

The Forrester Wave™: Soluciones de administración API, Q3 2020

Los 15 proveedores más importantes y como se clasifican

Por Randy Heffner

Agosto 4, 2020

Porque leer este artículo

En nuestra evaluación de 26 criterios de gestión de proveedores de soluciones API, identificamos los 15 más importantes: Axway, Broadcom, Google, IBM, Kong, Microsoft, MuleSoft, Perforce Software, Red Hat, Sensedia, Software AG, TIBCO Software, Soluciones de integración Torry Harris, Tyk Tecnologías y WSO2 - e investigado, analizados y puntuados. Este informe muestra cómo cada proveedor mide y ayuda a la aplicación profesional de desarrollo y distribución (AD&D) seleccione el adecuado para sus necesidades.

Conclusiones claves

Software AG, Google, IBM, WSO2 y Axway lideran el grupo

La investigación de Forrester descubrió un mercado en el que software AG, Google, IBM, Wso2 y Axway son líderes; Sensedia, MuleSoft, el software TiBco, las soluciones de integración Torry Harris, el software Perforce, Broadcom y Red Hat tienen un desempeño sólido; Tyk Technologies y Microsoft son contendientes; y Kong es un retador.

Portales, interacción con el usuario de API, publicación de API, y los ecosistemas son diferenciadores clave:

A medida que las estrategias de API maduran, las empresas comprenden mejor las oportunidades comerciales y las arquitecturas de aplicaciones nativas en la nube se afianzan, las API REST se vuelven menos centrales y la capacidad de respaldar una amplia base de tecnología e innovación empresarial determina qué proveedores lideran el paquete. Los proveedores que brindan una adecuada estrategia, participación de los usuarios de API rica y flexible, publicación de API que va más allá de las API REST, abarca microservicios y formas sólidas de construir una posición de ecosistemas empresariales basados en API; se posicionan para brindar con éxito una base sólida para la transformación digital continua de sus clientes.

The Forrester Wave™: Soluciones de Administración API, Q3 2020

Los 15 Proveedores más importantes y como se clasifican



Por [Randy Heffner](#)

Con [christopher Minas](#), Abigail Livingston, y Kara Hartig August 4, 2020

Tabla de contenido

- 2 La gestión de API es fundamental, porque las API impulsan el negocio digital
- 3 Resumen de evaluación
- 7 Ofertas de vendedor
- 8 Perfiles de vendedor
 - Lideres
 - Fuertes artistas
 - Contendientes
 - Diseñador
- 15 resumen de la evaluación
 - Criterios de inclusión de proveedores
- 17 Material suplementario

Documentos de búsqueda relacionados

- [A developer's Guide to Forrester's strategies for API success](#)
- [The Forrester Wave™: Global API strategy and delivery service Providers, Q2 2019](#)
- [The Forrester Wave™: specialist API strategy And delivery service Providers, Q2 2019](#)



Informe de participación con colegas. Realizar la afiliación con participación de búsqueda.

La gestión de API es fundamental porque las API impulsan el negocio digital

› **Alinee su estrategia de API:** Cualquier proveedor en nuestro análisis Forrester Wave™ puede ser la correcta elección para un comprador determinado, cuanta más amplitud y profundidad tienen los compradores en su estrategia de API: por ejemplo, múltiples segmentos de usuarios de API externos, directos modelos de ingresos para APIs, muchas publicaciones de API equipos, múltiples líneas de negocio relacionadas con API, demandas de cumplimiento, microservicios de profundas inversiones y más, es más probable que la función de características más rica de un Forrester Wave el líder, listo para usar (ooTB), proporcionará mayor cobertura de requerimientos que otro, por otro lado, compradores con estrategias de API más simples, o paradójicamente, estrategias de API muy complejas que requieren altos niveles de personalización - pueden encontrar incluso el proveedor de menor calificación más adecuado para su propósito.

APIs impulsa la agilidad para optimizar las experiencias del cliente, crear ecosistemas digitales dinámicos, logrando excelencia operativa, y construyendo una plataforma modelos de negocio.

› **Su Respalde sus necesidades de gobernanza y participación de los usuarios de API.** La estrategia individual más importante para seleccionar una solución de gestión de APIs es comprender cómo se interactuará con la API los usuarios internos o especialmente externos. Los enfoques van desde la funcionalidad mínima del portal API y documentación (ooTB) para personalizar portales con documentación muy atractiva y numerosas características de soporte personalizadas. O de manera similar, el enfoque de uno hacia la gobernanza puede variar desde no intervenir "dejar que los desarrolladores publiquen lo que quieren" o en los ciclos de vida estructurados con etapas definidas y políticas de aprobación por moverse entre ellos. Conocer el lugar de uno en estos espectros establece es una prioridad clave para el proceso de evaluación.

› **Admite procesos de diseño de API coherentes.** El diseño es el eje de la estrategia de API: las buenas API son diseños que proporcionan un punto fuerte de apalancamiento para lograr los objetivos de las API; los malos diseños de API se ven débil. Los compradores deben asegurarse de que su solución, combinada con otras herramientas, tendrá flujos de diseño cohesivos de API de extremo a extremo: desde la identificación de la API candidata hasta el diseño, la implementación, el empaquetado del producto de API y las versiones de API actualizadas. La función valiosa incluye la gestión de esquemas por separado para su inclusión en múltiples API, fuerte separación entre la implementación de API y publicación (por ejemplo, políticas de uso y suscripciones), y mecanismos para estructurar grandes cantidades de API en grupos o carteras.

Resumen de evaluación

La evaluación de Forrester Wave destaca a los líderes, los de alto desempeño, los contendientes y los retadores. La evaluación de los principales proveedores del mercado y no representa todo el panorama de proveedores. Encontrará más información sobre este mercado en nuestro "Ahora la tecnología: Soluciones de administración de API, Q3 2020", informe, y encontrará una guía de estrategia de API completa en nuestra "Guía para desarrolladores de Forrester "Estrategias para el éxito de la API".

