Direction of Technology 5

RELATÓRIO ANUAL

RESUMO REGIONAL

Europa | Português



TD SYNNEX

TESE

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA EUROPA

Os clientes precisam de mais do que **tecnologia que apenas satisfaça as suas necessidades. Precisam de confiança.**

A tecnologia está a tornar-se mais fácil de aceder, comprar e comparar, enquanto a implementação bem-sucedida está a tornar-se mais complexa. Isto está a desviar o valor dos parceiros da transação para a capacidade de inspirar confiança num resultado.

O feedback de mais de 1500 parceiros de canal que prestam serviços principalmente a clientes de pequena e média dimensão em 45 países revela um padrão claro: os parceiros que conseguem demonstrar competência, transformar a tecnologia em valor comercial e conquistar a confiança estão melhor posicionados para aproveitar o crescimento atual e manter a sua relevância à medida que o mercado evolui.

TD SYNNEX

Penso que a relação com o cliente e a confiança estão a revelar-se mais valiosas do que as certificações técnicas.

MSP
América do Norte

Os clientes valorizam cada vez mais os parceiros que compreendem o seu setor e resolvem problemas complexos com os seus conhecimentos especializados, embora muitos fornecedores continuem a focar-se mais na tecnologia do que no know-how empresarial.

MSP
Europa

A tecnologia está a tornar-se um bem de consumo; os clientes comparam preços em poucos minutos. A confiança e a diferenciação são essenciais.

Integrador de sistemas
LATAM

Uma das mudanças mais subestimadas no canal de TI é a mudança da revenda de produtos para serviços baseados em resultados, especialmente com o avanço da IA. Os clientes preocupam-se cada vez menos com a própria tecnologia e mais com os resultados empresariais que esta proporciona. Os parceiros com capacidade para fornecer orientação estratégica, conhecimentos especializados em IA, segurança e resultados mensuráveis estarão melhor posicionados para o crescimento a longo prazo do que aqueles que se concentram principalmente nas vendas de produtos.

Distribuidor
APJ

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA EUROPA

1

O crescimento por si só já não é suficiente.

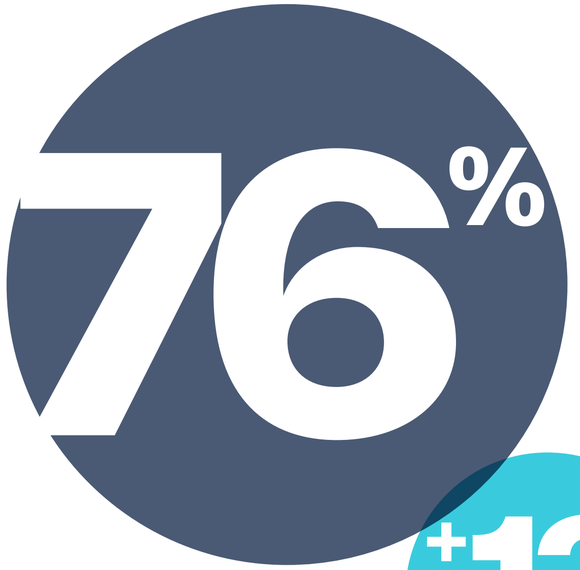
A procura mantém-se estável, mas a pressão sobre as margens e os atritos operacionais estão a tornar mais difícil gerar valor apenas através das transações.

TD SYNNEX

Resumo Executivo da **Europa**

A capacidade técnica está estabelecida, mas a execução é limitada por quadros regulamentares cada vez mais rigorosos, mandatos de soberania de dados e normas de sustentabilidade emergentes. A vantagem competitiva reside na liderança da conformidade, na mitigação de riscos e na criação de confiança nos resultados. Os parceiros que orientam os clientes no meio da complexidade e garantem implementações soberanas e seguras conquistarão confiança e rentabilidade crescentes.

O impulso das **receitas voltou.**



dos parceiros referem um crescimento das receitas em 2026



aumento em relação a 2025



Os obstáculos operacionais e regulamentares **desafiam esse crescimento.**

A pressão sobre os preços e as margens é uma constante; o que é mais difícil de resolver é tudo o que envolve a venda.

38% Pressão de preços/compressão de margens

37% Integração de novas tecnologias com sistemas existentes

36% Aquisição e retenção de clientes

34% Exigências regulamentares e de conformidade

O investimento está mais concentrado em tecnologias de elevado crescimento do que em qualquer outra categoria.



