamente ninguna presencia en América del Norte y una penetración limitada en algunos otros países, como Australia y el Reino Unido, donde cesó sus operaciones por su propia cuenta.

- Fortalezas:

1. Fuerte cartera de productos: Portafolio robusto de productos cableados e inalámbricos.
2. Configuración y gestión centradas en la experiencia: Plataforma de gestión de red iMaster NCE-Campus.
3. Arquitectura simplificada para la migración de OT a TI: Arquitectura de red convergente del campus.

- Precauciones:

1. Desafíos de alcance global: Problemas geopolíticos limitan la presencia de Huawei en algunas regiones.
2. Mensaje de mercado limitado: Foco en capacidades técnicas más que en valores y problemas del cliente.
3. Sin oferta de NaaS: Huawei no ofrece un servicio de red como servicio basado en consumo.

Juniper

Juniper Networks es un Líder en este Cuadrante Mágico. Su oferta de LAN cableada e inalámbrica incluye switches de la serie EX, switches de la serie QFX y puntos de acceso inalámbricos impulsados por Mist AI, que abordan la mayoría de los casos de uso en los mercados de grandes empresas y MSE. La base de clientes de Juniper es globalmente diversa, con un enfoque particular en el mercado empresarial general, así como en retail, educación, gobierno y salud. La empresa continúa invirtiendo en operaciones integradas de IA y ML, así como en capacidades de seguridad basadas en la nube. Gartner espera que Juniper invierta en la integración de GenAI para capacidades mejoradas en su interfaz de procesamiento de lenguaje natural.

■ Fortalezas:

1. Automatización impulsada por IA: Capacidades de IA/ML que mejoran la experiencia del usuario final.
2. Seguridad fuerte: El marco WxLAN de Juniper proporciona políticas de seguridad a nivel de red.
3. Gestión simplificada de la red con tecnología de tejido: Fabric de campus de Juniper basado en superposición VXLAN con un plano de control EVPN.

■ Precauciones:

1. Plataforma de gestión dependiente de la nube: Requiere conexión a la nube Mist para obtener el mayor valor.
2. Tejido de campus sin soporte de terceros: No gestiona dispositivos de red de terceros de forma nativa.
3. Tracción limitada del cliente en la solución NaaS: Oferta NaaS de Juniper tiene tracción limitada en el mercado.

TP-Link

TP-Link es un Jugador de Nicho en este Cuadrante Mágico. Sus productos Omada, Omada Pro y los productos asociados de software de red se centran principalmente en satisfacer las necesidades de pequeñas y medianas empresas (PYMES). Sus operaciones están diversificadas geográficamente, con la mayor parte de sus ingresos generados en EMEA, seguido por Asia/Pacífico y América del Norte. Gartner espera que TP-Link continúe invirtiendo en los requisitos de los clientes de PYMES para facilitar la configuración y operación a través de las capacidades de su configuración basada en web y plataformas de gestión en la nube.

- Fortalezas:

1. Oferta de gestión de red escalable: Omada proporciona monitoreo unificado para APs, switches y productos de seguridad de TP-Link.
2. Portafolio Wi-Fi 6 y 7: Portafolio integral de puntos de acceso Wi-Fi 6 y 7.
3. Precios competitivos: Los precios de TP-Link son de los más bajos en comparación con sus competidores.

- Precauciones:

1. Falta de enfoque empresarial en la innovación de software: Retraso en el soporte de tecnologías avanzadas de operaciones de red.
2. Características básicas de seguridad y localización: Política de red básica y servicios de localización interna limitados.
3. Capacidades limitadas del producto: Cartera de red empresarial limitada con capacidades reducidas de AI/ML.

Conclusiones

- El Cuadrante Mágico de Gartner ofrece una herramienta valiosa para las empresas al proporcionar una evaluación clara y comparativa de los diferentes proveedores de tecnología en un mercado específico, facilitando la toma de decisiones informadas en procesos de transformación digital.
- La evaluación de los proveedores clave en el Cuadrante Mágico de Gartner muestra que cada uno tiene sus propias fortalezas y precauciones. Por ejemplo, Cisco destaca por su amplio portafolio de productos y alcance geográfico extenso, mientras que enfrenta desafíos relacionados con la paridad entre soluciones en la nube y locales. Aruba de HPE se destaca en la gestión de tejido y seguridad de campus, pero su oferta NaaS puede resultar confusa para algunos clientes. Arista Networks

ofrece herramientas avanzadas de gestión de red y seguridad diferenciada, aunque su alcance fuera de Norteamérica es limitado.

- Los líderes se destacan por su desempeño superior y su buen posicionamiento para el futuro, mientras que los visionarios muestran una gran comprensión de las tendencias del mercado pero necesitan mejorar en la ejecución.
- Los jugadores de nicho, aunque exitosos en segmentos específicos, carecen de una innovación destacada, y los retadores, a pesar de su buen desempeño actual, no tienen una visión clara de la dirección futura del mercado.
- El Cuadrante Mágico de Gartner para la infraestructura LAN inalámbrica y por cable empresarial destaca la importancia de elegir proveedores que no solo sobresalgan en el presente, sino que también estén preparados para enfrentar los desafíos futuros del mercado.
- Es esencial que las empresas evalúen cuidadosamente qué capacidades son esenciales para sus operaciones actuales y futuras. Además, deben considerar cómo las soluciones de red pueden escalar o adaptarse a necesidades cambiantes, especialmente en un entorno donde la seguridad, la gestión de dispositivos IoT/OT, y la flexibilidad y escalabilidad de la red son críticas.

Referencias Bibliográficas

- Magic Quadrant — Gartner — España. (s. f.). Gartner. <https://www.gartner.es/es/metodologias/quadrant>
- Admin. (2022, 12 octubre). ¿Qué es el cuadrante Mágico de Gartner y para qué sirve en transformación digital? ISC. <https://www.isc.cl/que-es-el-cuadrante-magico-de-gartner-transformacion-digital>