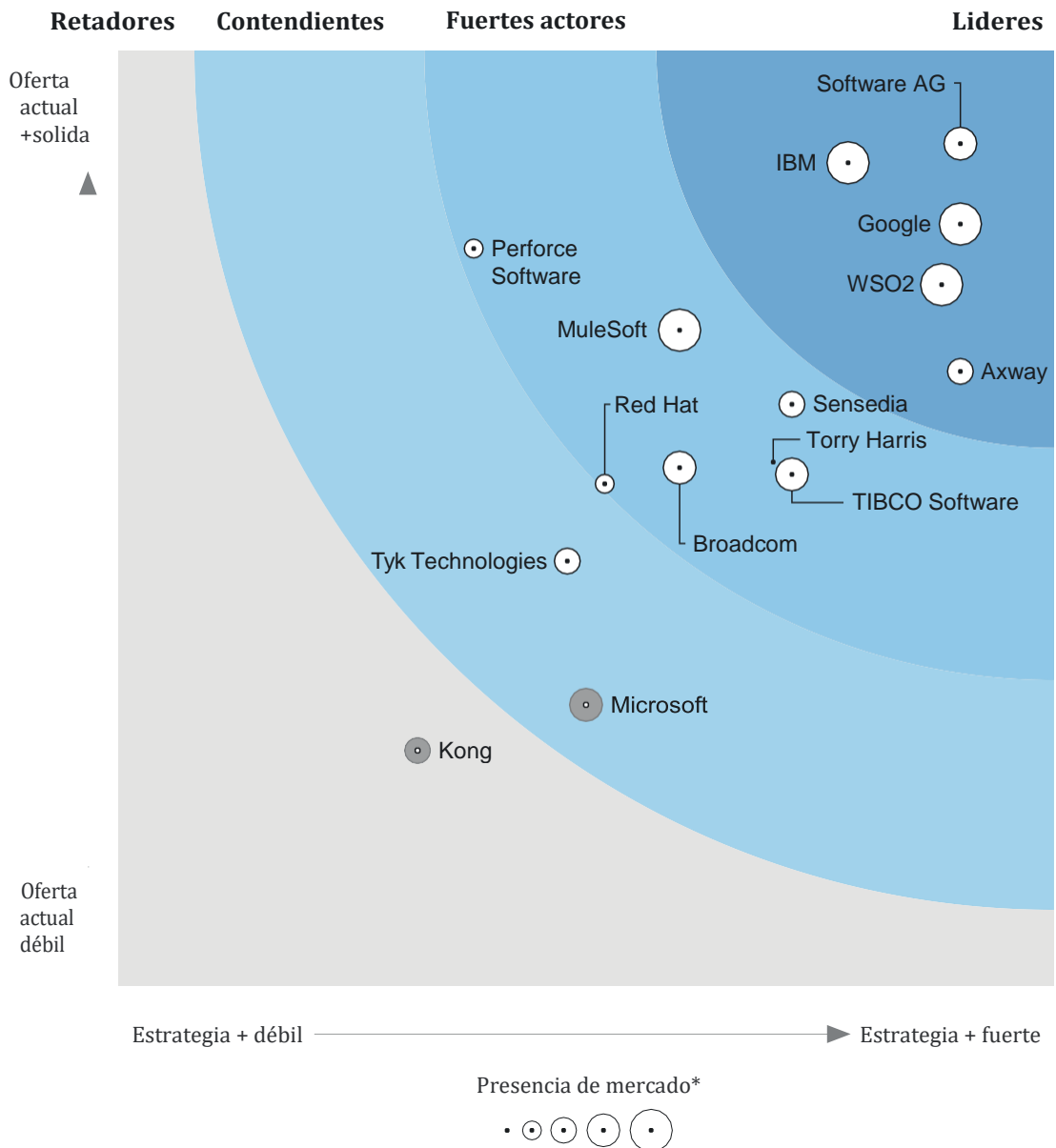
Pretendemos que esta evaluación sea solo un punto de partida y alentamos a los clientes a ver las evaluaciones de productos. y adaptar las ponderaciones de criterios utilizando la herramienta de comparación de proveedores basada en Excel (consulte la Figura 1 y consulte Figura 2). Haga clic en el enlace al comienzo de este informe en Forrester.com para descargar la herramienta.

Figura 1 Forrester Wave™: Soluciones de administración API, Q3 2020

THE FORRESTER WAVE™

Soluciones de administración API

Q3 2020



*Una burbuja gris indica un proveedor no un participante

Forrester Wave™: Soluciones de administración de API, Q3 2020, Agosto 2020

Los 15 proveedores que más importan y como se clasifican

FIGURA 2 Forrester Wave™: Cuadro de mando de soluciones de administración de API, Q3 de 2020

	Forrestes weighting	Axway	Broadcom	Google	IBM	Kong*	Microsoft*	MuleSoft	Perforce Software
Oferta actual	50%	3.28	2.77	4.07	4.40	1.26	1.50	3.50	3.94
Portal para usuarios de API	16%	3.00	3.00	3.80	4.20	1.00	2.20	3.00	4.20
Participación del usuario de API	21%	3.00	1.00	5.00	5.00	1.00	1.00	4.20	3.80
Diseño y participación del API	18%	4.22	3.00	3.70	3.68	1.62	1.26	3.86	3.40
Gestión de entrega	12%	2.00	1.70	3.30	4.70	1.85	2.55	3.25	5.00
Política y seguridad del API	15%	4.10	4.56	4.56	4.34	1.90	1.00	3.00	4.34
Ecosistemas y modelos comerciales	10%	3.20	3.00	3.80	4.00	0.10	1.30	3.20	3.20
Arquitectura del producto	8%	3.00	4.40	3.60	5.00	1.00	1.60	3.60	3.60
Estrategias	50%	4.50	3.00	4.50	3.90	1.60	2.50	3.00	1.90
Visión del producto	20%	5.00	3.00	5.00	5.00	1.00	3.00	3.00	3.00
Mejoras planificadas	55%	5.00	3.00	5.00	3.00	1.00	3.00	3.00	1.00
Servicios de apoyo	10%	3.00	3.00	3.00	5.00	1.00	1.00	3.00	3.00
Modo comercial	15%	3.00	3.00	3.00	5.00	5.00	1.00	3.00	3.00
Presencia del Mercado	0%	3.00	4.00	5.00	4.40	2.60	3.80	5.00	1.80
Número de clientes	60%	3.00	4.00	5.00	4.00	3.00	3.00	5.00	1.00
Presencia geográfica	40%	3.00	4.00	5.00	5.00	2.00	5.00	5.00	3.00

Todos los puntajes se basan en una escala de 0 (débil) a 5 (fuerte).

