

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Resumen

La importancia de la ciberseguridad ha aumentado en base a la respuesta de las organizaciones a la pandemia de COVID-19. El rápido despliegue masivo de iniciativas de trabajo a distancia y la aceleración de otras medidas para la continuidad de los negocios, junto con las campañas de phishing dirigidas a la COVID-19, han provocado que las organizaciones se vuelvan más vulnerables. Las fuerzas de trabajo permanecerán muy descentralizadas a corto y medio plazo, cuando sea posible, a medida que las organizaciones implementen prácticas de trabajo flexibles. Esto dará lugar a nuevas amenazas y desafíos para la ciberseguridad. Los proveedores que pueden apoyar y permitir a sus socios del canal capitalizar estas dinámicas en constante cambio estarán mejor situados para tener éxito en los próximos 12 meses. Cisco, ESET, Fortinet, Juniper Networks, Kaspersky, Palo Alto Networks y Trend Micro fueron identificados como los campeones del canal en la edición de 2020 de la Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global. Se utilizaron los comentarios únicos de los socios del canal, las estimaciones trimestrales de envío de Canalys y la visión de los analistas para determinar la posición de los proveedores en un altamente competitivo ecosistema de ciberseguridad. La matriz de liderazgo tuvo en cuenta a 17 proveedores de ciberseguridad para evaluar sus canales y rendimientos en el mercado en los últimos 12 meses, así como sus liderazgos y capacidades de cambio.

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global
Mayo 2020



Campeones de la Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de 2020



Los campeones tienen una combinación de las puntuaciones más altas en el índice de referencia de Candefero, la mayor participación de los envíos y han mantenido un fuerte crecimiento. Muestran algunas características en común, como el interés positivo de los socios, las mejoras continuas en los procesos para impulsar la simplicidad y la facilidad de hacer negocios, la voluntad de impulsar las oportunidades de crecimiento para los socios y un compromiso demostrable de aumentar la participación de los ingresos generados a través del canal. Los siete campeones de la matriz de liderazgo global de este año han mantenido o extendido sus fuertes posiciones en el altamente competitivo mercado de ciberseguridad en todas las regiones a través del canal.

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Resumen

Cisco, ESET, Fortinet y Palo Alto Networks reafirmaron sus posiciones como campeones en la edición de 2020, a los que se les han unido **Juniper Networks, Kaspersky y Trend Micro**. Los últimos tres proveedores han salido de los aspirantes en el transcurso de los últimos 12 meses gracias a la inversión en sus programas del canal. La inversión para permitir a los socios evolucionar y establecer servicios administrados de ciberseguridad ha sido una prioridad estratégica durante este período para muchos de los principales proveedores. Se trata de un área vital para el desarrollo de los socios del canal, ya que los clientes se enfrentan a una frecuencia y una sofisticación cada vez mayores de las amenazas de ciberseguridad, mientras que las limitaciones de recursos para hacerles frente se intensifican aún más tras la COVID-19.

Los servicios administrados son un área de enfoque estratégico para **Cisco**, que ha impulsado su MSP y su nube en 2019 y ha asignado recursos dedicados de MSP para ayudar a los socios a crear sus propias prácticas. El lanzamiento de SecureX ayudará a impulsar el negocio de MSP proporcionando una visión unificada de la detección de amenazas y las violaciones de las políticas en toda su cartera, así como de flujos de trabajo para las investigaciones y reparaciones. En resumen, Cisco sigue siendo el principal proveedor de ciberseguridad a nivel mundial, con una participación del 10.1 % del valor total de los envíos.

Los socios de **ESET** continúan calificando al proveedor como muy bueno por su facilidad a la hora de hacer negocios. Lanzó un nuevo módulo de habilitación del MSP para impulsar el crecimiento a través de sus 7000 MSPs. Asimismo, incorporó comentarios de los consejos de socios locales sobre las hojas de ruta de los productos, tecnologías y las necesidades de los clientes. Una de sus principales áreas de atención es su programa de cuenta estratégica, que se está desplegando en determinados mercados de Asia Pacífico y Europa.

