Direction of Technology 5

INFORME ANUAL

RESUMEN REGIONAL

Europa | Español



TD SYNNEX

TESIS

Direction of Technology 5

RESUMEN REGIONAL DE EUROPA

Los clientes necesitan más que **tecnología capaz**. Necesitan **la certeza de que dará resultados.**

Cada vez es más fácil acceder a la tecnología, comprarla y compararla, mientras que su implementación satisfactoria resulta cada vez más compleja. Esta circunstancia está desplazando el valor de los partners de la transacción a la capacidad de generar confianza en un resultado.

Las afirmaciones de más de 1500 partners de canal que atienden principalmente a clientes de tamaño pequeño a mediano en 45 países revelan un patrón claro: los partners que pueden demostrar capacidad, traducir la tecnología en valor empresarial y ganarse la confianza están mejor posicionados para captar el crecimiento ahora y mantenerse relevantes a medida que el mercado cambia.

TD SYNNEX

Creo que la relación con el cliente y la confianza están demostrando ser más valiosas que las certificaciones técnicas.

MSP
Norteamérica

Los clientes valoran cada vez más a los partners que conocen su sector y son capaces de resolver problemas complejos gracias a su experiencia, mientras que muchos proveedores siguen centrándose más en la tecnología que en el saber hacer empresarial.

MSP
Europa

La tecnología se está convirtiendo en un producto indiferenciado; los clientes comparan precios en minutos. La confianza y la diferenciación son clave.

Integrador de sistemas
LATAM

Uno de los cambios más infravalorados en el canal de IT es el paso de la reventa de productos a los servicios basados en resultados, especialmente con el auge de la IA. Los clientes cada vez están menos interesados en la tecnología en sí y más en los resultados empresariales que esta ofrece. Los partners que puedan ofrecer orientación estratégica, conocimientos sobre IA, seguridad y resultados medibles estarán mejor posicionados para el crecimiento a largo plazo que aquellos que se centran principalmente en la venta de productos.

Mayorista
APJ

Direction of Technology 5

RESUMEN EJECUTIVO DE EUROPA

1

El crecimiento por sí solo ya no es suficiente.

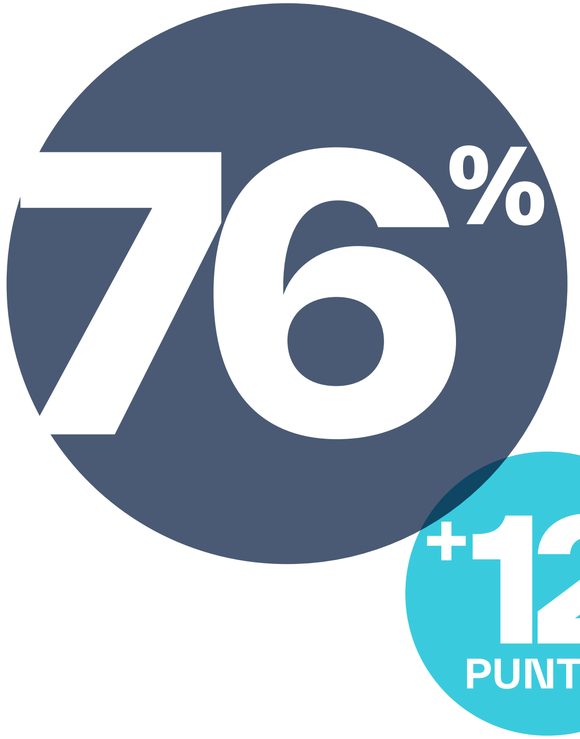
La demanda es constante, pero la presión sobre los márgenes y la fricción operativa están dificultando la captura de valor solo a través de transacciones.

TD SYNNEX

Resumen ejecutivo de **Europa**

La capacidad técnica está consolidada, pero la ejecución se ve limitada por marcos regulatorios cada vez más estrictos, requisitos de soberanía de datos y nuevos estándares de sostenibilidad. La ventaja competitiva radica en el liderazgo en cumplimiento, la mitigación de riesgos y la creación de confianza en los resultados. Los partners que guíen a los clientes a través de la complejidad normativa y garanticen despliegues soberanos y seguros se ganarán una confianza y una rentabilidad cada vez mayores.

El impulso de los ingresos **ha regresado.**



de los partners informa de un crecimiento de los ingresos en 2026.

aumento respecto a 2025.



Los obstáculos operativos y normativos **están desafiando ese crecimiento.**

La presión sobre los precios y los márgenes es constante; lo que resulta más difícil de resolver es todo lo que rodea a la venta.