- **Cibersegurança: aumento** do investimento



Cloud: aumento do investimento



Serviços e soluções de IA: aumento do investimento

Essa procura depende da infraestrutura.

As novas exigências e restrições de implementação estão a tornar a camada física mais importante.



estão a aumentar o seu investimento em infraestruturas de data centers

A atualização dos dispositivos com IA está a criar uma oportunidade para controlar todo o conjunto tecnológico, e os parceiros já estão a avançar nesse sentido.

É através da integração da camada física com a camada de soluções e da demonstração de resultados ao cliente que a margem resultante da transação pode voltar a surgir.



já fornecem um quarto ou mais dos seus negócios em endpoints como soluções completas *(várias camadas do conjunto tecnológico integradas)*



esperam que essa quota integral aumente nos próximos 12 meses

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA EUROPA

2

A prova transforma **a capacidade em resultados.**

A capacidade por si só já não se diferencia. O setor passou da questão "Podemos utilizar a IA?" para "Como é que podemos escalar a IA?", e é aí que muitos ficam estagnados.

TD SYNNEX

A capacidade é **a linha de base.**



79%

dos parceiros europeus identificam-se como Prontos para IA ou Especialistas em IA.

Os parceiros que trabalham com IA **destacam-se em todas as métricas.**

O mercado está a recompensar cada vez mais os parceiros que conseguem apresentar provas concretas na conversa.



mais probabilidades de obter receitas significativas com a IA.



ganhos em margem.



mais probabilidades de a maioria dos projetos-piloto chegar à fase de produção.

A governação é o principal obstáculo à transição dos clientes da fase de experimentação para a fase de produção.



As preocupações de segurança, jurídicas e de governação são o principal obstáculo dos clientes à escalabilidade da IA

Esta é a oportunidade mais clara que os parceiros têm.

A procura de governação existe; a monetização não.



dos parceiros afirmam que os clientes estão a perguntar sobre a governação, o risco e a conformidade da IA, mas estão a incluir estes serviços num bundle ou a não monetizá-los separadamente.



afirmam que os seus clientes lhes pagam, ou pagam a parceiros semelhantes, para prestarem aconselhamento sobre governação.

Hoje em dia, é cada vez mais provável que os parceiros se diferenciem através da prestação destes serviços, em vez de fornecerem a própria tecnologia.

Para além da governação, os obstáculos **que ainda subsistem são a execução e a preparação.**

42% têm dificuldades com um business case ou ROI pouco claro

37% referem que os dados ainda não estão prontos para a implementação de IA

35% enfrentam restrições orçamentais ou falta de opções de financiamento

34% deparam-se com a falta de competências ou conhecimentos internos para gerir a IA após a implementação



É por isso que os parceiros estão a preparar-se para liderar a implementação, não apenas para vender mais soluções, colocando a gestão da mudança no centro.

Para construir uma força de trabalho para o futuro:

49% estão a investir no desenvolvimento de competências técnicas de IA

47% dão prioridade à gestão da mudança e à ajuda dos clientes na adoção da IA

Direction of Technology 5

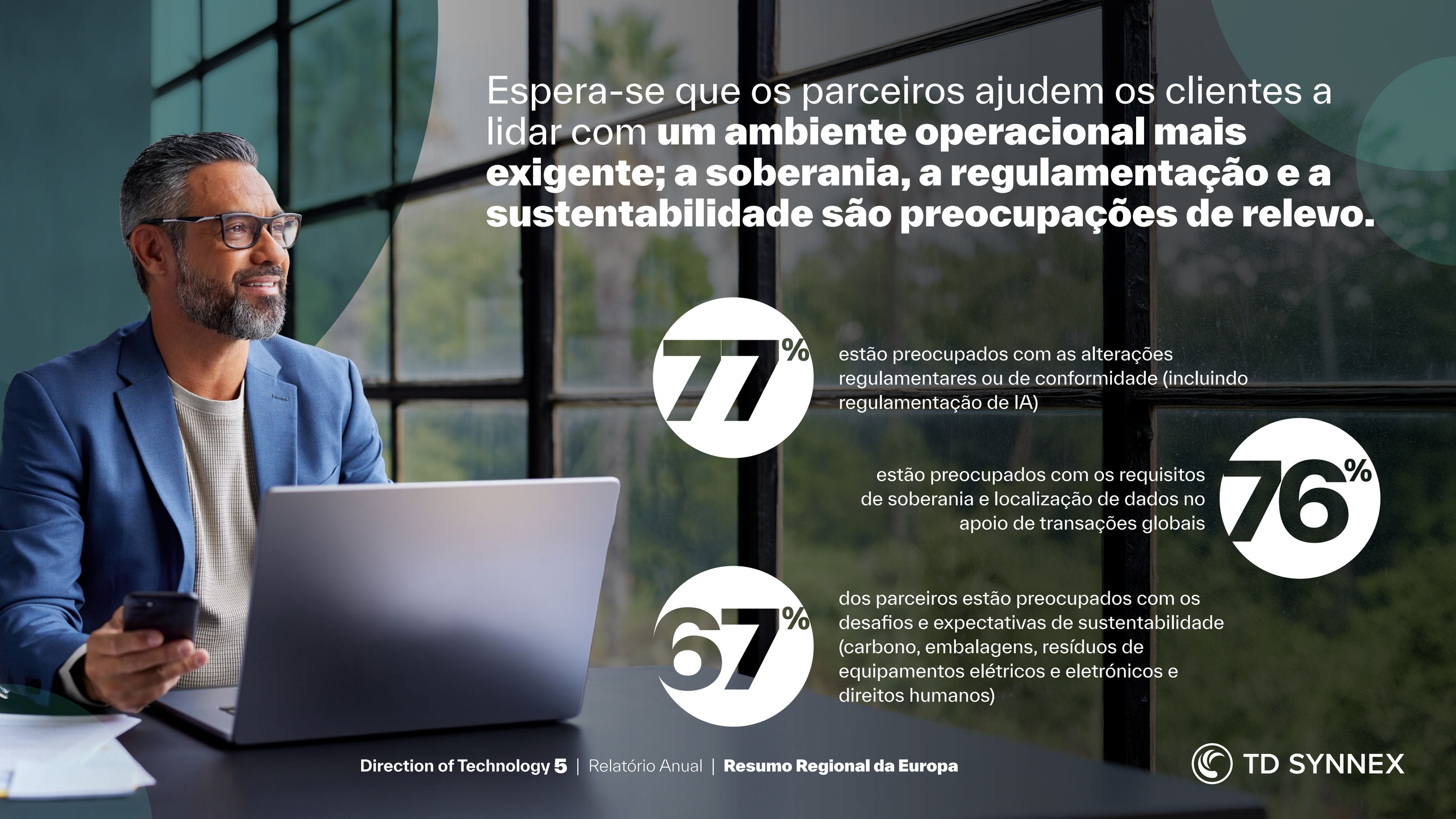
RESUMO REGIONAL DA EUROPA

3

A confiança é a vantagem que se acumula.

À medida que as transações se deslocam para os marketplaces, ser o parceiro com competência para orientar os clientes face às restrições soberanas e regulamentares torna-o difícil de substituir.

TD SYNNEX



Espera-se que os parceiros ajudem os clientes a lidar com **um ambiente operacional mais exigente; a soberania, a regulamentação e a sustentabilidade são preocupações de relevo.**

77% estão preocupados com as alterações regulamentares ou de conformidade (incluindo regulamentação de IA)

76% estão preocupados com os requisitos de soberania e localização de dados no apoio de transações globais

67% dos parceiros estão preocupados com os desafios e expectativas de sustentabilidade (carbono, embalagens, resíduos de equipamentos elétricos e eletrónicos e direitos humanos)

Além disso, **a transação está a avançar.**

79%

concordam que os marketplaces na cloud tornar-se-ão o canal de compra dominante.

65%

esperam que os marketplaces na cloud assumam uma parte cada vez maior do seu conjunto de estratégias de entrada no mercado, aumentando o valor da relação de serviços recorrentes associada a cada venda.



À medida que a complexidade aumenta, **a fórmula para o crescimento é a confiança — sendo o caráter e a competência como fatores essenciais.**

Caráter

45% afirmam que ganharam porque tinham uma relação existente e já eram merecedores de confiança.

25% afirmam que ser honestos sobre o que não sabiam aumentou a credibilidade junto dos responsáveis pelos clientes.