Fortinet ha ampliado su cartera durante el último año con las adquisiciones de enSilo para el endpoint y de CyberSponse para SOAR, que se integrará con su arquitectura Security Fabric. Esto dará lugar a oportunidades de crecimiento para que sus socios se expandan a nuevas áreas o consoliden ofertas de múltiples proveedores. Ha introducido las especializaciones de los socios en SD-WAN, Security Fabric, tecnología operativa de centros de datos y SOC para centrarse en áreas de crecimiento claves. En total, el proveedor tiene más de 440 000 clientes y 25 000 socios en todo el mundo.

2019 fue un año de cambio para el negocio de la seguridad de **Juniper Networks** tras el lanzamiento de su estrategia, Connected Security. Esta ofrece una protección avanzada contra las amenazas para proporcionar a las empresas una protección ampliada en todos los puntos de la red. 2020 será un año clave para su expansión. El lanzamiento de su programa MSP en la nube dará soporte a los socios de nivel Elite y Select en la expansión de sus servicios administrados.

Kaspersky se convirtió en un campeón del canal después de haber invertido en su programa de socios durante el pasado año. Lanzó su programa, Kaspersky United, y su portal para socios en 2019. La creación de una comunidad MSP es un área de interés clave para el proveedor, que ha introducido nuevos modelos de facturación y equipos de cuentas dedicados y construido integraciones con las plataformas RMM y PSA para conseguir sus objetivos.

Palo Alto Networks ha sido el proveedor de ciberseguridad con mayor crecimiento en 2019 de los cinco primeros y ha mantenido su estatus de campeón gracias a las altas calificaciones por parte de sus socios. Sus acreditaciones y especializaciones están clasificadas como las más altas. Ha diversificado su negocio para centrarse en tres áreas: Strata para los cortafuegos, Cortex para la detección y respuesta, y Prisma para el acceso a la nube, la protección de datos y la seguridad de las aplicaciones. Ha invertido en su programa de socios NextWave y ha contribuido con iniciativas dirigidas a los MSPs.

La continua inversión de **Trend Micro** en su estrategia por ser el primero en el canal le ha dado su posición de campeón. Sigue centrado en el crecimiento del MSP con nuevas ofertas a través de servicios coadministrados y SOCaaS. Ha sido líder de pensamiento en la migración a la nube y en la seguridad híbrida de esta, trabajando en estrecha colaboración con los proveedores de servicios de la nube. El lanzamiento de la plataforma Cloud One aumenta su mercado direccionable y amplía las oportunidades de sus socios con una carga de trabajo basada en SaaS y en la seguridad de contenedores, aplicaciones, almacenamiento de archivos, redes y posiciones.

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Resumen

Los aspirantes en la matriz de liderazgo han realizado inversiones en el canal que han mejorado la percepción de los socios en el último año. Estos proveedores están creciendo y ganando cuota de mercado. La combinación de estrategias de fusión y adquisición, de lanzamiento de productos e iniciativas del canal colocan a estos proveedores en una buena posición para mantener el crecimiento y seguir siendo proveedores clave para los socios. Cinco proveedores se posicionaron como aspirantes en la edición de 2020. Son **Bitdefender**, **Check Point**, **Malwarebytes**, **WatchGuard** y **Zscaler**.

Bitdefender está aumentando sus ofertas para PYMES centradas en MSP a través de nuevos acuerdos de distribución, incluyendo con Synnex. Esto sigue a la renovación de su programa de socios en la nube y del programa MSP del año pasado. Las calificaciones por parte de sus socios son consistentemente altas, especialmente por su facilidad para hacer negocios. **Check Point** ha pasado de formar parte de los participantes en la edición de 2019 a aspirante en la de este año. Sus puntuaciones en el índice de proveedores aumentaron tras el lanzamiento de su programa de crecimiento de socios, que se ha centrado en fomentar la captación de nuevos clientes, en hacer crecer nuevas áreas de su cartera y en mejorar la facilidad para hacer negocios. **Malwarebytes** está emergiendo en el segmento de detección y corrección de endpoints. Está simplificando su enfoque de comercialización mediante la puesta en marcha de un nuevo programa mundial para consolidar su compromiso con los diferentes tipos de socios, a la vez que aumenta sus actividades con los MSPs. **WatchGuard** ha invertido también tanto en su cartera como en el programa del canal. Su adquisición de Panda aumentará aún más su relevancia para los socios enfocados en las PYMES con la adición de la seguridad de endpoint. **Zscaler** está construyendo rápidamente su negocio centrado en la nube. Ha introducido recientemente un nuevo programa, el programa de socios de Zscaler Summit, diseñado para dar a los socios más contenido de autoservicio y apoyo dedicado como parte de su transición de las relaciones de canal de la velocidad a unas relaciones basadas en el valor.

