Direction of Technology 5

ESTUDIO ANUAL

RESUMEN REGIONAL

Latinoamérica



TD SYNNEX

TESIS

Direction of Technology 5

RESUMEN REGIONAL DE LATINOAMÉRICA

Los clientes necesitan más que saber **lo que la tecnología puede hacer**. Necesitan **confiar en que eso se hará realidad.**

La tecnología es cada vez más fácil de acceder, comprar y comparar, mientras que su implementación exitosa se vuelve más compleja. Esto está desplazando el valor de los partners desde la transacción hacia su capacidad de generar confianza en los resultados.

Los comentarios de más de 1.500 partners que atienden principalmente a clientes pequeños y medianos en 45 países revelan un patrón claro: los partners que pueden demostrar capacidades, traducir la tecnología en valor de negocio y ganarse la confianza de los clientes están mejor posicionados para capturar crecimiento hoy y seguir siendo relevantes a medida que evoluciona el mercado.

TD SYNNEX

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

MSP
Norteamérica

Los clientes valoran cada vez más a los partners que entienden su industria y resuelven problemas complejos con su experiencia, aunque muchos fabricantes siguen enfocándose más en la tecnología que en el conocimiento del negocio.

MSP
Europa

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

Integrador de Sistemas
LATAM

Uno de los cambios menos apreciados en el canal de TI es la transición de la reventa de productos hacia servicios basados en resultados, especialmente con el auge de la IA. A los clientes cada vez les importa menos la tecnología en sí misma y más los resultados comerciales que genera. Los partners que puedan ofrecer orientación estratégica, experiencia en IA, seguridad y resultados medibles estarán mejor posicionados para el crecimiento a largo plazo que aquellos centrados principalmente en la venta de productos.

Mayorista
APJ

Direction of Technology 5

RESUMEN REGIONAL DE LATINOAMÉRICA

1 El crecimiento por sí solo ya no es suficiente.

Capturar crecimiento sostenible a largo plazo depende de transformar las ventas transaccionales en relaciones de asesoría y servicios administrados.

TD SYNNEX

Resumen Ejecutivo **Latinoamérica**

Los partners en Latinoamérica operan en un mercado donde los clientes están ansiosos por adoptar tecnologías avanzadas, pero a menudo necesitan orientación para saber por dónde empezar. La ventaja competitiva proviene de combinar capacidades técnicas con servicios de asesoría, generación de conocimiento y gestión de ejecución para impulsar el crecimiento y mantener la relevancia.

El crecimiento ya está presente y el **optimismo es alto.**

76% de los partners incrementó sus ingresos este año (frente al 62% en 2025; un aumento de 14 puntos).

89% se muestra optimista respecto a las oportunidades de crecimiento en los próximos 12 meses.



La ciberseguridad y la asesoría son **pilares de ingresos**

50% obtiene ingresos significativos de ciberseguridad, la mayor fuente de ingresos para los partners de LATAM.

42% obtiene ingresos significativos de servicios profesionales, consultoría y asesoría.

Los partners planean **fortalecer estas áreas**

76% espera que los servicios profesionales, consultoría y asesoría aumenten como porcentaje total del negocio.

59% espera que aumente la reventa de software como participación del negocio.

La inversión **sigue la demanda**

76% **está incrementando** la inversión en ciberseguridad.

70% **está incrementando** la inversión en nube.

68% **está incrementando** la inversión en soluciones y servicios de IA.

La capa física sigue **siendo una prioridad estratégica**

A medida que las cargas de trabajo avanzadas generan nuevas exigencias de implementación, la infraestructura cobra mayor relevancia.

51% está incrementando la inversión en infraestructura de centros de datos.

49% espera que la reventa de hardware y dispositivos endpoint crezca como participación del negocio.

Direction of Technology 5

RESUMEN REGIONAL DE LATINOAMÉRICA

La evidencia convierte las capacidades en resultados

Con la rápida expansión de la adopción de IA, los partners deben superar barreras de datos y operativas para convertir el interés de los clientes en implementaciones productivas.

TD SYNNEX

Los partners latinoamericanos están en una etapa intermedia de su camino hacia la IA



66%

se considera preparado para IA (AI Ready) o experto en IA.

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

El mercado recompensa cada vez más a quienes pueden demostrar resultados.

4x más probabilidades de generar ingresos significativos provenientes de IA.

+33 PUNTOS Mejora en márgenes

24x más probabilidades de que la mayoría de sus pilotos lleguen a producción.

