

The Forrester Wave™: Automatización de la infraestructura, primer trimestre de 2023

Los 11 proveedores más importantes y su posición
en el sector

21/03/2023

Autores: Naveen Chhabra, Lauren Nelson, Faith Born y Bill Nagel

FORRESTER

Resumen

En nuestra evaluación de 30 criterios de los proveedores de plataformas de automatización de infraestructuras, identificamos los 11 más significativos: Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems y VMware, y los investigamos, analizamos y puntuamos. Este informe muestra las cualidades de cada proveedor y ayuda a los líderes tecnológicos a seleccionar el más adecuado para sus necesidades.

En la [versión online](#) de este informe se encuentran disponibles recursos adicionales.

Las inversiones en automatización de infraestructuras se fragmentarán en muchas herramientas

Los equipos empresariales y tecnológicos compran muchas tecnologías a muchos proveedores de tecnología. Hoy en día, ninguna solución de automatización es capaz de satisfacer todas las necesidades en todas las tecnologías y casos de uso, por lo que las empresas acaban invirtiendo en muchas herramientas de automatización para atender todos los casos de uso y escenarios en todas las funciones, incluidos los desarrolladores de aplicaciones, los profesionales de infraestructura y los responsables de seguridad y cumplimiento. Las principales plataformas de automatización pretenden ayudar a las empresas a simplificar este panorama en la medida de lo posible, pero la mayoría de las herramientas siguen siendo dispares. Y aunque las herramientas de automatización individuales producen resultados, invertir en varias herramientas dispares socava los requisitos empresariales.

Como resultado de estas tendencias, los clientes de plataformas de automatización de infraestructuras deben buscar proveedores que:

- **Gestionen la heterogeneidad y trabajen más allá de los servidores.** Las herramientas de automatización de la infraestructura deben gestionar varias pilas de tecnología con funciones similares para cada una. Sin embargo, gestionar varias pilas con una sola herramienta es más fácil de decir que de hacer. Mientras que los proveedores de herramientas de automatización gestionan bien las tecnologías de servidor como el bare metal, los hipervisores y los contenedores, es necesaria la automatización de pila completa para ofrecer una verdadera automatización integral que sirva al ritmo de la empresa. En la actualidad, la capacidad de impulsar la automatización de las pilas de almacenamiento, red y seguridad es relativamente baja. Los líderes tecnológicos deben centrarse en herramientas de automatización capaces de funcionar en todos los niveles.
- **Ofrezcan recomendaciones sobre qué automatizar y por qué.** Las soluciones de automatización deben ayudar a su equipo a realizar su trabajo sugiriendo qué automatizar y mostrando el razonamiento que hay detrás de estas recomendaciones. Si bien esta capacidad no está disponible actualmente, es una que los proveedores están tratando de crear en futuras iteraciones de sus productos. Busque esto en las hojas de ruta de los proveedores y en los proyectos de productos y responsabilice a los proveedores de este progreso a medida que se somete a revisiones de carteras.

- **Amplíen el ámbito de la automatización más allá del departamento de TI y aborden las carencias relativas a las competencias.** El desafío más común que citan los líderes tecnológicos es la falta de capacidades, así que busque herramientas de automatización que ayuden a cubrir esta brecha. Céntrese en la facilidad de las operaciones, la curva de aprendizaje o la puesta en marcha como métricas clave. Para los profesionales de las infraestructuras, esto implica tener capacidad para incorporar nuevas tecnologías con mayor rapidez y confianza. Para los desarrolladores de aplicaciones, se trata de conectarse a sus tecnologías, es decir, integrarlas con su cadena de herramientas de DevOps y exponer los servicios de infraestructura. Los líderes en seguridad y cumplimiento quieren proteger la infraestructura y satisfacer las necesidades de cumplimiento normativo y organizativo con la menor cantidad de recursos posible, algo que las soluciones de automatización deben ayudarles a lograr.

Resumen de la evaluación

La evaluación Forrester Wave™ distingue líderes, proveedores fuertes, aspirantes y desafidores. Se trata de una evaluación de los principales proveedores del mercado, no representa el panorama completo. Puede encontrar más información sobre este mercado en nuestros informes sobre el [panorama de la automatización de la infraestructura, cuarto trimestre de 2022](#).

Lo que pretendemos con esta evaluación no es más que ofrecer un punto de partida. Animamos a los clientes a consultar las evaluaciones de los productos y a adaptar las ponderaciones de los criterios mediante la herramienta de comparación de proveedores basada en Excel (consulte la figura 1 y 2). Haga clic en el enlace que figura al comienzo de este informe en Forrester.com para descargar la herramienta.