Los rezagados son proveedores que tienen un valor de socio más bajo en comparación con sus compañeros y que han sufrido un declive en los últimos 12 meses. Los proveedores de este segmento han tenido un rendimiento inferior al promedio del mercado y han perdido participación. Sus estrategias del canal o su compromiso con los socios muestran algunos signos de interrupción, haciendo que los socios los hayan calificado peor en comparación con hace 12 meses.

Symantec, **IBM** y **McAfee** han sido calificados como rezagados en 2020. La adquisición de Symantec por parte de Broadcom fue muy perjudicial para los socios. Hizo recortes en los canales de recursos de apoyo, anunció el fin de la venta de nuevas licencias de endpoints para su Endpoint Protection Cloud y en su edición de 2013 de Endpoint Protection Small Business, a la vez que retrasaron las renovaciones y hubo problemas pasando a los sistemas de Broadcom. Otros proveedores han sacado provecho de esta situación. IBM continúa enfrentándose a desafíos en el canal debido a la limitada relevancia con sus socios de ciberseguridad. Un factor clave es la competencia por los servicios. La generación de crecimiento mediante actividades de servicio, apoyo y comerciales, así como la generación de clientes potenciales, fueron calificadas como las más bajas por sus socios, mientras que la eficacia de la gestión de cuentas y la calidad del soporte técnico fueron menores en comparación con las de hace un año. McAfee está desarrollando un enfoque basado en la nube, pero se enfrenta a la fricción de muchos de sus socios de canal. Muchos han indicado una falta de actividad y de soporte.

El resto de proveedores analizados en la matriz de liderazgo en ciberseguridad se han clasificado como participantes. Se trata de proveedores que siguen siendo valorados positivamente por los socios, pero que se han enfrentado a algunos desafíos, ya sea en el rendimiento del mercado o en la disminución del interés en el canal, en los últimos 12 meses. Sus estrategias indican potencial para ganar participación en el mercado, pero a menudo tienen desafíos importantes que superar. **Sophos** y **SonicWall** son los participantes de la edición de 2020. Sophos ha obtenido consistentemente una alta puntuación entre sus socios, pero el interés es menor que el de hace un año tras ser adquirido por la empresa de capital privado Thoma Bravo, lo que ha creado desafíos a corto plazo en la generación de clientes potenciales según la opinión de los socios. Los socios han destacado que SonicWall debe ser más proactivo en el soporte y ofrecerles programas de especialización para desarrollar sus habilidades.

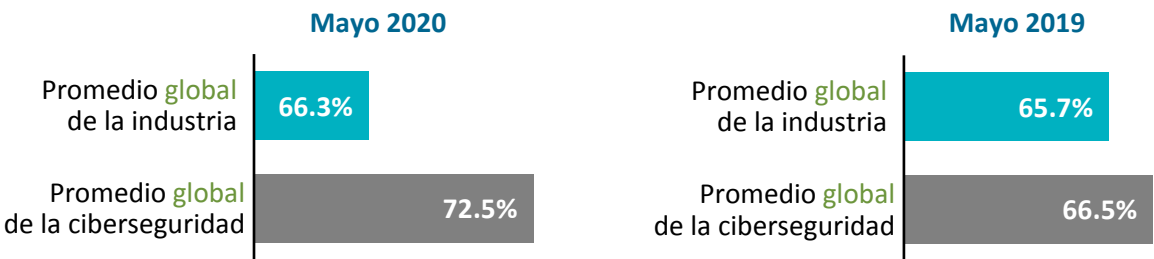
Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020