El mayor obstáculo para escalar IA es la preparación

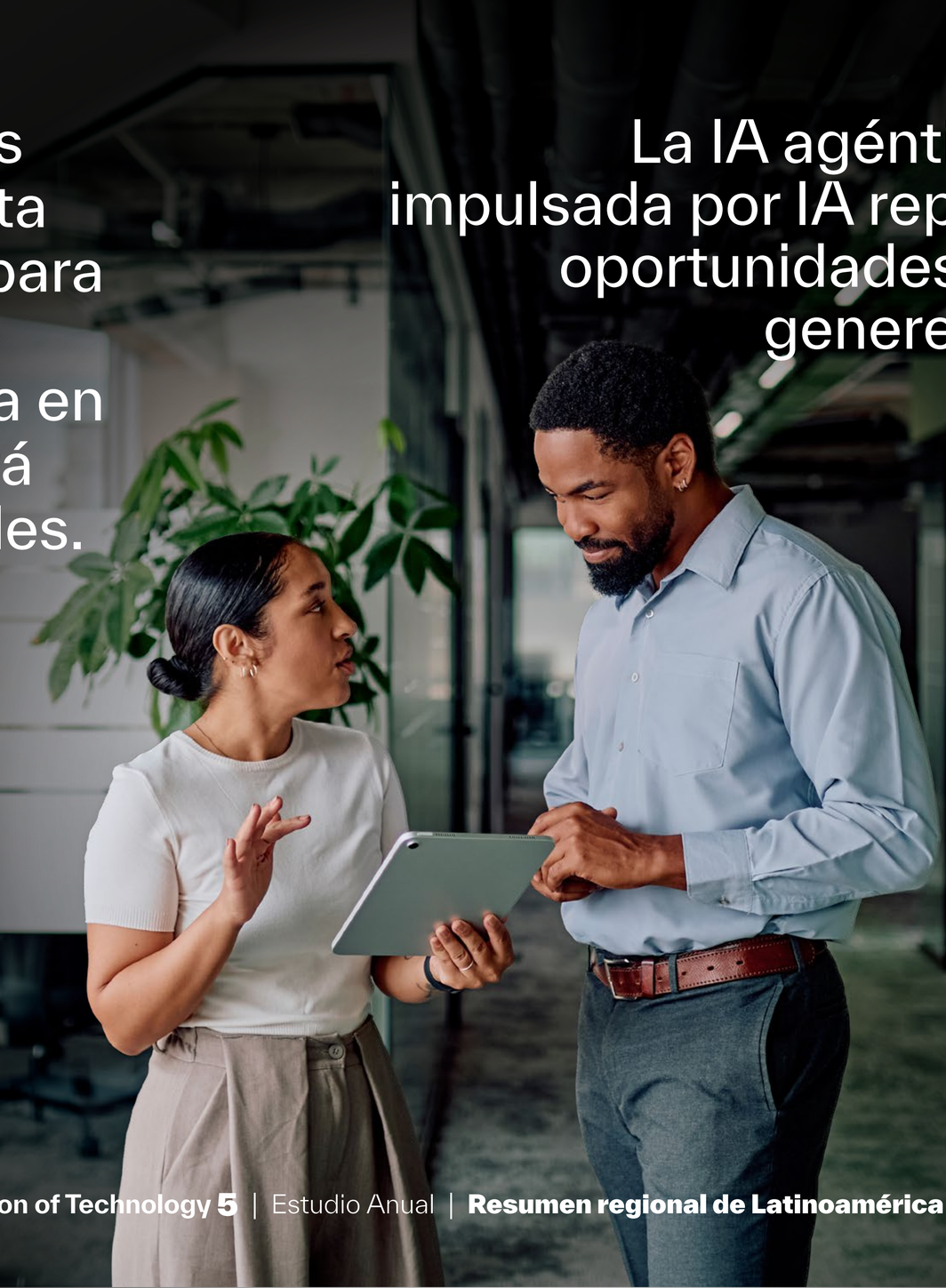
39% preocupaciones de seguridad, aspectos legales o gobernanza.

Datos no preparados para desplegar IA. **37%**

36% falta de habilidades o experiencia interna para gestionar la tecnología después de la implementación.

Cada una de estas brechas representa una oportunidad para que los partners generen confianza en que la IA entregará resultados medibles.

La preparación de datos, la gobernanza y la habilitación posterior a la implementación son servicios que los clientes necesitan y que los partners pueden, y deben, ofrecer.



La IA agéntica y la ciberseguridad impulsada por IA representan las próximas oportunidades para que los partners generen resultados positivos

55% identifica la IA agéntica y la automatización de flujos de trabajo como una de las principales puertas de entrada a la IA.