38% presión de precios/compresión de márgenes

37% integración de nuevas tecnologías con los sistemas existentes

36% adquisición y fidelización de clientes

34% requisitos de cumplimiento y normativos

La inversión se concentra en tecnologías de alto crecimiento **más que en cualquier otra categoría.**

73% **Ciberseguridad: aumentando** la inversión.

68% **Nube: aumentando** la inversión.

64% **Servicios y soluciones de IA: aumentando** la inversión.

Esta demanda depende de la infraestructura.

Las nuevas demandas y limitaciones de implementación están haciendo que la capa física sea más importante.

33% está aumentando su inversión en infraestructura de centros de datos

La actualización de dispositivos de IA está creando una oportunidad para hacerse con el control de toda la cadena tecnológica, y los partners ya están avanzando en esa dirección.

Empaquetar la capa física junto con la capa de solución y demostrar los resultados para el cliente es la vía para recuperar la pérdida de margen de las transacciones.

57% ya entrega una cuarta parte o más de sus operaciones de endpoint como soluciones integrales *(múltiples capas de la cadena combinadas)*

63% espera que esa cuota de soluciones integrales crezca en los próximos 12 meses

Direction of Technology 5

RESUMEN EJECUTIVO DE EUROPA

La evidencia convierte **la capacidad en resultados.**

La capacidad por sí sola ya no es un factor de diferenciación. El sector ha pasado de preguntarse "¿Podemos usar la IA?" a "¿Cómo escalamos la IA?", y es ahí donde muchas empresas se quedan estancandas.

TD SYNNEX

La capacidad es **la línea de base.**



79%

de los partners europeos se definen así mismos como preparados para la IA o expertos en IA.

Los partners que operan con IA obtienen **mejores resultados en todos los indicadores.**

El mercado recompensa cada vez más a los partners que pueden aportar evidencias a la conversación.



veces más probabilidades de generar ingresos significativos por IA.



ganados de margen.



veces más probabilidades de que la mayoría de los pilotos lleguen a producción.

La gobernanza es el principal obstáculo para que los clientes pasen de la fase de experimentación a la de producción.

45%

Las preocupaciones de seguridad, legales y de gobernanza son la principal barrera para que los clientes escalen la IA

Esta es la oportunidad más clara para que los partners tomen la iniciativa.

La demanda de gobernanza está consolidada, pero la monetización sigue pendiente.

61%

de los partners afirma que los clientes preguntan sobre la gobernanza, el riesgo y el cumplimiento normativo de la IA, pero estos servicios se incluyen en otros paquetes sin monetizarse por separado.

17%

afirma que sus clientes les pagan, a ellos o a partners similares, por asesoramiento en materia de gobernanza.

Hoy en día, los partners tienen cada vez más probabilidades de diferenciarse a través de la prestación de estos servicios en lugar de entregar la tecnología en sí.

Más allá de la gobernanza, **las barreras restantes son la ejecución y la preparación.**

42% tiene dificultades con casos de negocio o ROI poco claros

37% indica que los datos no están preparados para el despliegue de la IA

35% se enfrenta a limitaciones de presupuesto o falta de opciones de financiación

34% se enfrenta a una falta de conocimientos o experiencia para gestionar la IA después de su implantación



Por eso los partners están apostando por liderar la implementación, y no limitarse a vender más soluciones, situando la gestión del cambio en el centro de su estrategia.

Desarrollar una fuerza laboral para el futuro:

49% está invirtiendo en desarrollar habilidades técnicas en IA

47% prioriza la gestión del cambio y ayudar a los clientes a adoptar la IA

Direction of Technology 5

RESUMEN EJECUTIVO DE EUROPA

3 La confianza es la ventaja que crece con el tiempo.

A medida que las transacciones se trasladan a marketplaces, ser el partner capaz de guiar a los clientes a través de las restricciones soberanas y normativas te hace difícil de reemplazar.

TD SYNNEX



Se espera que los partners ayuden a los clientes a desenvolverse en un entorno operativo más exigente, en el que destacan cuestiones como la soberanía, la regulación y la sostenibilidad.

77% le preocupan los cambios normativos o de cumplimiento (incluida la regulación de la IA)

76% le preocupan la soberanía de los datos y los requisitos de localización para respaldar las transacciones globales

67% de los partners les preocupan los retos y las expectativas en materia de sostenibilidad (carbono, embalajes, residuos de equipos eléctricos y electrónicos, derechos humanos)

Por otra parte, **la transacción está avanzando.**

79% coincide en que los mercados Cloud se convertirán en el canal de compra dominante

65% espera que los mercados Cloud ocupen una cuota cada vez mayor de su estrategia de comercialización, lo que incrementará el valor de la relación de servicios recurrentes asociada a cada venta.