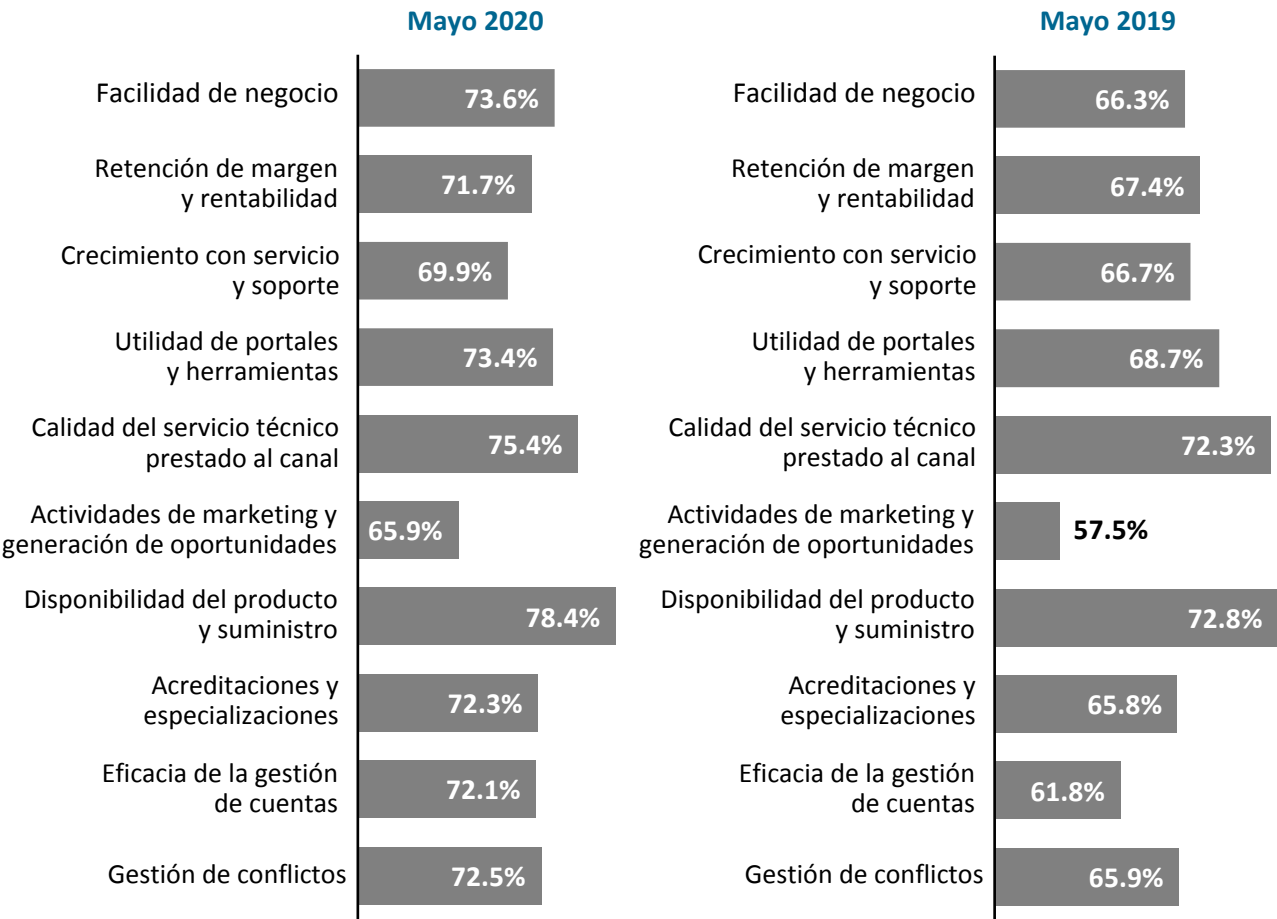
Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Indicadores del índice de proveedores de Candefero

Índice de proveedores de Candefero: resultados agregados de los comentarios del canal