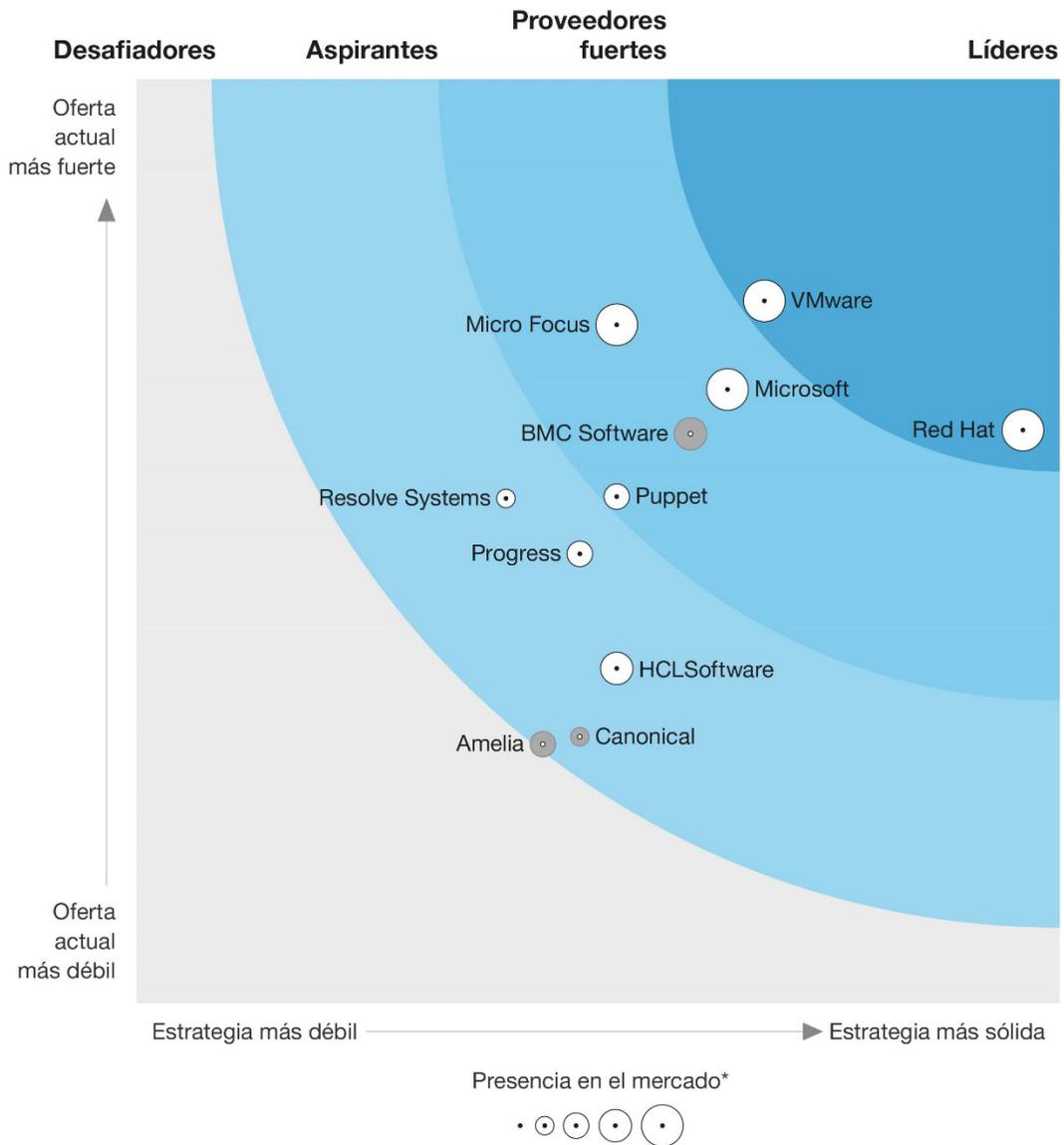
Figura 1

Forrester Wave™: Automatización de la infraestructura, primer trimestre de 2023

THE FORRESTER WAVE™

Automatización de la infraestructura

1T 2023



* Una burbuja gris o un punto abierto indican un proveedor no participante.

Fuente: Forrester Research, Inc. Quedan prohibidas la reproducción, cita o distribución no autorizadas.

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

Figura 2

Forrester Wave™: Puntuación de la automatización de la infraestructura, primer trimestre de 2023

	Ponderación de Forrester	Amelia*	BMC Software*	Canonical*	HCLSoftware	Micro Focus	Microsoft
Oferta actual	50 %	1,40	3,08	1,44	1,81	3,67	3,32
Gestión de infraestructuras	20 %	1,30	2,90	1,00	1,30	3,70	2,70
Integración	25 %	1,75	3,50	1,00	1,75	4,00	3,00
Control y cumplimiento	25 %	1,20	3,30	1,15	2,05	4,50	2,90
Opciones de implementación	10 %	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00	5,00
Paneles e informes	10 %	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	5,00
Apoyo a la comunidad	10 %	0,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00
Estrategia	50 %	2,20	3,00	2,40	2,60	2,60	3,20
Visión del producto	20 %	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Plan de ejecución	20 %	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00
Mejoras planificadas	20 %	3,00	3,00	3,00	1,00	1,00	3,00
Hoja de ruta de la innovación	10 %	3,00	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00
Productos y servicios complementarios	10 %	1,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00
Modelo comercial	10 %	3,00	3,00	3,00	1,00	3,00	3,00
Ecosistema de socios	10 %	1,00	3,00	3,00	5,00	5,00	5,00
Presencia en el mercado	0 %	2,33	3,34	1,67	4,00	4,34	4,34
Ingresos	34 %	2,00	4,00	2,00	4,00	5,00	5,00
Número de clientes	33 %	2,00	3,00	2,00	5,00	4,00	5,00
Volumen medio por operación	33 %	3,00	3,00	1,00	3,00	4,00	3,00