* Indica un proveedor no participante

Forrester Wave™: Soluciones de administración de API, Q3 2020, Agosto 2020

Los 15 proveedores que más importan y como se clasifican

FIGURA 2 Forrester Wave™: Cuadro de mando de soluciones de administración de API, Q3 de 2020

	Forrestes weighting	Red Hat	Sensedia	Software AG	TIBCO Software	Torry Harris	Tyk Technologies	WSO2
Oferta actual	50%	2.68	3.11	4.50	2.73	2.80	2.27	3.75
Portal para usuarios de API	16%	5.00	3.00	5.00	3.00	3.00	3.00	4.20
Participación del usuario de API	21%	3.00	4.20	5.00	3.00	3.00	1.80	3.00
Diseño y participación del API	18%	1.36	2.56	4.56	2.64	3.00	1.60	3.80
Gestión de entrega	12%	1.55	3.30	3.30	3.00	2.00	1.85	4.00
Política y seguridad del API	15%	2.34	3.00	4.10	1.66	3.00	2.34	3.00
Ecosistemas y modelos comerciales	10%	2.80	2.00	4.20	3.00	2.20	2.00	4.80
Arquitectura del producto	8%	2.40	3.00	5.00	3.00	3.00	4.40	4.40
Estrategias	50%	2.60	3.60	4.50	3.60	3.50	2.40	4.40
Visión del producto	20%	1.00	5.00	5.00	3.00	3.00	1.00	3.00
Mejoras planificadas	55%	3.00	3.00	5.00	5.00	3.00	3.00	5.00
Servicios de apoyo	10%	3.00	5.00	3.00	1.00	5.00	1.00	3.00
Modo comercial	15%	3.00	3.00	3.00	1.00	5.00	3.00	5.00
Presencia del Mercado	0%	2.00	2.40	3.40	3.40	1.00	2.80	4.40
Número de clientes	60%	2.00	2.00	3.00	3.00	1.00	2.00	4.00
Presencia geográfica	40%	2.00	3.00	4.00	4.00	1.00	4.00	5.00

Todos los puntajes se basan en una escala de 0 (débil) a 5 (fuerte).

* Indica un proveedor no participante

Oferta de proveedores

Forrester incluyó a los 15 proveedores más importantes en esta evaluación: Axway, Broadcom, Google, IBM, Kong, Microsoft, MuleSoft, Perforce Software, Red Hat, Sensedia, Software AG, TIBCO Software, Torry Harris Soluciones de integración, Tyk Technologies y WSO2 (consulte la Figura 3). Invitamos a Boomi a participar en esta Forrester Wave, pero decidió no participar, y no pudimos hacer suficientes estimaciones sobre sus capacidades para incluir al proveedor en la evaluación como no participante.

Figura 3 Proveedores evaluados e información del producto

Vendedor	Producto evaluado
Axway	AMPLIFY API Management
Broadcom	Layer7 API Management
Google	Apigee
IBM	API Connect
Kong	Kong Enterprise
Microsoft	Azure API Management
MuleSoft	Anypoint Platform
Perforce Software	Akana by Perforce API Platform
Red Hat	Red Hat Integration
Sensedia	Sensedia API Platform
Software AG	webMethods API Management webMethods.io API (cloud version)
TIBCO Software	TIBCO Cloud Mashery
Torry Harris	DigitMarket API Manager
Tyk Technologies	Tyk API Management
WSO2	WSO2 API Management Platform

Perfiles de los proveedores

Nuestro análisis descubrió las siguientes fortalezas y debilidades de los proveedores individuales.

Líderes

- › **La solución modular de Software AG tiene amplias fortalezas para servir en diversas estrategias de API:** Con los elementos de su solución diseñados como productos independientes pero integrados, con Software AG los clientes pueden adoptar su solución por diferentes caminos. Por ejemplo, su portal admite pasarelas de otros proveedores, y su módulo de acoplo agrega capacidades muy útiles para hackatones de API y programas beta. A medida que crece la madurez del programa API de un comprador, puede agregar una gestión formal del ciclo de vida con CentraSite, que proporciona una base sólida para programas API disciplinados. La firma, la visión y las inversiones futuras abarcan aspectos comerciales y técnicos clave del valor de la API y las características tecnológicas, incluidos ecosistemas extendidos, gestión de productos API, las nubes múltiples entornos e informática de borde.

En nuestra evaluación, la solución de Software AG funcionó bien en la gran mayoría de nuestros criterios, particularmente en su portal, la participación del usuario de la API y los aspectos de la arquitectura del producto. Algunas áreas entraron a la par con otros. Para clientes con entornos de microservicio y API integrados, el tiempo de ejecución de microservicios y AppMesh del proveedor amplía la malla de servicios y contenedores de los clientes en entornos para una mayor gestión, supervisión y gobernanza combinadas. Otras fortalezas en el diseño de API, la gestión de políticas, la publicación de API federada y el análisis hacen que la solución las inversiones futuras continuarán basándose en estas fortalezas, especialmente en microservicios y gestión avanzada de políticas. En general, la solución es lo suficientemente flexible para admitir una amplia gama de estrategias de API, especialmente para clientes que están preparados para una gobernanza y disciplina sólidas necesarias para garantizar el éxito estratégico del programa API de uno.

- › **La plataforma en la nube de Google y el conocimiento del ecosistema amplían sus fortalezas de administración de API.** Como un actor de larga data en el mercado, Google cuenta con amplios recursos para educar a los clientes y prospectos sobre el potencial empresarial de las API, incluido su uso para crear nuevos modelos de ecosistemas, esta se muestra en el amplio conjunto de funciones de definición de precios y productos de API del producto. Desde que adquirió Apigee, Google ha profundizado la integración con otros productos de Google y ha reforzado fuertemente las ofertas de servicios de apoyo de Apigee. De particular interés es el trabajo reciente con Google Recaptcha que permite a Apigee realizar un análisis de riesgo especial en las llamadas a la API. Otras integraciones incluyen más el uso del aprendizaje automático de Google, la integración con la tecnología de malla de servicios basada en Istio y mayor alineación entre la puerta de enlace de Google Cloud Endpoints y la administración de API de Apigee. Ya sea que la implementación sea administrada por el cliente, software como servicio (SaaS) o híbrida, el modelo comercial se basa en llamadas a las API.

Dentro de cada grupo de nuestros criterios de evaluación, Google mostró áreas de capacidad superior, que incluyen ambos criterios en nuestro grupo de participación de usuarios de API, y algunos que estaban a la par con otros. Es importante tener en cuenta que Google tiene dos opciones de portal principales, pero son lo más simple de configurar, menos uno funcional está disponible como una oferta

de SaaS administrada por Google. Evaluamos el portal más capaz, basado en Drupal. Google lo

desarrolla y lo respalda utilizando un modelo de código abierto, con implementación administrada por el cliente o administrada por uno de los socios de servicios de Google. De Google los clientes de referencia expresaron una gran satisfacción con el proveedor y el producto. Áreas clave del futuro La inversión incluye API no REST, diseño de API y gobernanza de políticas, microservicios, protección contra ataques y ecosistemas federados.

- › **Las inversiones en administración rápida de API:** De IBM complementan las fortalezas generales de su plataforma. IBM continúa su rápido ritmo de inversión en su solución de gestión de API, perfeccionando su arquitectura de puerta de enlace, diseño de API y capacidades multi nube. Reconociendo la importancia de no DESCANSO API, el soporte de IBM para la publicación de API GraphQL se encuentra entre los mejores. Con características que incluyen integración, pruebas de API, monitoreo de API y una amplia plataforma en la nube, IBM tiene el conjunto más amplio de ofertas para acompañar su gestión de API, en particular, IBM agrupa la gestión de API e integración en su IBM Cloud Pak para la integración, una oferta en contenedores que los clientes pueden ejecutar en su propio entorno o en diversas plataformas en la nube. Para ayudar a los clientes a comenzar con poco, IBM ofrece un nivel gratuito para siempre con capacidades básicas para la gestión formal del ciclo de vida. IBM ofrece flexibilidad en los modelos comerciales basados en volúmenes de llamadas API o CPU, con opciones perpetuas o de plazo.

