Direction of Technology 5

RELATÓRIO ANUAL

RESUMO REGIONAL

América Latina



TD SYNNEX

TESE

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA AMÉRICA LATINA

Os clientes precisam ir além de compreender o potencial da tecnologia. **Precisam confiar que ela pode gerar resultados reais.**

É cada vez mais fácil acessar, comprar e comparar uma Tecnologia, enquanto implementá-la com sucesso se torna mais complexo. Dessa forma, o valor dos parceiros se desloca da transação para a capacidade de gerar confiança no resultado.

A opinião de mais de 1.500 parceiros de canal, que atendem principalmente a pequenas e médias empresas em 45 países, mostra um padrão claro: aqueles que conseguem comprovar sua capacidade de traduzir a tecnologia em valor de negócio e conquistar a confiança dos clientes estão em melhor posição para crescer e para continuar relevantes à medida que o mercado muda.

TD SYNNEX

Acredito que o relacionamento e a confiança do cliente estão se mostrando mais valiosos do que as certificações técnicas.

MSP

América do Norte

Os clientes valorizam cada vez mais os parceiros que entendem o seu setor de negócio e resolvem problemas complexos com sua expertise, embora muitos fabricantes ainda tenham mais foco na tecnologia do que no conhecimento do negócio.

MSP

Europa

A tecnologia está se tornando uma commodity; os clientes comparam preços em minutos. Confiança e diferenciação são fundamentais.

Integrador de Sistemas

LATAM

Uma das mudanças mais subestimadas no canal de TI é a transição da revenda de produtos para serviços baseados em resultados, especialmente com o surgimento da IA. Os clientes se importam cada vez menos com a tecnologia em si e cada vez mais com os resultados que ela gera. Os parceiros que oferecem orientação estratégica, expertise em IA, segurança e resultados mensuráveis estarão mais bem posicionados para crescer no longo prazo do que aqueles voltados principalmente para a venda de produtos.

Atacadista

APJ

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA AMÉRICA LATINA

1

Crescer já não basta.

Garantir crescimento no longo prazo depende de transformar vendas transacionais em relacionamentos de consultoria e serviços gerenciados.

TD SYNNEX

Resumo Executivo **América Latina**

Os parceiros de canal da América Latina atuam em um mercado em que os clientes estão ansiosos para adotar tecnologias avançadas, mas muitas vezes precisam de orientação sobre por onde começar. A vantagem competitiva vem de combinar capacidade técnica com serviços de consultoria, desenvolvimento de conhecimento e gestão da execução, para conseguir crescer e se manter relevante.

O crescimento se consolidou e o **otimismo é alto.**



dos parceiros aumentaram a receita este ano (contra 62% em 2025, um aumento de 14 pontos).



dos parceiros estão otimistas com as perspectivas de crescimento para os próximos 12 meses.



Cibersegurança e serviços de consultoria **sustentam a receita.**

50% dos parceiros obtêm uma parcela significativa de receita com cibersegurança, a maior fonte de receita dos parceiros da LATAM.

42% obtêm uma parcela significativa da receita com serviços profissionais, de consultoria e de assessoria.

Os parceiros planejam **avançar a partir daí.**

76% dos parceiros esperam que os serviços profissionais, de consultoria e de assessoria aumentem sua participação no total do negócio.

59% esperam que a revenda de software aumente sua participação no total do negócio.

O investimento **acompanha a demanda.**

76% dos parceiros estão aumentando o investimento em cibersegurança.

70% estão aumentando o investimento em nuvem.

68% estão aumentando o investimento em soluções e serviços de IA.

A camada física continua **sendo uma prioridade estratégica.**

À medida que as cargas de trabalho avançadas trazem novas exigências de implementação, a infraestrutura ganha importância.

51% dos parceiros estão aumentando o investimento em infraestrutura de data center.

49% esperam que a revenda de hardware e de dispositivos de endpoint aumente a participação no total do negócio.



Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA AMÉRICA LATINA

Comprovação transforma capacidade **em resultados.**

Com a adoção da IA avançando rapidamente, os parceiros precisam superar barreiras operacionais e de dados para transformar o interesse dos clientes em produção.

TD SYNNEX

Os parceiros latino-americanos **avançam em sua jornada de IA.**



66%

se definem como Prontos para IA (AI Ready) ou Especialistas em IA (AI Experts).

Os parceiros que usam IA em sua operação **saem na frente em todos os indicadores.**

O mercado recompensa cada vez mais os parceiros que trazem provas concretas para a conversa.

4x mais chance de obter uma parcela significativa de receita com IA.

+33 PRONTOS Ganho de margem.

24x Maior chance de os projetos-piloto chegarem à produção.