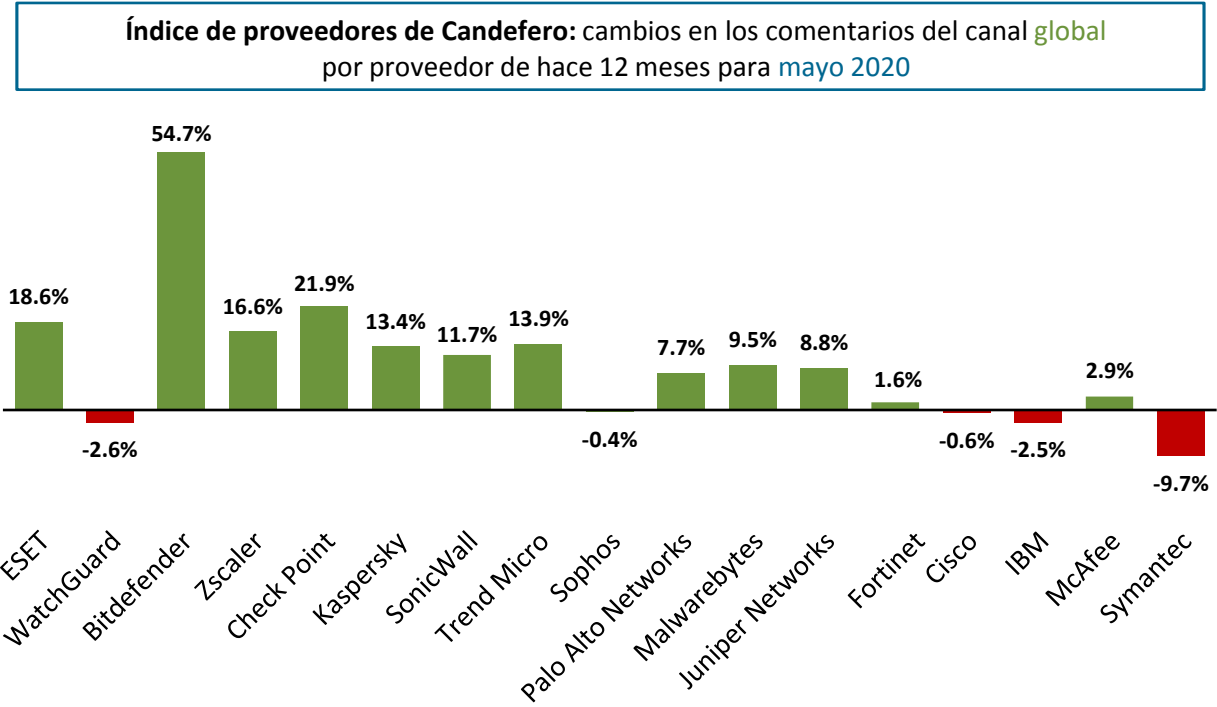
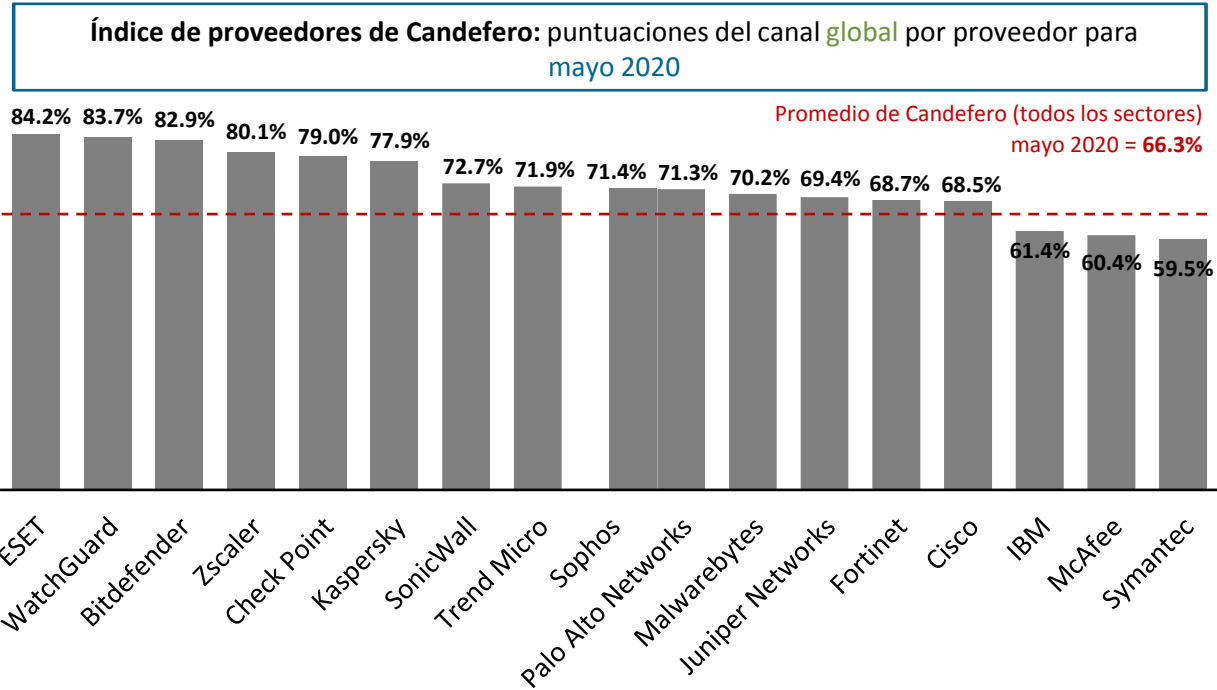
Índice de proveedores de Candefero: resultados agregados de los comentarios del canal por métrica solo para los proveedores de ciberseguridad