En nuestra evaluación, IBM mostró solidez en la mayoría de los criterios que examinamos, en particular la profundidad y la flexibilidad de la arquitectura de su producto. Entre sus fortalezas se encuentra su apoyo a las Publicación de API, Devops y empaquetado de productos API, así como documentación API flexible. En Unos pocos las áreas llegaron a la par con otras. La visión de futuro de IBM tiene un enfoque importante en los negocios de agilidad, productos API, multi nube, microservicios, malla de servicios, infusión de inteligencia en API estrategia, computación de borde e ir más allá de las API REST. Los clientes de referencia de IBM expresaron satisfacción general con el proveedor y el producto. Todos utilizan la solución para todas las categorías de API: API internas, B2B, web abierta y de productos, que demuestran cómo la solución sirve a un amplio espectro de estrategias API.

- › **La solución de código abierto de WSO2 proporciona una amplia base de funciones:** A su favor, WSO2 continúa proyectando una presencia de administración de API más grande que su tamaño, en términos de solución, funcionalidad y participación en el mercado. La firma apunta sus inversiones estratégicas en productos, en formas que brindan flexibilidad y funcionalidad clave a los clientes. La naturaleza de código completamente abierto del producto agrega una capa adicional de flexibilidad, en caso de que los clientes lo necesiten, además de ofrecer un camino gratuito para comenzar con la administración de API a través de la autosuficiencia de código abierto. Las características notables incluyen soporte de publicación GraphQL, integración profunda de plataforma de microservicio, buen empaquetado de productos API y funciones completas de integración de aplicaciones en la empresa WSO2 Producto integrador. Los modelos comerciales de la solución cuentan los volúmenes de llamadas de CPU o API dependiendo del modelo de implementación.

En nuestra evaluación, WSO2 mostró puntos fuertes en la mayoría de nuestras categorías de evaluación, y el resto llegó a la par con otros. En concreto, cuenta con un portal de usuarios API flexible y

Forrester Wave™: Soluciones de administración de API, Q3 2020, Agosto 2020

Los 15 proveedores que más importan y como se clasifican

configurable, un fuerte comienzo yendo más allá de las API REST, buenas inversiones en estrategia combinada API-microservicios (incluido un importante liderazgo intelectual sobre cómo se relacionan los dos) y una sólida arquitectura de producto y opciones de implementación. Las prioridades clave de los productos futuros incluyen el diseño de API REST, más inversión en microservicios y API no REST, integración de malla de servicios más profunda, integración continua / mejoras en la entrega (CI / CD) y los ecosistemas de API y la gestión de productos. La solución se adapta particularmente bien a los compradores con estrategias que combinan integración, API y microservicios con un deseo por los beneficios del código abierto.

- › **Axway tiene buenas características de microservicio y B2B, pero necesita más cohesión de plataforma.** Axway La solución de gestión de API es parte de su plataforma AMPLIFY, que incluye un mercado público disponible para que los clientes (y otros) publiquen. Además, la integración de la malla de servicios de Axway y la compatibilidad con pasarelas que no son de Axway (por ejemplo, Amazon API Gateway) amplían el alcance de la solución y Abordar estrategias combinadas de API y microservicios. La solución tiene una puerta de enlace de mensajería sólida y la puerta de enlace SaaS, incorpora la rica herramienta de diseño de API de Stoplight y presenta una plataforma de integración tecnología. La solución es modular, pero aún no es coherente en su experiencia de usuario, modelo comercial, o implementación de productos. Tiene dos opciones de portal para elegir, aunque ambas aprovechan el mismo catálogo de API. Los clientes de Axway pueden beneficiarse de su línea de productos B2B de larga data, que incluye EDI, transferencia de archivos administrada y administración de socios comerciales, así como ayuda estratégica de API de su Equipo catalizador.

En nuestra evaluación, la solución de Axway fue sólida en el diseño de API y la creación de proxy, protección contra ataques, soporte de microservicios y organizaciones como usuarios de API. Fue débil en la gestión de productos API con sus pares en otros criterios. Tenía entre las mejores articulaciones de API futuras prioridades de gestión y planes de productos, con un fuerte enfoque en la agilidad empresarial de API, ampliado ecosistemas y mercados federados, así como planes de inversión más allá de las API REST, entornos de múltiples nubes y múltiples proveedores, soporte de microservicios más profundo, características de portal más ricas y características más profundas de CI / CD. Los clientes de referencia dieron altas calificaciones tanto al proveedor como al producto. La solución de Axway se adapta bien a los compradores que ven las API como parte de relaciones B2B más amplias, así como aquellos con entornos de microservicio de múltiples proveedores

Fuertes artistas

- › **Sensedia se prepara para ampliar la base latinoamericana de su solución.** Sensedia con sede en Brasil durante varios años ha estado construyendo una amplia línea de productos para API, microservicios y eventos en paralelo con una sólida base de clientes en América Latina. Con éxito de expansión inicial en Europa, recientemente dio los primeros pasos para establecer una presencia estadounidense. Aparte de su producto negocio, la firma también es un proveedor líder de servicios de entrega y estrategia de API, que ayuda a los clientes con estrategia empresarial de API, programas y gobernanza de API, y más. Dos aspectos algo escondidos de su solución de gestión de API son la integración, que proporciona a través de un Camel integrado abierto motor de origen y gestión del ciclo de vida, que aprovecha el código del repositorio que es el primer producto de Sensedia. Su modelo comercial se basa en volúmenes de llamadas a API, pero tiene una flexibilidad política de excedente para ayudar con los picos de volumen.

En nuestra evaluación, Sensedia fue fuerte en la participación de los usuarios de API y el ciclo de vida formal gestión, más débil en API que no son REST y productos API, y a la par con otros en la mayoría de los demás criterios. Con su base de consultoría estratégica, tiene una sólida articulación de la gestión de API características, como mercados federados, multi nube, inteligencia infundida en API, no REST API y eventos, productos API e integración de microservicios. Los planes de productos concretos incluyen mejoras del portal, mayor participación del usuario de la API y mejor documentación de la API, más microservicios y soporte de Devops, y ciclos de vida gobernados más ricos. Aparte de ser una excelente elección para los clientes latinoamericanos, Sensedia se adapta bien a los compradores que también buscan consultoría estratégica orientación para programas de API y estrategias comerciales, junto con una línea de productos combinada para API, microservicios y arquitecturas de eventos.