Todas las puntuaciones se basan en una escala del 0 (baja) al 5 (alta).

* Indica un proveedor no participante

Fuente: Forrester Research, Inc. Quedan prohibidas la reproducción, cita o distribución no autorizadas.

	Ponderación de Forrester	Progress	Puppet	Red Hat	Resolve Systems	VMware
Oferta actual	50 %	2,43	2,74	3,10	2,73	3,80
Gestión de infraestructuras	20 %	1,50	1,70	2,10	1,90	4,50
Integración	25 %	2,50	3,00	3,50	3,50	4,00
Control y cumplimiento	25 %	2,00	3,00	3,60	1,50	3,20
Opciones de implementación	10 %	3,00	1,00	1,00	5,00	5,00
Paneles e informes	10 %	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Apoyo a la comunidad	10 %	4,00	5,00	5,00	3,00	3,00
Estrategia	50 %	2,40	2,60	4,80	2,00	3,40
Visión del producto	20 %	1,00	3,00	5,00	5,00	3,00
Plan de ejecución	20 %	3,00	1,00	5,00	1,00	3,00
Mejoras planificadas	20 %	1,00	3,00	5,00	1,00	3,00
Hoja de ruta de la innovación	10 %	3,00	3,00	5,00	1,00	3,00
Productos y servicios complementarios	10 %	5,00	5,00	5,00	1,00	3,00
Modelo comercial	10 %	3,00	3,00	3,00	3,00	5,00
Ecosistema de socios	10 %	3,00	1,00	5,00	1,00	5,00
Presencia en el mercado	0 %	3,00	3,00	4,67	2,00	4,67
Ingresos	34 %	3,00	3,00	5,00	2,00	5,00
Número de clientes	33 %	3,00	3,00	4,00	1,00	5,00
Volumen medio por operación	33 %	3,00	3,00	5,00	3,00	4,00

Todas las puntuaciones se basan en una escala del 0 (baja) al 5 (alta).

Fuente: Forrester Research, Inc. Quedan prohibidas la reproducción, cita o distribución no autorizada.

Ofertas de proveedores

Forrester incluyó a 11 proveedores en esta evaluación: Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems y VMware (consulte la figura 3).

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

Figura 3

Proveedores y productos evaluados

Proveedor	Producto evaluado	Versión del producto evaluada
Amelia	N/D	N/D
BMC Software	N/D	N/D
Canonical	N/D	N/D
HCLSoftware	BigFix 10, MyCloud e iAutomate	BigFix 10, MyCloud e iAutomate
Micro Focus	Data Center Automation Suite, Hybrid Cloud Management X, Operations Orchestration y Network Operations Management	Data Center Automation 2022.11, Hybrid Cloud Management X 2022.11, Hybrid Cloud Management Suite, Operations Orchestration 2022.11 y Network Automation Management 2022.11
Microsoft	Microsoft Azure	N/D
Progress	Chef	Chef Server 15.3.2
Puppet	Puppet Enterprise (PE), Puppet Comply (Comply), Continuous Delivery for Puppet Enterprise (CD4PE) y Puppet Compliance Enforcement Modules (CEM)	Puppet Enterprise 2021.7.1 (LTS), CD4PE 4.22.0, Puppet Comply 2.10.0 y CEM difieren para Windows y Linux
Red Hat	Plataforma de automatización de Ansible	2,3
Resolve Systems	Resolve Systems	Resolve Actions 7.5
VMware	Aria Universal Suite de VMware	Sin número de versión (oferta SaaS)

Fuente: Forrester Research, Inc. Quedan prohibidas la reproducción, cita o distribución no autorizadas.

Perfiles de proveedores

Nuestro análisis reveló los siguientes puntos fuertes y puntos débiles de los proveedores.

Líderes

- **Red Hat aprovecha su sólida comunidad de código abierto para impulsar la innovación.** Red Hat es conocido por comercializar software de código abierto para empresas. Añade capacidades a Ansible ascendente a través de su plataforma de

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.

Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

automatización Ansible; esta solución incluye Automation Hub, Automation Services Catalog e Insights for Ansible. Red Hat marca el ritmo del mercado al abordar los desafíos operativos, las carencias de capacidades y las presiones presupuestarias. Su fortaleza reside en su comunidad, que ha conducido a asociaciones sólidas y servicios de apoyo. Red Hat aprovecha este ecosistema adoptando y aprobando el trabajo de los colaboradores. Entre las futuras características clave se incluyen la cadena de suministro con automatización fiable, Ansible basado en eventos y la automatización basada en IA mediante Project Wisdom.

Ansible cuenta con puntos fuertes en la gestión de configuraciones, la integración con la base de datos de gestión de configuraciones (CMDB), los análisis y el respaldo de la comunidad. Puede gestionar con claridad la escala: Los grandes integradores de sistemas globales confían en el departamento de TI para ofrecer servicios gestionados. El soporte mínimo de Ansible para el almacenamiento contrasta con sus sólidas capacidades de servidor y red; también carece de modelos de servicio multicapa, plantillas de infraestructura y organización compleja (gestión de incidentes con soluciones o correcciones automatizadas). Los clientes de referencia consideran problemática la ruta de actualización y el proceso a pesar de los esfuerzos empleados. También desean más flexibilidad y mejores capacidades para la continuidad del negocio y la recuperación ante desastres. Red Hat es la solución perfecta para empresas que buscan una automatización consolidada de muchos proveedores y tecnologías de infraestructura.

- **VMware está ampliando sus funciones de automatización más allá de su propia pila.** VMware es conocida por su tecnología de virtualización. En 2022, VMware lanzó Aria, que incluye el rebautizado vRealize Suite. Aria de VMware incluye Aria Automation, Aria Automation Assembler, Aria Automation Orchestrator, Aria Automation Config y Aria Automation Templates. VMware ofrece a los clientes una vía sencilla para cambiar automáticamente entre licencias locales y de nube. También cuenta con un enorme ecosistema de socios y una amplia gama de productos y servicios de soporte. Entre las funciones clave que se incluirán próximamente se cuentan la gestión de costes, los controles de políticas y la seguridad.

VMware cuenta con potentes funciones de modelado que ya no se limitan a su pila; el soporte ahora incluye una combinación de los principales tipos de servicios de infraestructura de nube pública. Otros puntos fuertes son la orquestación, el control del acceso, el análisis, las opciones de implementación y la integración con otras soluciones de automatización. En particular, Aria Automation

Orchestrator incluye muchos complementos listos para usar para el software de operaciones de TI más importante. VMware va rezagado en la gestión de parches y hay áreas en las que el soporte sigue estando limitado a su propia pila. Los clientes de referencia valoran la compatibilidad con varios idiomas de la versión más reciente, pero destacan que la actualización desde versiones anteriores supuso un reto importante. VMware es una buena opción para los clientes actuales de VMware y está invirtiendo para aumentar su relevancia.

Proveedores fuertes

- **Microsoft ofrece una pila de software como servicio cuyo objetivo es la heterogeneidad.** Microsoft es conocido por sus productos, como Windows y su plataforma de nube pública Azure. Su cartera de automatización incluye Azure Bicep, Azure Blueprints, Azure Automation, Azure Logic Apps, Azure Pipelines, Azure Automanage, Azure Policy, Azure Update Management Center y Microsoft Defender for Servers. El cliente puede utilizar estos servicios de forma colectiva, independiente o como una solución, lo que facilita la implementación, pero desafía a Microsoft a unificar sus hojas de ruta, coherencias e integraciones. Microsoft cuenta con un mayor ecosistema de socios y una amplia gama de productos y servicios de soporte. Sus equipos de productos se comprometen a proporcionar la misma paridad de funciones entre las pilas de Windows y Linux. Entre las próximas funciones clave se incluyen una mejor seguridad en la automatización, una identidad de servicio gestionada y un cifrado doble de los datos en reposo y en tránsito.

Microsoft cuenta con una potente provisión de infraestructuras, modelos, control de acceso, integración de herramientas de DevOps y gestión de vulnerabilidades. Azure Bicep, su servicio de infraestructura como código, es el contenedor de todo el aprovisionamiento de servicios de Azure. Azure Arc amplía la automatización a una infraestructura distinta a la de Azure. Microsoft se queda rezagado en capacidades como la detección, la distribución de aplicaciones, el análisis, la orquestación, la integración con otras herramientas de automatización, la gestión de configuraciones y la gestión de parches. Los clientes de referencia consideran que Bicep es fácil de usar, pero el proceso de definición de recursos que no son de Azure carece de madurez; observaron que la mayoría de sus desafíos están relacionados con la falta de paridad entre los entornos Windows y Linux. Microsoft es una buena opción para las empresas que necesitan una automatización completa en torno a su pila de Microsoft.