Competência

36% afirmam que ganharam porque conseguiram traduzir a complexidade da IA em linguagem empresarial simples.

35% afirmam que tinham a compreensão mais aprofundada do setor ou do desafio empresarial do cliente.

39% citam conhecimentos técnicos ou certificações superiores.

O conhecimento técnico e as certificações continuam a ser a base, mas a vantagem competitiva advém de ir além dos conhecimentos tecnológicos para ajudar os clientes a compreender o que isso significa para a sua empresa — e como agir em conformidade. Os clientes escolhem cada vez mais parceiros que podem reduzir a incerteza.

A gestão da complexidade regulamentar, soberana e ambiental não pode ser automatizada, mesmo com a tecnologia a tornar-se um bem de consumo. Os parceiros que integram a conformidade, a gestão da mudança e a segurança numa estratégia centrada nos resultados continuarão a ser essenciais para os seus clientes.

Testemunhos de clientes da TD SYNNEX

Quando trabalhamos com a TD SYNNEX, estamos numa posição em que podemos escalar todos os serviços e soluções avançadas que fornecemos aos nossos clientes. Isto permite-nos exceder as expectativas dos nossos clientes.

James Hardy
Diretor Comercial, Advania UK

A TD SYNNEX é mais do que um distribuidor ou parceiro de conhecimento para a Indito. É um parceiro de colaboração. Confiamos diariamente na experiência da TD SYNNEX.

Edwin de Goede
CEO, Indito

DESTAQUES DA SOLUÇÃO

PartnerFirst

À medida que as jornadas de compra se tornam cada vez mais digitais, os parceiros precisam de ferramentas que simplifiquem as transações e, ao mesmo tempo, reforcem as relações com os clientes. O PartnerFirst reúne as capacidades da TD SYNNEX numa estrutura global com flexibilidade local, utilizando IA, automação e análises avançadas para simplificar as operações e melhorar o envolvimento do cliente. Através de capacidades integradas de comércio, gestão e renovação, o PartnerFirst ajuda os parceiros a apoiar os clientes em todas as fases da jornada, criando valor a longo prazo que vai além da venda inicial.

Saiba mais contactando o seu representante de conta da TD SYNNEX.

Destination AI™

À medida que a IA amadurece, o mercado está a centrar-se cada vez mais em tecnologias integradas e baseadas em IA nas áreas da segurança, das redes, do armazenamento, da cloud, entre outras. A evolução do Destination AI™ requer uma abordagem holística às estratégias de entrada no mercado da IA, enfatizando a importância de infraestruturas preparadas para a IA, do hardware e de outras tecnologias de elevado crescimento. Para lidar com esta mudança, a TD SYNNEX melhorou estrategicamente a sua estrutura global do Destination AI™ para apoiar melhor as estratégias de IA dos parceiros.

Saber mais

SOBRE NÓS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Sobre o Relatório Direction of Technology da TD SYNNEX

Na TD SYNNEX, acreditamos que os dados são mais importantes quando ajudam as pessoas a agir com maior confiança. É por isso que o Relatório Direction of Technology é mais do que uma compilação de conclusões. É uma parte fundamental da nossa história e o nosso guia para transformar insights em resultados significativos. Ao tornar estes insights pessoais, práticos e relevantes, podemos ajudar os nossos parceiros a lidar com a mudança, criar confiança e fazer avançar o setor tecnológico. Juntos, podemos assumir o controlo do resultado.

Declaração de Porto Seguro

As declarações constantes deste comunicado de imprensa que são "declarações prospetivas", na aceção da Secção 27A da Securities Act de 1933 e da Secção 21E da Securities Exchange Act de 1934, envolvem riscos e incertezas, conhecidos e desconhecidos, que podem fazer com que os resultados reais da Empresa em períodos futuros sejam materialmente diferentes de qualquer desempenho futuro que possa ser sugerido neste comunicado. A Empresa não assume qualquer obrigação de atualizar quaisquer declarações prospetivas contidas neste comunicado.

Direitos de autor 2026 TD SYNNEX Corporation. Todos os direitos reservados. TD SYNNEX, o logótipo da TD SYNNEX e todos os outros nomes e slogans da empresa, dos produtos e dos serviços da TD SYNNEX são marcas comerciais da TD SYNNEX Corporation. Outros nomes e marcas comerciais são propriedade dos respetivos proprietários.