- › **MuleSoft aprovecha los activos de Salesforce para llenar vacíos clave en su portal de usuarios de API.** Cuando Salesforce compró MuleSoft, algunos cuestionaron lo que obtendría Salesforce. Una mejor pregunta para haber hecho es lo que obtendría MuleSoft. Respuesta: Una rápida expansión tanto de clientes potenciales como de usuarios de API características de participación. Su API Community Manager se basa en los activos de Salesforce para enriquecer su portal funcionalidad, específicamente para atraer audiencias de usuarios de API. Aunque la mayor parte de la solución, incluida el portal tradicional de Anypoint Exchange, está disponible para la implementación administrada por el cliente, Las funciones de la comunidad son solo para SaaS. Las mejoras arquitectónicas desde nuestra última evaluación han permitido a MuleSoft ofrecer un modelo comercial notablemente más competitivo. Es Anypoint Runtime El componente de estructura que permite el plano de control basado en SaaS de MuleSoft que impulsa los recursos en tiempo de ejecución (ya sea en la nube o en las instalaciones).

En nuestra evaluación, las fortalezas de MuleSoft fueron la participación del usuario de API, el diseño de API REST y el proxy, administración de entregas, análisis y federación de socios. Otras áreas estaban a la par con sus pares. Su soporte de microservicios a través de Anypoint Service Mesh es un buen comienzo en las API combinadas y microservicios. La visión de MuleSoft, respaldada por su equipo de estrategia global de API, incluye negocios de agilidad, microservicios, API no REST y Devops, con planes de productos específicos en estas áreas, así como protección contra ataques de API, ecosistemas federados e infusión de inteligencia en el procesamiento de API. Los clientes de referencia dieron altas calificaciones tanto al proveedor como al producto. Su solución es buena para los compradores. que desean una integración combinada y capacidades de gestión de API, cuya orientación de su API al equipo de estrategia puede complementar.

- › **La buena solución de TIBCO es obtener un nuevo portal y funciones de microservicios más profundas.** Uno de los primeros jugadores en el mercado, TIBCO Mashery ahora es parte de una amplia línea de productos para la integración y visión. TIBCO ha aprovechado su estado de propiedad privada para realizar inversiones agresivas en nuevas tecnologías de código abierto, como su tiempo de ejecución Flogo, que sirve como base para su microgateway. Ahora TIBCO está recurriendo a inversiones más profundas en la propia Mashery, particularmente en la creación de un nuevo portal flexible e integración con múltiples tecnologías de malla de servicios y microservicios relacionados. Basándose en sus sólidas alianzas con Azure y Amazon Web Services (AWS), el producto ya tiene una interesante integración de AWS que facilita a los clientes vender sus API a través del mercado de AWS.

En nuestra evaluación, la solución de TIBCO estaba a la par con otras en general, con puntos débiles en la creación de políticas y microservicios (que mejorarán una vez que las mejoras pendientes estén completas). La visión de futuro de TIBCO para la gestión de API se centra en la gestión de productos API, ecosistemas extendidos y más allá de las API REST. Mejora del producto de hormigón de la empresa los planes van más allá del portal y los microservicios para incluir una mayor participación de los usuarios de API, una mejor API gobernanza y gestión de carteras, mejor documentación de API, más compatibilidad con CI / CD, API gestión de productos, protección contra ataques más profunda y mayor soporte multi nube. TIBCO los clientes de referencia expresaron una satisfacción relativamente alta tanto con el proveedor como con el producto. La solución es especialmente buena para los compradores que buscan un socio estratégico para la gestión de API juntos. con múltiples estilos de integración (p. ej., datos, aplicaciones y procesos) y análisis de TIBCO las tecnologías agregan más valor.

› **La buena base de Torry Harris para los mercados digitales se complementa con la consultoría de API.** Torry Harris Integration Solutions tiene una base duradera de integración y orientación al servicio. servicios de estrategia y entrega que se remontan a los primeros días de la arquitectura orientada a servicios. La solución de gestión de API Digit Market es una versión productiva de su tecnología y negocio, API aprendizajes estratégicos a lo largo de los años. Más notablemente, Torry Harris eleva las ideas de estrategia de API a digital estrategia de mercado. La empresa ofrece una serie de productos relacionados que complementan la estrategia API, planificación y ejecución. El modelo comercial de su solución es flexible y asequible. Nota: Aunque la firma enfatiza la implementación impulsada por consultoría, el producto es un software distinto del producto, tiene una versión SaaS y está disponible para su adquisición sin ningún requisito de Torry Harris Servicios.

En nuestra evaluación, el enfoque de la empresa en los mercados digitales se destaca como una fortaleza en las Publicación de API. De lo contrario, su solución está mayormente a la par con otras porque Torry Harris típicamente lo mejora y personaliza durante el proceso de implementación. La visión de futuro de la empresa para las API es fuerte en factores comerciales (por ejemplo, agilidad comercial, gestión de productos API, ecosistemas extendidos, mercados federados e informática de punta) con menos detalles sobre los fundamentos técnicos para las características comerciales. Los planes de productos específicos incluyen inversiones en su portal y participación de los usuarios funciones, gestión de productos API, soporte de ecosistema federado, documentación API más sólida, y una protección más profunda contra ataques de API. La solución es especialmente buena para los compradores de EMEA y AP con visiones agresivas para los ecosistemas digitales y la necesidad de apoyo estratégico y de consultoría para llegar.

› **Perforce tiene notables fortalezas de solución, pero sus planes estratégicos están menos desarrollados.** Ahora conocido como Akana por Perforce, la solución ha pasado por un par de transiciones de propiedad en años recientes. En la familia Perforce, Akana se encuentra dentro de una línea de productos más amplia para una gestión ágil, pruebas automatizadas, herramientas de CI / CD, gestión de código y colaboración, componentes, así como soporte empresarial para software de código abierto. A medida que Perforce construye su cartera de productos, serán integraciones más profundas entre estos y la gestión de API, pero ese futuro aún no está claro. Akana en sí misma se basa en una larga historia de servicio a API y estrategias orientadas a servicios, y esto se muestra en clave de

capacidades que funcionan bien para coordinar la estrategia de API en una gran empresa.

En nuestra evaluación, la solución mostró fortalezas en numerosas áreas, incluidas herramientas para usuarios de API, personalización del portal, especificación y documentación de API REST, análisis, gestión de entrega, equipos de creadores de API federados, gestión formal del ciclo de vida, política de seguridad, herramientas de políticas avanzadas, y federación asociada. Otras áreas estaban a la par, con un área débil, los microservicios, que Perforce trata como un dominio separado detrás de las API. La visión del futuro se centra en ecosistemas extendidos y API productos, así como multi nube, AI / ML, CI / CD y gobernanza.⁵ La firma da una articulación limitada a las mejoras planificadas, pero estas incluyen mejoras en la política de API, API que no son REST y características adicionales de participación del usuario de las API. Los clientes de referencia expresaron niveles de satisfacción por debajo de otros proveedores". Aparte de eso, la solución se adapta bien a los compradores que buscan alinear y coordinar API estrategia en empresas grandes y diversas y / o ecosistemas federados de socios y empresas Usuarios de API.