- **Micro Focus ofrece sólidas capacidades integradas, pero carece de avances en la nube pública.** Micro Focus, un gigante de software de TI que adquirió el software de automatización de HP y otro software en 2017, fue adquirido por OpenText a principios de 2023. Su cartera incluye Data Center Automation Suite, Hybrid Cloud Management X, Operations Orchestration y Network Operations Management. Micro Focus cuenta con un sólido ecosistema de socios, así como productos y servicios complementarios, pero una estrategia bastante mediocre. En particular, sus capacidades centradas en la nube y sus modelos comerciales van a la retaguardia de los de la competencia. Entre las funciones clave que se incluirán próximamente se incluye la integración con herramientas de automatización de terceros, el análisis de vulnerabilidades y la automatización de bucle cerrado para la gestión de parches.

Micro Focus cuenta con una sólida oferta actual compatible con una amplia gama de tipos de infraestructuras y proveedores. Otros puntos fuertes son la orquestación, la integración de CMDB, el control de acceso, el análisis y el cumplimiento normativo y organizativo, así como la gestión de vulnerabilidades. Funciona mejor que la mayoría de sus competidores en lo referente a los paneles y destaca en la creación y edición de modelos. Es particularmente débil en lo relativo a la participación de la comunidad y en las áreas que requieren mejores opciones de nube pública (por ejemplo, opciones de implementación y aprovisionamiento de infraestructura). Los clientes de referencia acreditaron su estabilidad y facilidad de orquestación del flujo de trabajo; sin embargo, crear, configurar y aumentar la productividad en su pila de automatización es un proceso largo. Las actualizaciones son especialmente engorrosas. Micro Focus es la mejor opción para empresas que desean una oferta estable para profesionales de TI y cumplimiento.

- **BMC Software tiene un excelente pedigrí.** BMC es conocido por su software de gestión de TI. Para la automatización, combina TrueSight Automation for Servers, TrueSight Automation for Networks, TrueSight Orchestration, BMC Helix Discovery y BMC Cloud Lifecycle Management. Además, requiere esta combinación de productos para la compatibilidad con las soluciones de infraestructura y nube. BMC Software ha contado con productos en este espacio durante más tiempo de lo que algunos de sus competidores han existido. Ha trabajado duro para modernizar sus prácticas de gestión de productos con el fin de acelerar las mejoras y ofrecer paquetes comerciales modernos. Su estrategia conforma la media entre los proveedores evaluados.

En conjunto, los productos de BMC Software ofrecen una gran capacidad de orquestación, integración de CMDB, control de acceso y cumplimiento normativo. Algunas interfaces están anticuadas y su integración con las plataformas de nube

es deficiente. Otras debilidades son los planes de infraestructura y el ecosistema comunitario. BMC es una buena opción para las empresas que necesiten gestionar una gran cantidad de sistemas: ordenadores centrales, infraestructura como código, servidores físicos y dispositivos de red. BMC Software rechazó participar en el proceso completo de evaluación de Forrester Wave.

- **Puppet es fuerte en la automatización de tareas, pero carece de orquestación.**

Puppet, conocido en automatización de infraestructuras por su ecosistema de código abierto y su enfoque de lenguaje declarativo, fue adquirido por Perforce en 2022. Su cartera incluye Puppet Enterprise, Puppet Comply, Continuous Delivery for Puppet Enterprise (CD4PE) y Puppet Compliance Enforcement Modules. Los productos y servicios de asistencia de Puppet destacan, y su visión y hoja de ruta se alinean bien con las necesidades cambiantes del sector, pero antes de la adquisición, Puppet tenía dificultades para ejecutar su hoja de ruta. Su ecosistema de socios es más pequeño que el de sus competidores. Entre las próximas características clave se incluyen integraciones más profundas de gestión de servicios de TI, gestión de identidades y acceso, y capacidades de políticas personalizadas.

Puppet tiene una gran comunidad y un gran compromiso. Entre los puntos fuertes se incluyen el cumplimiento normativo, la gestión de configuraciones y las integraciones nativas con herramientas y controles de entrega e integración continua (es decir, herramientas de DevOps) que se pueden implementar a través de CD4PE. Puppet tiene una base sólida para la automatización basada en tareas; sin embargo, carece de la capacidad de orquestación que las empresas utilizan para crear modelos, plantillas y correcciones automatizadas. Los clientes de referencia aprecian la gran capacidad de respuesta del equipo de asistencia, el compromiso del liderazgo de productos y la formación que acompaña al lanzamiento de nuevos productos. Sin embargo, informaron de desafíos con la interfaz de usuario, la generación de informes, la falta de capacidades de recuperación ante desastres y una escalabilidad limitada. Puppet es una buena opción para las empresas que necesitan una solución sólida para la gestión de configuraciones y los escenarios de cumplimiento.