Fuente: Índice de proveedores de Candefero, Mayo 2020

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Indicadores del índice de proveedores de Candefero

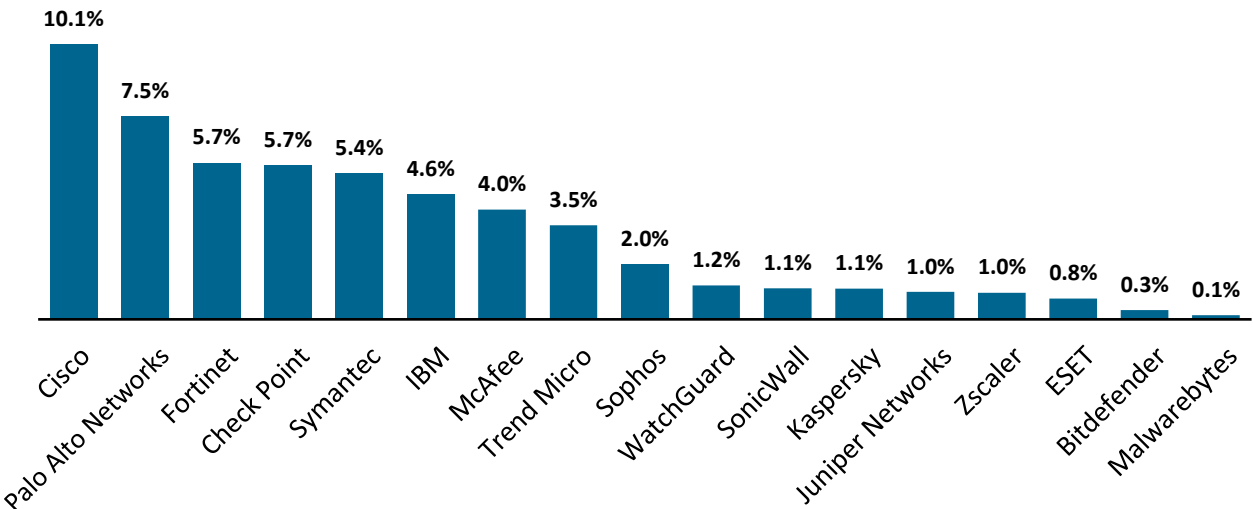


Fuente: Índice de proveedores de Candefero, mayo 2020

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

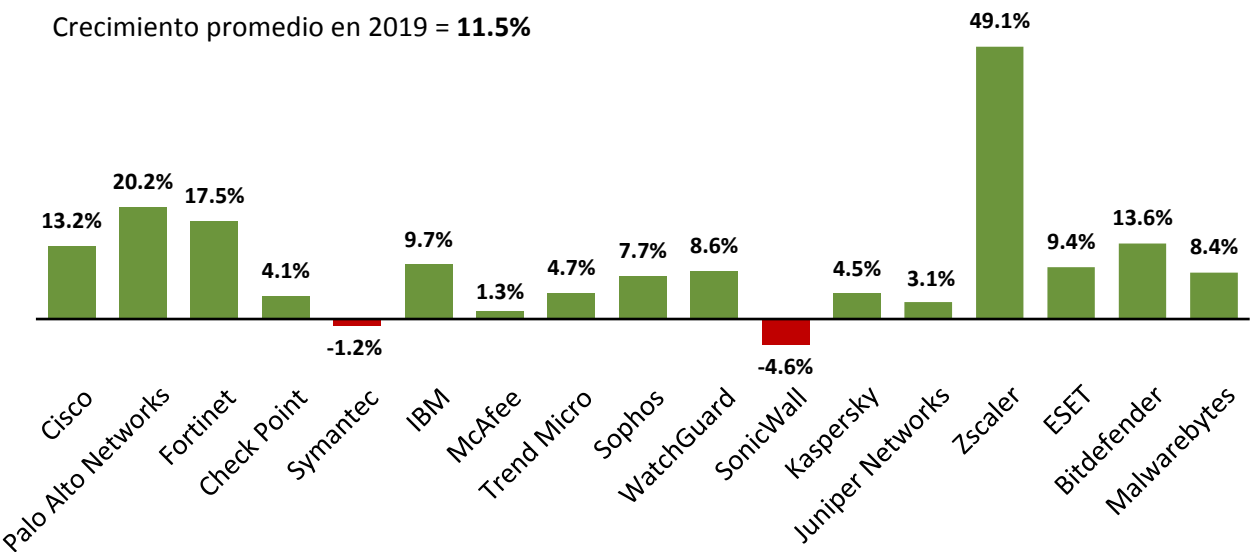
Indicadores envíos de proveedores de ciberseguridad de Canalys

Estimaciones de ciberseguridad de Canalys: cuota de mercado **global** por proveedor en 2019
 (solo proveedores incluidos en la matriz de liderazgo en ciberseguridad)



Estimaciones de ciberseguridad de Canalys: crecimiento del valor del envío **global** por proveedor en 2019 (solo proveedores incluidos en la matriz de liderazgo en ciberseguridad)

Crecimiento promedio en 2019 = 11.5%



Fuente: Estimaciones de Canalys, marzo 2020

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020



Puntuación VB de mayo 2020:
84.2%

Cuota de mercado 2019:
0.8%

Crecimiento de envíos 2019:
9.4%

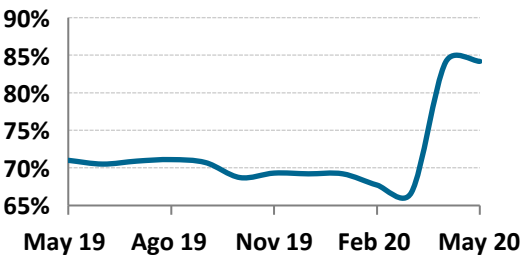
✓ Métrica de referencia más alta

- Disponibilidad y suministro (90.7%)
- Facilidad de hacer negocios (88.0%)

✗ Métrica de referencia más baja

- Marketing y generación de oportunidades (77.1%)
- Crecimiento con servicios y soporte (81.1%)