O principal obstáculo que os parceiros apontam para escalar a IA **é a falta de preparo.**

39% preocupações com segurança, questões jurídicas ou de governança.

37% Dados não preparados para implementação da IA.

36% falta de habilidades ou expertise interna para gerenciar a tecnologia depois da implementação.

Cada uma dessas lacunas pode ser resolvida pelos parceiros, **gerando a confiança de que a IA trará resultados mensuráveis.**

Preparação de dados, governança e capacitação pós-implementação são serviços de que os clientes precisam e que os parceiros podem (e devem) oferecer.



A IA agêntica e a cibersegurança com IA são as próximas oportunidades para os parceiros obterem resultados positivos.

55% dos parceiros veem a IA agêntica e a automação de fluxos de trabalho como uma das principais portas de entrada para a IA

51% veem a cibersegurança com IA como uma das principais portas de entrada para a IA

Direction of Technology 5

RESUMO REGIONAL DA AMÉRICA LATINA

3 **Confiança é a vantagem** que se multiplica.

Com as vendas diretas dos fabricantes e a consolidação do canal pressionando os modelos tradicionais, relacionamentos de confiança e especialização se tornam insubstituíveis.

TD SYNNEX

O mercado **está mudando.**



75% dos parceiros concordam que o parceiro “generalista” terá dificuldades e que a especialização irá prevalecer

72% concordam que o canal passará por uma consolidação significativa de parceiros, motivada por lacunas de capacidade em IA

Os parceiros sentem **a concorrência diretamente.**

50% dos parceiros veem os fabricantes de tecnologia vendendo diretamente a seus clientes como uma das principais ameaças competitivas

42% veem os hyperscalers vendendo diretamente a seus clientes como uma das principais ameaças competitivas

31% estão preocupados com outros parceiros de canal tradicionais na sua região

A vantagem será do **parceiro em quem os clientes confiam.**

72%

dos parceiros concordam que os parceiros vencedores nos próximos três anos serão aqueles em quem os clientes mais confiam, e não os que têm as certificações técnicas mais avançadas

A forma mais clara de conquistar essa confiança é **estar ao lado do cliente no momento da incerteza.**

46%

dos parceiros dizem que seus clientes iniciam conversas sobre IA porque sabem que precisam fazer algo, mas não sabem exatamente o quê

Os clientes querem adotar tecnologias avançadas, mas muitos ainda não têm um roteiro. O parceiro que orienta o caminho, e não apenas oferece o produto, gera confiança no momento de insegurança.

A fórmula do crescimento é a confiança – com caráter e competência como principais ingredientes.

Os motivos pelos quais os parceiros fecham negócios de IA mostram esses dois fatores em ação.

Caráter

40% já tínhamos um relacionamento; eles nos procuraram porque já confiavam em nós

23% fomos honestos sobre o que não sabíamos, e isso gerou credibilidade junto à liderança deles

Competência

39% conseguimos traduzir a complexidade da IA em uma linguagem de negócios simples

27% tínhamos o conhecimento mais profundo sobre o setor ou o problema de negócio específico deles

27% tínhamos as capacidades e certificações técnicas mais sólidas

O conhecimento técnico e as certificações continuam sendo a base. A vantagem competitiva, porém, vem de ir além da expertise tecnológica e ajudar os clientes a entender o que a tecnologia significa para o negócio deles e como agir a partir disso.

Os parceiros esperam dos distribuidores expertise e serviços de valor agregado, não apenas logística.

O apoio financeiro é um diferencial.



dos parceiros priorizam financiamento e suporte de crédito, o que mostra a importância da flexibilidade comercial para o crescimento dos parceiros.

Expertise técnica e treinamento são igualmente importantes.



dos parceiros apontaram a expertise técnica e a consultoria de pré-venda como essenciais.



consideram importantes os programas de treinamento, educação e capacitação, como certificações, treinamentos em tecnologias específicas e preparação para a entrada no mercado.

Logística e entregas confiáveis completam a lista do que os parceiros mais precisam do seu distribuidor.



dos parceiros consideram logística e entrega confiáveis o mais importante em um distribuidor.

Os clientes estão ansiosos para adotar novas tecnologias, mas o valor de longo prazo pertence aos parceiros que ensinam, orientam e geram confiança nos resultados. Aqueles que desenvolvem capacidades de preparação de dados, comprovam o valor de negócio e assumem responsabilidade pelos resultados dos clientes vão se destacar em um mercado cada vez mais consolidado. À medida que a compra de tecnologia se torna mais fácil, os parceiros que se responsabilizarem por resultados serão os mais difíceis de substituir.