Aspirantes

- **El progreso solo es sólido en la configuración, la seguridad y la automatización del cumplimiento.** En 2020, Progress adquirió Chef, conocido por la gestión de configuraciones y su concepto de “receta”. Su cartera incluye Chef Enterprise Automation Stack, que se compone de Chef Infra, Chef Automate, Chef Compliance y Chef Inspec. Cuenta con una buena gama de productos y servicios

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

de apoyo y continúa disfrutando de una fuerte participación de la comunidad. La visión y los planes esbozados en la hoja de ruta de Progress son mediocres. Su intención es ampliar los casos de uso, desarrollar funcionalidades para los profesionales de DevOps y habilitar capacidades verticales, pero esto no es suficiente teniendo en cuenta sus competidores. Entre las próximas funciones clave se incluyen la orquestación de tareas, la seguridad y el cumplimiento, así como una experiencia de usuario mejorada.

Progress se centra en la prestación de servicios de infraestructura para los desarrolladores de una forma que cumpla con las normativas y se aplique con un marco de políticas sólido. Es especialmente fuerte en la gestión de configuraciones, la seguridad y la gestión del cumplimiento. Progress no ofrece una solución nativa de gestión de parches; sus capacidades para el resto de casos de uso de automatización son relativamente deficientes. Los clientes de referencia afirmaron que el producto es robusto, pero que tardaron mucho tiempo en escalar la adopción interna y en sentirse cómodos con la configuración y el mantenimiento avanzados. También informaron de que la documentación no es clara, lo que dificulta ponerse al día rápidamente. Progress es una buena opción para las empresas que necesitan una gestión sólida de configuraciones y tienen que gestionar diversos escenarios de cumplimiento.

- **Resolve Systems tiene como objetivo impulsar juntos AIOps y la automatización.**

Resolve Actions aspira a ser una plataforma de automatización inteligente. Resolve prevé que su solución abordará las carencias de capacidades, que será una plataforma de recuperación automática y resolverá los desafíos multinube. Con este enfoque, ofrece un conjunto más pequeño de automatizaciones predefinidas e integraciones nativas, y depende de los clientes para crear soluciones adicionales según sea necesario. Su ejecución, la hoja de ruta del producto y las mejoras planificadas son más flojas que las de otros proveedores evaluados. Entre las próximas características clave se incluyen paquetes de aceleración adicionales, automatización de red e identificación de oportunidades de automatización.

Los puntos fuertes de Resolve incluyen la integración de CMDB, la integración en otras herramientas automatizadas y las opciones de implementación. Carece de gestión de configuraciones nativa, cumplimiento y asistencia en la gestión de vulnerabilidades. Resolve cuenta con sólidas integraciones con proveedores de equipos de red como Nokia y Ericsson; los clientes lo utilizan para gestionar los parches de red. Los clientes de referencia nos comentaron que Resolve Systems sirve como un buen creador de runbooks y cuenta con una buena resolución

guiada; también señalaron que la solución debe proporcionar más contenido, disponer de documentación clara y accesible y permitir la automatización de procesos completos para evitar cuellos de botella. Resolve Systems es una buena opción para las empresas que desean una solución integrada centrada en AIOps, la automatización y la corrección.

- **HCL Software se centra principalmente en casos de uso de seguridad**

y cumplimiento. En 2019, HCL Technologies, una empresa consolidada de consultoría y servicios globales, adquirió BigFix Assets de IBM. BigFix es conocido por sus productos de gestión de endpoints; su cartera de automatización consta de BigFix Patch, BigFix Remediate, BigFix Lifecycle, BigFix Compliance y BigFix Inventory. BigFix ha tenido varios propietarios, pero los clientes fieles han utilizado sus productos durante años a pesar de los cambios de propiedad. Los clientes de referencia esperan que la histórica pausa en la innovación desaparezca bajo las riendas de HCLSoftware. En la actualidad, BigFix está experimentando una transformación empresarial y tecnológica, ya que adopta y potencia el apoyo de las tecnologías más recientes. Entre las funciones clave que se incluirán próximamente se cuentan la consolidación de sus interfaces administrativas, la automatización de los runbooks y la integración mejorada con DRYiCE MyCloud, otra oferta de HCLSoftware.

HCLSoftware tiene una base sólida con una gran flexibilidad operativa. Ofrece una sólida capacidad de gestión del cumplimiento que las empresas utilizan para mantener la conformidad de los sistemas en tiempo real. Es compatible con una gran variedad de plataformas y sistemas operativos. Los líderes tecnológicos pueden automatizar casos de uso como la gestión de inventario y parches; sin embargo, no sirve para otros casos de uso, como la creación y orquestación de modelos. El modelo de negocio de HCLSoftware no incluye el soporte comunitario de código abierto y carece de los beneficios que el efecto de red podría proporcionar. Los clientes de referencia son antiguos y aprecian sus sólidas capacidades de gestión de parches del sistema operativo, pero señalan un retraso en la puesta en marcha debido a su larga curva de aprendizaje. HCLSoftware es una buena opción para las empresas que necesitan mejorar la seguridad y la conformidad y que desean una herramienta básica flexible pero sólida.