51% identifica la ciberseguridad impulsada por IA como una de las principales oportunidades de entrada.

Direction of Technology 5

RESUMEN REGIONAL DE LATINOAMÉRICA

3 La confianza es una ventaja competitiva que se multiplica.

A medida que las ventas directas de los fabricantes y la consolidación del canal ejercen presión sobre los modelos tradicionales, las relaciones de confianza y la especialización se vuelven irremplazables.

TD SYNNEX

El mercado **está cambiando.**



75% coincide en que el partner “generalista” tendrá dificultades y que la especialización será la ganadora.

72% coincide en que el canal experimentará una consolidación significativa de parters impulsada por brechas en las capacidades en IA.

Los partners están **sintiendo directamente la presión competitiva.**

50% considera que los fabricantes de tecnología que venden directamente a sus clientes representan una de las principales amenazas competitivas.

42% considera que los hyperscalers que venden directamente a sus clientes representan una de sus principales amenazas competitivas.

31% está preocupado por la competencia de otros partners tradicionales del canal en su región.

La ventaja está en convertirse **en un partner en el que los clientes pueden confiar.**

72%

coincide en que los partners que tendrán éxito en los próximos tres años serán aquellos en quienes los clientes más confían, no necesariamente los que poseen las certificaciones técnicas más avanzadas.

La forma más clara de ganarse esa confianza es acompañar a los clientes en sus momentos de incertidumbre.

46%

afirma que sus clientes inician conversaciones sobre IA porque saben que deben hacer algo, pero no están seguros de qué.

Los clientes quieren adoptar tecnologías avanzadas, pero muchos aún no cuentan con una hoja de ruta. El partner que los orienta sobre el camino a seguir, y no solo sobre el producto, genera confianza cuando existe incertidumbre.

La fórmula para el crecimiento es la confianza, con el carácter y la competencia como ingredientes clave.

Las razones por las que los partners logran ganar oportunidades de negocio de IA muestran cómo ambos factores entran en juego: carácter y competencia.

Carácter

40% ya existía una relación previa y el cliente acudió a nosotros porque ya confiaba en nosotros.

23% fuimos transparentes sobre lo que no sabíamos, y eso fortaleció nuestra credibilidad ante su equipo directivo.

Competencia

39% pudimos traducir la complejidad de la IA a un lenguaje de negocios claro y sencillo.

27% contábamos con el conocimiento más profundo de su sector específico o de su problema de negocio.

27% contábamos con las capacidades técnicas o certificaciones más sólidas.

La experiencia técnica y las certificaciones siguen siendo fundamentales, pero la ventaja competitiva surge de ir más allá de la experiencia tecnológica para ayudar a los clientes a comprender lo que la tecnología significa para su negocio y cómo actuar sobre ella.

Los partners recurren a los distribuidores en busca de experiencia y servicios de valor agregado, no solo como proveedores de logística.

El apoyo financiero es un diferenciador.



prioriza el apoyo en financiamiento y crédito, lo que destaca la importancia de la flexibilidad comercial para el crecimiento de los partners.

La experiencia técnica y la capacitación son igualmente importantes.



de los partners considera fundamentales la experiencia técnica y la consultoría de preventa.



considera importantes los programas de capacitación, educación y desarrollo de capacidades, como certificaciones, capacitación específica en tecnología y preparación para la estrategia de go-to-market.

Una logística y entrega confiables completan la lista de lo que los partners más necesitan de sus distribuidores.



considera que una logística y entrega confiables son lo más importante que esperan de su distribuidor.

Los clientes están deseosos de adoptar nuevas tecnologías, pero el valor a largo plazo estará en manos de los partners que enseñen, orienten y generen confianza en los resultados. Aquellos que desarrollen capacidades para preparar los datos, demuestren el valor para el negocio y asuman la responsabilidad por los resultados de sus clientes se destacarán en un mercado cada vez más consolidado. A medida que la tecnología sea más fácil de adquirir, los partners que asuman la responsabilidad por los resultados serán los más difíciles de reemplazar.

Testimonios de clientes de TD SYNNEX

TD SYNNEX se ha convertido en un aliado estratégico para nuestro negocio. Desarrollamos oportunidades de negocio con nuestros clientes apoyándonos en toda su infraestructura, con la confianza de saber que TD SYNNEX respeta nuestras oportunidades y está siempre a nuestro lado cuando necesitamos apoyo. Eso es lo que nos da tranquilidad y confianza.