Depoimentos de Clientes da TD SYNNEX

Hoje não temos como trabalhar sem a parceria da TD SYNNEX. Desenvolvo negócios com meus clientes usando toda a infraestrutura deles, com a confiança de saber que a TD SYNNEX respeita nossas oportunidades e está sempre ao nosso lado para dar suporte. É isso que traz tranquilidade e confiança.

Eduardo Pina Mamede
Fundador e CEO
Atalaya Consultoria

Há três anos, contamos com o apoio da TD SYNNEX para acelerar nossa estratégia de cibersegurança. Hoje, estamos levando essa mesma experiência para inteligência artificial. Em dois anos e meio, crescemos quase quatro vezes, trabalhando como uma única equipe. Para nós, a combinação NTT DATA + TD SYNNEX é única na América Latina.

Ricardo Gómez
Diretor Comercial
IT Servicios

A TD SYNNEX nos ajuda a explorar caminhos e soluções que talvez não buscássemos sozinhos. Com esse apoio, chegamos ao cliente com mais confiança, sabendo que contamos com as capacidades e o suporte necessários para entregar o melhor resultado. Isso nos permite abraçar novas oportunidades e continuar crescendo.

Marco Sánchez
Diretor de Vendas
NTT DATA Mexico

Cloud Competence Center

O Cloud Competence Center é um motor estratégico de crescimento para nossos parceiros. Ele reúne grande expertise em nuvem e boas práticas comprovadas, além de frameworks de governança e consultoria especializada para acelerar adoção da nuvem e transformação.

Por meio de serviços profissionais, orientação técnica, treinamento e consultoria, o Cloud Competence apoia os parceiros durante todo seu ciclo de vida na nuvem: estratégia, arquitetura, implementação, modernização e otimização contínua. Suas áreas centrais são governança, FinOps, Serviços Gerenciados e AWS Control Tower e Landing Zone, todas voltadas para operações escaláveis, seguras e em conformidade. O Cloud Compentece Center também lidera iniciativas de alto impacto em Data & Analytics, Data Lakes, IA Generativa e Modernização.

O Cloud Competence Center também desenvolve a capacidade dos parceiros no longo prazo, orientando-os na conquista de certificações e competências AWS importantes, com destaque para a AWS MSP Competency. Isso diferencia os parceiros e impulsiona um crescimento escalável e sustentável. O resultado: maior alinhamento com a AWS, operações mais maduras, um portfólio de serviços mais amplo, novas oportunidades de receita e mais valor para os clientes.

Center of Excellence & Innovation

O Centro de Excelência e Inovação da TD SYNNEX LATAM é um hub regional criado para acelerar a adoção de tecnologias emergentes, apoiar o crescimento dos parceiros e viabilizar o desenvolvimento de soluções inovadoras de negócio na América Latina e no Caribe. O Centro de Excelência e Inovação reúne expertise técnica, consultoria de negócios, programas de capacitação e recursos tecnológicos para ajudar fabricantes, parceiros e clientes finais a transformar ideias em resultados concretos para os negócios.

Com centros físicos no Brasil e no México, complementados por núcleos regionais de inovação em toda a América Latina, o Centro de Excelência e Inovação oferece acesso a demonstrações avançadas, desenvolvimento de provas de conceito (PoCs), validação de soluções, treinamentos e workshops de cocriação. Também apoia um amplo ecossistema de fabricantes de tecnologia, abrangendo áreas como cibersegurança, nuvem, inteligência artificial, análise de dados, redes, automação, armazenamento e infraestrutura moderna.

Saiba mais sobre como esses recursos podem apoiar o crescimento do seu negócio. Entre em contato com seu representante de conta da TD SYNNEX.

Saiba mais sobre as duas ofertas entrando em contato com o seu representante de conta da TD SYNNEX.

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 valiosos quando ajudam as pessoas a agir com mais confiança. Por isso, o Relatório Direction of Technology é mais do que um conjunto de descobertas. Ele é parte essencial da nossa história e o nosso guia para transformar insights em resultados significativos. Ao tornar esses insights pessoais, práticos e relevantes, podemos ajudar nossos parceiros a navegar pelas mudanças, construir confiança e levar o setor de tecnologia adiante. Juntos, podemos nos responsabilizar pelos resultados.

Declaração

As declarações contidas neste comunicado que constituem “declarações prospectivas” (forward-looking statements), nos termos da Seção 27A do Securities Act de 1933 e da Seção 21E do 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 nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas neste comunicado.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Todos os direitos reservados. TD SYNNEX, o logotipo da TD SYNNEX e todos os demais nomes e slogans de empresas, produtos e serviços da TD SYNNEX são marcas comerciais da TD SYNNEX Corporation. Outros nomes e marcas comerciais são de propriedade de seus respectivos titulares.