- **Canonical ofrece automatización, pero para su propia pila de infraestructura.**

Conocido por su soporte comercial de Ubuntu Linux, Canonical suele servir a clientes expertos en tecnología que buscan entornos asequibles a gran escala. La cartera de automatización de Canonical incluye Juju, MAAS, Audit, Snapcraft y Landscape. Su visión es alinear la cartera con el crecimiento del código abierto

y proporcionar abstracción para varias tecnologías subyacentes. Aunque gran parte de la estrategia de Canonical está a la par con otros proveedores evaluados, tiene dificultades notables con la ejecución de productos y servicios y su soporte. Para las grandes organizaciones con tecnologías heterogéneas es difícil aprovechar Canonical, ya que deben mantener un sistema de automatización paralelo independiente para respaldar todo su entorno.

Canonical desarrolla y ofrece capacidades de automatización para su propia distribución y pila de Linux. Su automatización de entrega de paquetes de aplicaciones es potente. Dado que la solución se centra en su propia distribución, carece de funciones como modelos de infraestructura, orquestación, integración con otras herramientas del ecosistema y análisis. Los clientes de referencia mencionaron que la empresa es aventurera y está dispuesta a probar cosas nuevas, pero que el compromiso de la comunidad necesita mejorar y que la curva de aprendizaje de Juju es demasiado pronunciada. Canonical es una buena opción para las empresas con pilas basadas en Canonical, especialmente aquellas que se centran en la gestión de la seguridad y el cumplimiento. Canonical rechazó participar en el proceso completo de evaluación de Forrester Wave.

- **Amelia innova a través de su interfaz de lenguaje natural, pero requiere personalizaciones complejas.** Amelia se centra en la IA y las soluciones cognitivas para las empresas. Su plataforma de AIOps tiene sus raíces en una herramienta de automatización de TI (anteriormente IPcenter y 1Desk HyperAutomation Platform) centrada en la automatización basada en el contexto empresarial y tecnológico a través de su motor de orquestación. Amelia está haciendo un fuerte llamamiento para que el futuro de la automatización tenga la misma interfaz de procesamiento del lenguaje natural que otras aplicaciones empresariales; esta visión requiere mucho trabajo en segundo plano. Puede beneficiarse de la ventaja de ser el primer impulsor, pero hay mucho en juego, sobre todo debido a su menor capacidad de ejecución y su ecosistema de soporte y la comunidad. Amelia está creando un intérprete capaz de comprender el contexto empresarial y tecnológico para ejecutar la automatización más adecuada.

Amelia se centra en la creación de un sistema de corrección que coordina los sistemas, las tareas y las herramientas de automatización OEM. Su motor de orquestación tiene una cartera de funciones comunes para que los profesionales tecnológicos creen flujos de trabajo personalizados. Carece de herramientas nativas de aprovisionamiento, cumplimiento o gestión de vulnerabilidades y tiene integraciones nativas relativamente mínimas, opciones de aprovisionamiento de

infraestructura limitadas y modelos de infraestructura y paneles de generación de informes notablemente más flojos. Amelia es una buena opción para las empresas prácticas que desean crear personalizaciones que permitan enfoques de automatización innovadores. Amelia rechazó participar en el proceso completo de evaluación de Forrester Wave.

Descripción general de la evaluación

Evaluamos a los proveedores en base a 30 criterios, que agrupamos en tres categorías principales:

- **Oferta actual.** La posición de cada proveedor en el eje vertical del gráfico de Forrester Wave indica la calidad de su oferta actual. Entre los criterios clave para estas soluciones se incluyen la gestión de la infraestructura, la integración, el control y el cumplimiento, las opciones de implementación, los paneles y la generación de informes y, por último, el apoyo de la comunidad.
- **Estrategia.** La ubicación en el eje horizontal indica la fortaleza de la estrategia de cada proveedor. Evaluamos la visión del producto, el plan de ejecución, las mejoras planificadas, la hoja de ruta de la innovación, los productos y servicios de soporte, el modelo comercial y el ecosistema de socios.
- **Presencia en el mercado.** Representadas por el tamaño de los marcadores en el gráfico, nuestras puntuaciones de presencia en el mercado reflejan los ingresos de la plataforma de cada proveedor, el número de clientes y el tamaño medio del acuerdo.

Criterios para la inclusión de los proveedores

Forrester incluyó a 11 proveedores en la evaluación: Amelia, BMC Software, Canonical, HCLSoftware, Micro Focus, Microsoft, Progress, Puppet, Red Hat, Resolve Systems y VMware. Cada proveedor:

- **Proporciona una solución única.** Cada proveedor tiene una oferta completa que puede incluir varios productos integrados.
- **Tiene una oferta disponible de forma general.** Cada proveedor tiene una solución que estaba disponible para su compra a partir del 8 de noviembre de 2022; todas las capacidades estaban disponibles en general a partir del 7 de diciembre de 2022.
- **Soporta otras infraestructuras además de la suya propia.** Cada proveedor puede automatizar las tareas de infraestructura fuera de su propia infraestructura.