Tendencia en 12 meses

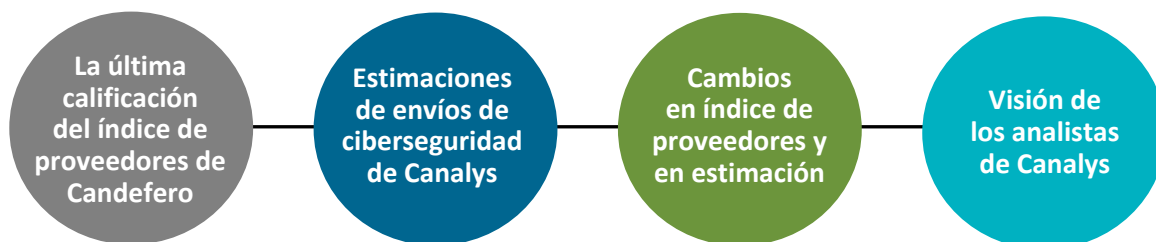


La colaboración entre las rutas directas e indirectas al mercado es una parte clave de la estrategia de ESET. Después de la ampliación de las oficinas en Milán y Japón en 2018, abrió una nueva oficina en México para reforzar su presencia local en América Latina. ESET continúa fortaleciendo su programa piloto de cuentas estratégicas, que se extenderá a las regiones de DACH, Francia, Reino Unido y Japón en 2020, teniendo como objetivo el mejorar las comunicaciones y utilizar los comentarios de las cuentas empresarias claves de todo el mundo.

ESET se centra en la simplificación de los procesos, la formación y el soporte a su negocio de canal. Tiene más de 7000 MSPs en su programa. Lanzó un nuevo módulo de habilitación del MSP para impulsar el crecimiento. Asimismo, utilizó los consejos de socios locales para recoger información sobre las hojas de ruta de los productos, tecnologías y las necesidades de los clientes.

Matriz de Liderazgo en Ciberseguridad Global de Canalys 2020

Acerca de la Matriz de liderazgo en ciberseguridad de Canalys



La matriz de liderazgo en ciberseguridad evalúa el rendimiento de los proveedores en el canal según los comentarios del canal EMEA en el índice de proveedores durante los últimos 12 meses y un análisis independiente de los proveedores, evaluando la visión y la estrategia, la competitividad de la cartera, la cobertura de los clientes, el negocio del canal, las actividades de fusiones y adquisiciones, los nuevos lanzamientos de productos, las iniciativas recientes del canal lanzadas y las futuras previstas. El índice de proveedores hace un seguimiento de los principales proveedores de tecnología de todo el mundo, recopilando las experiencias que los socios del canal tienen trabajando con los distintos proveedores. Se pide a los socios del canal que puntúen a sus proveedores en las 10 áreas más importantes sobre la gestión del canal.

La Matriz de liderazgo en ciberseguridad de Canalys proporciona una representación gráfica para evaluar el rendimiento de cada proveedor a lo largo del tiempo y los posiciona en una de las cuatro categorías:

- **Campeones:** los proveedores con las puntuaciones más altas del canal que han mostrado una mejora continua en la gestión, estrategia y ejecución del canal, además de un compromiso para impulsar futuras mejoras.
- **Participantes:** los proveedores con altas puntuaciones en el canal, pero que han visto descensos en el interés y/o deterioro en el compromiso o ejecución del canal.
- **Aspirantes:** los proveedores con bajas puntuaciones en el canal, pero que han visto mejoras en el interés y rendimiento del canal.
- **Rezagados:** los proveedores con bajas puntuaciones en el canal que han visto un deterioro o estancamiento en el interés y/o rendimiento del canal.

Para cambiar los correos electrónicos que recibe, vaya a [la página web de Canalys](#) y administre su perfil.

El contenido escrito de este documento representa nuestra interpretación o análisis de la información generalmente disponible al público o divulgada por las personas responsables de las empresas en cuestión, pero no se garantiza su exactitud o integridad. No contiene información que se nos haya proporcionado en confidencialidad por la industria. Los datos de mercado que figuran en este documento representan las mejores estimaciones de Canalys basadas en la información disponible en el momento de la publicación.

Canalys tiene una política liberal en lo que respecta a la reutilización de la información que proporciona a sus clientes, ya sea en informes, bases de datos, presentaciones, correos electrónicos o cualquier otro formato. Un cliente puede hacer circular la información de Canalys a sus compañeros dentro de su organización en todo el mundo, incluyendo las subsidiarias de su propiedad, pero no a un tercero. Para evitar dudas, no está permitido divulgar la información con organizaciones que estén asociadas con el cliente por medio de una empresa conjunta, una inversión o una participación común. Si desea compartir información con la prensa o utilizar cualquier información en un foro público, debe recibir previamente la aprobación explícita por escrito por parte de Canalys.

Copyright © Canalys 2020. Todos los derechos reservados.