- › **Broadcom tiene una puerta de enlace API sólida y un modelo comercial innovador.** Después de ser adquirido por Broadcom, la solución Layer7 obtuvo un nuevo tipo de modelo de adquisición, una licencia de cartera de acuerdo (PLA). La solución también está disponible a través de acuerdos tradicionales, pero el PLA apunta para crear una asociación estratégica más amplia entre proveedores y clientes empresariales mediante la reducción de fricción para aquellos que utilizan varios productos relacionados, como productos hermanos para una gestión ágil, pruebas de aplicaciones y gestión de operaciones. Así, Broadcom posiciona la gestión de API dentro de una plataforma BizOps más amplia. La puerta de enlace Layer7 sigue siendo el núcleo fundamental de Broadcom para gestión de API, junto con las funciones adicionales de la puerta de enlace para escenarios de computación móvil. Juntos con administración de API, Broadcom incluye capacidades de monitoreo y prueba de API. Los clientes pueden beneficiarse de la estrategia de API y la orientación de diseño del equipo de API Academy de Broadcom.

En nuestra evaluación, las fortalezas de la puerta de enlace se evidenciaron en la política de API, la protección contra ataques y creación de proxy. La solución estaba a la par con otras para la mayoría de los criterios restantes, con debilidades en la participación del usuario de API y la especificación y diseño de API REST. La visión de la firma se centra en la necesidad de los clientes de agilidad empresarial, multi nube, CI / CD e infundir inteligencia en gestión de API, con planes de productos específicos en torno a una integración más profunda de la malla de servicios, mejor gestión de productos API, mejoras de AI / ML y funciones adicionales de prueba de API. La solución es particularmente buena para los compradores que desean que la gestión de API se integre bien en un proveedor estratégico asociación con un enfoque holístico para la entrega y gestión de software ágil.

- › **Red Hat se basa en las fortalezas de precios de API con integración y microservicios.** Como temprano jugador en la gestión de API, Red Hat 3scale ha tenido durante mucho tiempo puntos fuertes en sus precios y facturación de capacidades API, así como en la flexibilidad de sus opciones de implementación de puerta de enlace. A medida que la empresa afina su modelo de empaque y lanzamiento al mercado, ha profundizado los vínculos entre productos para la gestión de API, integración (incluida su plataforma de eventos de múltiples frentes, Red Hat AMQ), microservicios y

contenedores (específicamente Istio y Red Hat OpenShift) y diseño de API (utilizando tecnología de código abierto proyecto Apicurio). Para que conste, debido a que IBM gestiona Red Hat como una subsidiaria independiente, Las herramientas de gestión de API e integración de Red Hat seguirán teniendo un futuro estratégico de su propia, a pesar de que IBM tiene sus propios productos en estas áreas.

En nuestra evaluación, las mejores fortalezas de Red Hat se relacionan con su soporte histórico para programas API abiertos: un portal fuerte y configurable con una sólida gestión de productos API. La solución proporciona básicos informes para ir con estos, pero no análisis exhaustivos. La mayoría de las otras áreas salieron a la par con otros, con debilidades en el diseño de API y la publicación de API federada en una gran organización. La visión futura de Red Hat se centra en ir más allá de las API REST, las mejoras de CI / CD y más soporte de microservicios, con planes de mejora de productos específicos en estas áreas, así como mejor empaquetado de productos API y mejoras continuas de la arquitectura del producto. La solución se adapta bien a compradores que tienen planes inmediatos para los flujos de ingresos directos de las API o quieren tiene una estrategia del proveedor para abordar las necesidades de API, integración, microservicios e infraestructura nativa de la nube.

Contenedores

- › **El enfoque de Tyk en la gestión de la API principal supone la personalización de los compradores.** Centrándose en la API central tecnología de administración, Tyk diseña su solución para la extensibilidad y flexibilidad de implementación. En particular, con su iniciativa Ara, la firma se está enfocando fuertemente en construir una gestión fluida en múltiples entornos de nube. Ara estará disponible solo como un servicio SaaS, no para la implementación administrada por el cliente. A pesar de ser una firma pequeña, Tyk logra tener presencia en múltiples continentes a través de sus asociaciones o su fundación como una empresa de trabajo remoto que atrae talento desde donde se encuentre.

En nuestra evaluación, la estrategia de Tyk se desarrolla con fortalezas en la arquitectura del producto, capacidades a la par para el portal y otras áreas centrales de administración de API, y debilidades en áreas comúnmente personalizadas como la participación del usuario de la API (incluido el soporte para escenarios donde el usuario de la API es una organización) y analítica. Otras debilidades se muestran en áreas que a menudo se satisfacen mediante la integración de otras herramientas, como diseño de API REST, protección contra ataques, integración de microservicios y administración de entrega. Del mismo modo, con su visión de futuro, Tyk se centra en gran medida en los aspectos técnicos como base para cualquier objetivo comercial que pueda tener un cliente. Los planes de productos específicos incluyen soporte para API no REST, mejoras de CI / CD, empaquetado de productos API y expansión de su multi nube Ara estrategia. La solución se adapta bien a los compradores que desean un núcleo sólido para la gestión de API porque solo necesita lo básico o una base para un portal de usuario de API altamente personalizado.

- › **El nuevo portal y puerta de enlace de Microsoft revitalizan su base básica de administración de API.** Anteriormente, la solución de administración de API de Microsoft estaba muy centrada en Azure. Ahora los clientes pueden implementar y ejecutar su puerta de enlace en casi cualquier lugar. Aunque

los clientes deben administrar la puerta de enlace de funcionamiento, las puertas de enlace y las API a las que se enfrentan son ciudadanos de primera clase en la arquitectura de la solución. Microsoft también reformuló su estrategia de portal de usuarios de API, abriendo su aplicabilidad a una gama más amplia de API estrategias. La empresa ofrece una versión SaaS del portal, pero debido a que el portal en sí es de código abierto, si la estrategia de API de un cliente crece y necesita una mayor personalización de la que puede lograr la versión SaaS soporte, es una tarea sencilla copiar, personalizar y autogestionar el propio portal basado en el código abierto. La solución se centra en la integración con otros servicios de Azure (por ejemplo, para Implementación y gestión de API).