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

- **Automatiza la infraestructura de servidores.** Los proveedores tienen la capacidad de automatizar tareas de infraestructura de servidor (bare metal, máquina virtual, contenedor).
- **Genera un interés significativo en el cliente.** La oferta del proveedor recibe suficiente interés de los clientes de Forrester.
- **Tiene unos ingresos significativos por los productos.** Cada proveedor tiene unos ingresos anuales por productos de 10 millones de USD o más.

Material complementario

Recurso online

Publicamos todas nuestras puntuaciones y ponderaciones de Forrester Wave en un archivo de Excel que ofrece evaluaciones detalladas de productos y clasificaciones personalizables. Se puede descargar esta herramienta haciendo clic en el enlace al final de este informe en Forrester.com. Nuestra intención es que estas puntuaciones y ponderaciones predeterminadas sirvan únicamente como punto de partida y animamos a los lectores a adaptar dichas ponderaciones a sus necesidades individuales.

La metodología de Forrester Wave

Un informe de Forrester Wave es una guía para compradores que estén analizando sus opciones de compra en el mercado tecnológico. Para ofrecer un proceso equitativo a todos los participantes, Forrester sigue [la guía de la metodología de Forrester Wave™](#) a fin de evaluar a los proveedores participantes.

En nuestra revisión, llevamos a cabo una investigación inicial para elaborar una lista de proveedores candidatos a la evaluación. A partir de ese conjunto inicial de proveedores, acotamos nuestra lista final según los criterios de inclusión. Luego, recopilamos información sobre el producto y la estrategia a través de un cuestionario detallado, demostraciones/informes, y entrevistas y encuestas de referencia a los clientes. Utilizamos estos datos, junto con los conocimientos y la experiencia de los analistas del mercado, para valorar a los proveedores mediante un sistema de puntuación relativa que compara a cada proveedor con los demás de la evaluación.

El título de cada informe de Forrester Wave incluye explícitamente la fecha de publicación (trimestre y año). Evaluamos a los proveedores que participan en este informe de Forrester Wave con los materiales que nos proporcionaron hasta el 21 de diciembre de 2022 y no aceptamos ninguna información adicional después de esta fecha. Animamos a los lectores a evaluar cómo cambian las ofertas del mercado y de los proveedores con el tiempo.

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños. Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.

De acuerdo con la [política de revisión de proveedores de Forrester Wave™](#) y [New Wave™](#), Forrester solicita a los proveedores que revisen nuestros resultados antes de publicarlos para verificar su precisión. Los proveedores marcados como proveedores no participantes en el gráfico de Forrester Wave cumplían nuestros criterios de inclusión definidos, pero declinaron participar o solo contribuyeron parcialmente a la evaluación. Puntuamos a estos proveedores de acuerdo con la [política de proveedores de participación parcial o no participantes de Forrester Wave™](#) y [de Forrester New Wave™](#) y publicamos su posición junto con aquellos proveedores que sí han participado.

Política de integridad

Llevamos a cabo toda nuestra investigación, incluidas las evaluaciones de Forrester Wave, de conformidad con la [política de integridad](#) publicada en nuestro sitio web.

Ayudamos a los líderes empresariales y tecnológicos a utilizar la obsesión por el cliente para acelerar el crecimiento.

FORRESTER.COM

Obsesionados con la obsesión por el cliente

En Forrester, la obsesión por el cliente es el núcleo de todo lo que hacemos. Estamos a su lado para ayudarle a aumentar la obsesión por el cliente en su empresa.

Investigación

Acelere su impacto en el mercado con una trayectoria probada hacia el crecimiento.

- Dinámica de clientes y mercados
- Herramientas y marcos seleccionados
- Asesoramiento objetivo
- Guía práctica

[Más información](#)

Consultoría

Implemente estrategias modernas que alineen y capaciten a los equipos.

- Proyectos estratégicos en profundidad
- Seminarios web, conferencias y talleres
- Contenido personalizado

[Más información](#)

Eventos

Desarrolle nuevas perspectivas, obtenga inspiración de los líderes y establezca contactos con otros profesionales del sector.

- Liderazgo intelectual, marcos y modelos
- Reuniones individuales con colegas y analistas
- Experiencias virtuales y en persona

[Más información](#)

SIGA A FORRESTER



Póngase en contacto con nosotros

Póngase en contacto con Forrester en www.forrester.com/contactus. Para obtener información sobre reimpresiones en papel o electrónicas, póngase en contacto con su equipo de cuentas o escriba areprints@forrester.com. Ofrecemos descuentos por cantidad y precios especiales para instituciones académicas y sin ánimo de lucro.

Forrester Research, Inc., 60 Acorn Park Drive, Cambridge, MA 02140, EE. UU.
Tel.: +1 617-613-6000 | Fax: +1 617-613-5000 | forrester.com

Distribución no autorizada.

© 2023 Forrester Research, Inc. Todas las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.
Para obtener más información, consulte la [Política de citas](#), escriba a citations@forrester.com o llame al +1 866-367-7378.