A medida que la complejidad se acelera, **la fórmula para el crecimiento es la confianza,** siendo el carácter y la competencia los ingredientes clave.

Carácter

45% manifiesta que ganaron gracias a una relación previa con el cliente y a la confianza que ya había depositado en ellos.

25% afirma que reconocer con transparencia lo que no sabían reforzó su credibilidad ante los responsables de la toma de decisiones del cliente.

Competencia

36% asegura que ganaron porque supieron explicar la complejidad de la IA en un lenguaje empresarial sencillo.

35% confirma que destacó por tener un conocimiento más profundo del sector del cliente o del reto empresarial al que se enfrentaban.

39% menciona una mayor experiencia técnica o certificaciones.

La destreza técnica y las certificaciones siguen siendo la base, pero la ventaja competitiva proviene de ir más allá de la experiencia tecnológica para ayudar a los clientes a entender qué significa para su negocio y cómo actuar en consecuencia. Los clientes eligen cada vez más a partners que pueden reducir la incertidumbre.

La complejidad regulatoria, de soberanía y medioambiental no puede gestionarse de forma automatizada, ni siquiera cuando la tecnología se convierte en un producto indiferenciado. Los partners que integren el cumplimiento normativo, la gestión del cambio y la seguridad en su compromiso con los resultados seguirán siendo esenciales para sus clientes.

Testimonios de clientes de TD SYNNEX

Cuando trabajamos con TD SYNNEX, estamos en una posición que nos permite escalar todos los servicios avanzados y soluciones que ofrecemos a nuestros clientes. Eso nos permite superar las expectativas de nuestros clientes.

James Hardy
Director Comercial, Advania Reino Unido

TD SYNNEX es más que un distribuidor o un partner de conocimiento para Indito. Es un partner de colaboración. Confiamos en la experiencia de TD SYNNEX cada día.

Edwin de Goede
CEO, Indito

PartnerFirst

A medida que los procesos de compra se vuelven cada vez más digitales, los partners necesitan herramientas que simplifiquen las transacciones mientras fortalecen las relaciones con los clientes. PartnerFirst reúne las capacidades de TD SYNNEX en un marco global con flexibilidad local, utilizando IA, automatización y análisis avanzado para optimizar las operaciones y mejorar la interacción de los clientes. A través de capacidades integradas de comercio, gestión y renovación, PartnerFirst ayuda a los partners a apoyar a los clientes en cada etapa del recorrido, creando un valor a largo plazo que va más allá de la venta inicial.

Obtén más información poniéndote en contacto con tu representante de cuenta de TD SYNNEX.

Destination AI™

A medida que la IA madura, el mercado se centra cada vez más en tecnologías integradas y habilitadas por IA en seguridad, redes, almacenamiento, nube y más. La evolución de Destination AI™ requiere un enfoque holístico en las estrategias de comercialización de IA, enfatizando la importancia de una infraestructura preparada para IA, hardware y otras tecnologías de alto crecimiento. Para hacer frente a este cambio, TD SYNNEX ha mejorado estratégicamente su marco global Destination AI™ para respaldar mejor las estrategias de IA de sus partners.

Más información

ACERCA DE

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Acera del informe TD SYNNEX Direction of Technology

En TD SYNNEX, creemos que los datos son más valiosos cuando ayudan a las personas a actuar con mayor confianza. Por eso, el informe Direction of Technology es más que una recopilación de hallazgos. Es una parte fundamental de nuestra historia y nuestra guía para convertir el insight en resultados significativos. Al hacer que estos conocimientos sean personales, prácticos y relevantes, podemos ayudar a nuestros partners a navegar el cambio, generar confianza y avanzar en la industria tecnológica. Juntos, podemos controlar el resultado.

Declaración de exención de responsabilidad

Las declaraciones incluidas en este comunicado que constituyan "declaraciones prospectivas", en el sentido de lo dispuesto en la Sección 27A de la Ley de Valores de 1933 y en la Sección 21E de la Ley del Mercado de Valores de 1934, están sujetas a riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que pueden hacer que los resultados reales de la compañía en futuros periodos difieran sustancialmente de cualquier evolución futura que pudiera preverse a partir de este comunicado. La compañía no asume ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Reservados todos los derechos TD SYNNEX, el logotipo de TD SYNNEX y todos los demás nombres y eslóganes de empresas, productos y servicios de TD SYNNEX son marcas comerciales de TD SYNNEX Corporation. Otros nombres y marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.