Eduardo Pina Mamede
Founder & CEO | Atalaya Consultoria

TD SYNNEX nos ayuda a explorar caminos y soluciones que quizás no buscaríamos por nuestra cuenta. Con ese apoyo, llegamos al cliente con mayor confianza, sabiendo que contamos con las capacidades y el respaldo necesarios para ofrecer los mejores resultados. Esto nos permite asumir nuevas oportunidades y seguir creciendo.

Ricardo Gómez
Commercial Director | IT Servicios

Hace tres años, contamos con el apoyo de TD SYNNEX para acelerar nuestra estrategia de ciberseguridad. Hoy estamos llevando esa misma experiencia a la inteligencia artificial. En dos años y medio, hemos crecido casi cuatro veces, trabajando como un solo equipo. Para nosotros, la combinación NTT DATA + TD SYNNEX es única en Latinoamérica.

Marco Sánchez
Sales Director | NTT DATA Mexico

Cloud Competence Center

El Cloud Competence Center es un motor estratégico de crecimiento para nuestros partners. Combina una amplia experiencia en la nube, mejores prácticas comprobadas, marcos de gobernanza y consultoría especializada para acelerar la adopción y la transformación en la nube.

A través de servicios profesionales, orientación técnica, capacitación y asesoría, el Cloud Competence Center acompaña a los partners durante todo el ciclo de vida de la nube: estrategia, arquitectura, implementación, modernización y optimización continua. Sus principales áreas de enfoque son gobernanza, FinOps, Managed Services, AWS Control Tower y Landing Zone, todas orientadas a lograr operaciones escalables, seguras y en cumplimiento con los requisitos aplicables. Este centro también lidera iniciativas de alto impacto en Data & Analytics, Data Lakes, IA generativa y modernización.

Asimismo, el Cloud Competence Center desarrolla las capacidades de los partners a largo plazo, orientándolos hacia certificaciones y competencias clave de AWS, en particular la AWS MSP Competency. Esto permite a los partners diferenciarse e impulsar un crecimiento escalable y sostenible. El resultado: una mayor alineación con AWS, operaciones más maduras, un portafolio de servicios más amplio, nuevas oportunidades de ingresos y mayor valor para los clientes.

Centro de Excelencia e Innovación

El Centro de Excelencia e Innovación de TD SYNNEX en LATAM (CoE&I) es un hub regional diseñado para acelerar la adopción de tecnologías emergentes, apoyar el crecimiento de los partners y facilitar el desarrollo de soluciones de negocio innovadoras en Latinoamérica y el Caribe. El centro reúne experiencia técnica, consultoría de negocios, programas de capacitación y recursos tecnológicos prácticos para ayudar a fabricantes, partners y clientes finales a transformar ideas en resultados de negocio tangibles.

Con centros físicos en Brasil y México, complementados por núcleos regionales de innovación (innovations pods) en Latinoamérica, el CoE&I ofrece acceso a demostraciones avanzadas, desarrollo de pruebas de concepto (PoC), validación de soluciones, capacitación y talleres de cocreación. El centro apoya a un amplio ecosistema de fabricantes de tecnología que abarca ciberseguridad, nube, inteligencia artificial, análisis de datos, redes, automatización, almacenamiento y soluciones de infraestructura moderna.

Conoce más sobre ambas ofertas contactando a tu representante de TD SYNNEX.

SOBRE NOSOTROS

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Acerca del Estudio Direction of Technology de TD SYNNEX

En TD SYNNEX, creemos que los datos adquieren su mayor valor cuando ayudan a las personas a actuar con mayor confianza. Por eso, el Direction of Technology Report es mucho más que una recopilación de hallazgos. Es una parte fundamental de nuestra historia y nuestra guía para transformar conclusiones en resultados significativos. Al convertir esta información en algo personal, práctico y relevante, podemos ayudar a nuestros partners a navegar el cambio, generar confianza e impulsar el avance de la industria tecnológica. Juntos, podemos asumir la responsabilidad por los resultados.

Declaración de Safe Harbor

Las declaraciones contenidas en este comunicado de prensa que constituyen “declaraciones prospectivas”, según lo establecido en la Sección 27A de la Securities Act de 1933 y la Sección 21E de la Securities Exchange Act de 1934, implican riesgos e incertidumbres conocidos y desconocidos que podrían ocasionar que los resultados reales de la Compañía en períodos futuros difieran sustancialmente de cualquier desempeño futuro que pudiera sugerirse en este comunicado. La Compañía no asume ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado.

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. Todos los derechos reservados. TD SYNNEX, el logotipo de TD SYNNEX y todos los demás nombres y eslóganes de compañías, productos y servicios de TD SYNNEX son marcas comerciales de TD SYNNEX Corporation. Los demás nombres y marcas comerciales son propiedad de sus respectivos titulares.