En nuestra evaluación, Microsoft generalmente quedó a la zaga de la competencia en cuanto a funcionalidad, que está en consonancia con su enfoque de proporcionar lo básico y dar a los clientes un camino hacia sus propios entorno personalizado y autogestionado. Las debilidades más notables incluyen un usuario de API limitado características de participación, búsqueda y navegación limitadas de API, sin integración de microservicios, y política de API limitada. La visión de futuro de Microsoft para la gestión de API se centra en la agilidad empresarial, más allá de las API REST, CI / CD, inteligencia aplicada a API y microservicios. Planes de productos específicos centrarse en estas áreas, un mayor desarrollo de su estrategia de portal, protección adicional contra ataques API, y otras mejoras de arquitectura. La solución se adapta bien a los compradores con una fuerte inversión en el Plataforma Azure que tiene necesidades básicas de administración de API o planes para personalizar en gran medida su API portal de usuario. Microsoft se negó a participar en el proceso de evaluación completo de Forrester Wave

Retadores

› La solución de Kong, creada para la personalización, tiene lo básico más una malla de servicios.

Kong La estrategia ha cambiado varias veces a lo largo de los años, comenzando como un mercado de API y luego moviéndose a las soluciones de gestión de API, luego han tratado la gestión de API y la malla de servicios como una cosa, ahora tener la gestión de API y la malla de servicios como dos elementos distintos pero relacionados de infraestructura tecnológica. En el camino, su punto de apoyo más fuerte en el mercado se ha convertido en Kong Gateway que, al ser de código abierto, Forrester suele encontrar referenciado en el microservicio de las arquitecturas de los clientes. Kong Enterprise, que no es de código abierto, es la gestión de API completa solución (es decir, con un portal de usuarios de API y una infraestructura de gestión de políticas). Por separado, Kong también proporciona una malla de servicios de código abierto, Kuma, y un cliente de prueba y diseño de API, Insomnia. Aunque la puerta de enlace es de código abierto, varios complementos de políticas clave no lo son. En cambio, vienen con la solución patentada Kong Enterprise.

En nuestra evaluación, la estrategia de Kong de proporcionar solo lo básico se manifiesta por debajo de la media funcionalidad en la mayoría de nuestros criterios. Esto será aceptable para las empresas que se centran en implementaciones de administración de API personalizadas y para aquellas que buscan funcionalidad de administración básica además de las implementaciones de puerta de enlace de Kong para entornos de microservicio. La popularidad de Kong Gateway otorga un buen reconocimiento a la mente compartida de Kong, pero tiene un mercado relativamente estrecho en

presencia en general. Kong se negó a participar en el proceso de evaluación completo de Forrester Wave.

Resumen de la evaluación

Evaluamos a los proveedores según 26 criterios, que agrupamos en tres categorías de alto nivel:

- › **Oferta actual:** La posición de cada proveedor en el eje vertical del gráfico de Forrester Wave indica la fuerza de su oferta actual. Los criterios clave para estas soluciones incluyen la flexibilidad y calidad de su portal de usuarios de API; la amplitud y profundidad de las herramientas para interactuar con los usuarios de API; Funciones de diseño, creación y publicación de API (incluidas las API que no son REST, como SOAP y GraphQL); y soporte e integración con entornos de microservicios. También incluyen entrega, gestión de versiones y gestión de equipos; Política y seguridad de API; Definición y facturación de productos API; y flexibilidad para una variedad de ecosistemas y modelos comerciales basados en API, analítica y arquitectura del producto (incluyendo si la configuración del producto que evaluamos es disponible con funcionalidad equivalente a través de SaaS y despliegues gestionados por el cliente).
- › **Estrategia:** La ubicación en el eje horizontal indica la fuerza de las estrategias de los proveedores. Nosotros evaluamos las articulaciones de la visión de los proveedores para los factores comerciales y técnicos que rodean a las API y, por lo tanto, impulsar los requisitos para la gestión de API, planes de mejora de productos específicos (que incluyen tanto los planes conocidos públicamente como los planes revelados a Forrester de manera confidencial), ofertas relacionadas de servicios y recursos de estrategia / implementación de API, y los modelos comerciales mediante los cuales los clientes pueden adquirir las soluciones.
- › **Presencia del mercado:** Representada por el tamaño de los marcadores en el gráfico, nuestra presencia en el mercado los puntajes que reflejan las perspectivas de cada proveedor para construir una gran base instalada de clientes, incluyendo tanto a los clientes actuales como a los posibles clientes futuros, según los conocimientos de Forrester sobre cada uno en la participación del mercado del proveedor. También representan la presencia geográfica, incluida la del proveedor y su propia presencia global, la huella global de su entorno actual de SaaS y su capacidad para servir clientes a través de socios de servicios con presencia en todo el mundo.

Criterios de inclusión de los proveedores

Forrester incluyó a 15 proveedores en la evaluación: Axway, Broadcom, Google, IBM, Kong, Microsoft, Mulesoft, software Perforce, Red Hat, Sensedia, software AG, software TiBco, Torry Harris soluciones de integración, Tyk Technologies y Wso2. cada uno de estos proveedores tiene:

› **Una solución completa de gestión de API:** El proveedor debe ofrecer un producto o un paquete de productos que tiene, como mínimo, los tres elementos centrales en la definición de Forrester de gestión de API: un Portal de usuario de API (también conocido como portal de desarrollador) adecuado para atraer a una audiencia de desarrolladores externos, portal de administración empresarial (p. ej., para definir disponibilidad de APIs y productos API) y una puerta de enlace API. algunas soluciones proporcionan componentes adicionales, como herramientas de diseño de API, herramientas de desarrollo de API, herramientas de integración, gestión de servicios en tiempo de ejecución, microgateways, integraciones de malla de servicios o herramientas de gestión del ciclo de vida.

Algunas soluciones proporcionan componentes adicionales, como el diseño de herramientas API, herramientas de integración, microgateways, servicio integraciones de malla, o Gestión del ciclo de vida de estampación.

› **Una solución de gestión de API independiente:** La solución del proveedor debe ser creíble como un producto independiente, separado de cualquier asociado productos como una plataforma de aplicaciones o una aplicación empresarial.⁶

› **Una presencia destacada como proveedor de gestión de API.** Cada proveedor tiene al menos \$ 6 millones en Ingresos de la solución de gestión de API. Además: 1) La estrategia de producto del proveedor se extiende más allá de la publicación básica para las API REST, que es el segmento de funcionalidad principal en "Now Tech: API Management Solutions, tercer trimestre de 2020", informe; 2) el proveedor se especializa en la gestión de API como categoría; o 3) Los clientes de Forrester suelen preguntar sobre el proveedor en las consultas de administración de API.

Interactúe con un analista

Obtenga una mayor confianza en sus decisiones trabajando con los líderes de opinión de Forrester para aplicar nuestra investigación a sus iniciativas empresariales y tecnológicas específicas.

Consulta del analista

Para ayudarte a poner la investigación en la práctica, conectar con un analista para discutir sus preguntas en una sesión telefónica de 30 minutos- u optar por una respuesta vía correo electrónico.

[Leer más](#)

Asesor de analistas

Traducir la investigación a acción trabajando con un analista en un específico compromiso en la forma de estrategia personalizada sesiones, talleres o discursos.

[Leer más](#)

Webinar

Únase a nuestras sesiones en línea sobre las últimas investigaciones afectando su negocio. Cada llamada incluye analista preguntas y respuestas y diapositivas y Re disponible bajo demanda

[Leer más](#)



Aplicaciones de investigación de Forrester para iOS y Android.
Manténgase por delante de su competencia sin importar dónde se encuentre.

Material suplementario

Recursos en línea

Publicamos todas nuestras puntuaciones y ponderaciones de Forrester Wave en un archivo de Excel que proporciona información detallada sobre el producto, evaluaciones y clasificaciones personalizables; descargue esta herramienta haciendo clic en el enlace al principio de este informe sobre Forrester.com. Tenemos la intención de que estas puntuaciones y ponderaciones predeterminadas sirvan solo como señalar y animar a los lectores a adaptar las ponderaciones para satisfacer sus necesidades individuales.

La metodología de Forrester Wave

Un Forrester Wave es una guía para compradores que consideran sus opciones de compra del mercado por una tecnología. Para ofrecer un proceso equitativo para todos los participantes, Forrester [sigue The Forrester Wave™ Guía de metodología para evaluar proveedores participantes](#). En nuestra revisión, realizamos una investigación primaria para desarrollar una lista de proveedores a considerar para la evaluación. De ese grupo inicial de proveedores, reducimos nuestra lista final según los criterios de inclusión. Entonces reunimos detalles del producto y la estrategia a través de un cuestionario detallado, demostraciones / sesiones informativas, encuestas / entrevistas de referencia.

Usamos esos insumos, junto con la experiencia y pericia del analista en el mercado, para calificar a los proveedores, utilizando un sistema de calificación relativa que compara a cada proveedor con los demás en la evaluación. Incluimos la fecha de publicación de Forrester Wave (trimestre y año) claramente en el título de cada Forrester Informe Wave. Evaluamos a los proveedores que participan en este Forrester Wave utilizando materiales que nos proporcionó antes del 15 de mayo de 2020 y no permitió información adicional después de ese momento. Nosotros Anime a los lectores a evaluar cómo el mercado y las ofertas de los proveedores cambian con el tiempo.

De acuerdo con la Política de revisión de proveedores de The Forrester Wave™, Forrester solicita a los proveedores que revisen nuestros hallazgos antes de la publicación para verificar su exactitud. Proveedores marcados como proveedores no participantes en el gráfico Forrester Wave cumplió con los criterios de inclusión definidos, pero se negó a participar o contribuyó sólo parcialmente a la evaluación. Calificamos a estos proveedores de acuerdo con The Forrester Wave™ Y La política de proveedores de participación incompleta y no participante de Forrester New Wave™ y publicar su posicionamiento junto con los de los proveedores participantes

Política de integridad

Realizamos toda nuestra investigación, incluidas las evaluaciones de Forrester Wave, de acuerdo con las Política publicada en nuestro sitio web.

Notas finales

- 1 Si bien es cierto que la transformación para obtener los beneficios del negocio digital requiere iniciativas específicas como aplicaciones, Internet de las cosas y análisis predictivo, es un error enmarcar la transformación de uno en torno a tales iniciativas. En cambio, céntrese en una realidad más crítica y fundamental que subyace a todos ellos: la necesidad de prepararse para un futuro desconocido de los continuos cambios tecnológicos y empresariales. Consulte el informe de Forrester "Las API sustentan una tecnología digital"
- 2 El software es fundamental para los modelos de negocio de la plataforma Los ejecutivos digitales en todas las industrias, desde contabilidad hasta el transporte que está persiguiendo. Más allá de ofrecer el valor inmediato al cliente que estos líderes imaginan, los profesionales de AD&D también puede satisfacer una necesidad empresarial de plataforma que las ejecutivas probablemente pasarán por alto: la arquitectura del software determina qué tan bien El negocio de plataformas puede adaptarse a los inevitables giros, vueltas y sorpresas que enfrentará. Forrester describe cuatro pasos para la construcción de una plataforma empresarial con una arquitectura que permita un cambio disruptivo. Consulte el informe de Forrester "Cuatro pasos para Construir un negocio de plataforma".
- 3 A medida que avanzan las interrupciones de la industria, las nuevas regulaciones gubernamentales vienen con largos plazos de entrega, pero los ejecutivos aún pueden elegir respuestas miopes se centraron únicamente en las demandas regulatorias. Una mejor respuesta es utilizar regulaciones cambiantes: y otras interrupciones, como oportunidades para promover la estrategia de API y la transformación empresarial digital. Usos de Forrester próxima regulación para los bancos europeos (específicamente PSD2) como una demostración de cómo, con una buena estrategia de API, AD&D Los líderes pueden ayudar a sus organizaciones a convertir las interrupciones en oportunidades comerciales. Consulte el informe de Forrester "Las API giran Interrupciones en las oportunidades comerciales".
- 4 EMEA: Europa, medio oriente y África, Asia y pacífico.
- 5 ML: Aprendizaje mediático.
- 6 En otras palabras, debe ser creíble que los prospectos lo incluyan en sus listas cortas, incluso si fuera el único producto que compraría al vendedor.

Trabajamos con líderes empresariales y tecnológicos para impulsar una visión, estrategia y ejecución personalizadas que aceleren el crecimiento.

Productos y servicios

- › Investigación y herramientas
- › Compromiso de analistas
- › Datos y análisis
- › Colaboración entre pares
- › Consultoría
- › Eventos
- › Programas de certificación

La investigación y los conocimientos de Forrester se adaptan a su papel e iniciativas comerciales críticas.

Roles que servimos

Estrategia de mercadeo profesional

CMO

B2B Marketing

B2C Marketing

Experiencia del cliente

Perspectivas del cliente

Comercio electrónico y canal

Gestión de la tecnología profesionales CIO

*Desarrollo de aplicaciones y entrega.

*Arquitectura empresarial.

*Infraestructura y operaciones de riesgo de seguridad.

*Abastecimiento y proveedores de administración.

Industria de profesionales de la tecnología

Relaciones con los analistas

Soporte al cliente Para obtener información sobre copias impresas o reimpressiones electrónicas, comuníquese con Atención al cliente en + 1866-367-7378, + 1617-613-5730, o customersupport@forrester.com. Ofrecemos cantidad descuentos y precios especiales para instituciones académicas y sin fines de lucro

