



TD SYNnex-IBM

Ampliando el alcance de su propuesta de valor con IA

Desde 2023, IBM y TD SYNnex han trabajado estrechamente para fortalecer su alianza y ampliar el alcance de su propuesta de valor al ecosistema de canales. Para 2025, han trazado un plan estratégico centrado en la especialización que permita promover la adopción de las tecnologías de IBM de manera más efectiva. Sobre este plan y las nuevas oportunidades que abre al canal, conversamos con Ivana Morassutti, Ecosystem Country Leader de IBM Chile, y Carlos Gil, Sr. Manager, Vendor Business de TD SYNnex Chile.

¿En qué focos centrarán su estrategia este año?

I. Morassutti: En 2025, nos encontramos en un momento único para la industria tecnológica, donde la inteligencia artificial (IA) representa la oportunidad clave de esta década. Cada vez más, observamos cómo las empresas evolucionan de las aplicaciones +IA a las aplicaciones IA+, lo que significa que están integrando la IA en el núcleo estratégico de sus negocios como una herramienta fundamental para alcanzar sus objetivos comerciales. De hecho, se estima que para 2026, el 80% de las grandes empresas habrán incorporado la IA generativa en sus operaciones (Gartner, 2023). Esta tendencia está alineada con la estrategia de IBM para este año, donde el foco principal estará en la integración de la IA en el corazón de los negocios, con un énfasis en la capacitación, la gestión de datos y la innovación continua.

¿Qué novedades trae la alianza TD SYNnex-IBM para 2025?

I. Morassutti: Sin duda, una de las principales novedades fue la inauguración el año pasado del Centro de Excelencia (COE) en Brasil, que se encuentra en el edificio de IBM en Sao Paulo. Este centro permite a los clientes ver demostraciones en vivo y explorar casos de uso. Para Chile, tendremos una sala conectada



Ivana Morassutti, IBM Chile.



Carlos Gil, TD SYNnex Chile.

directamente con el COE, lo que permitirá al canal realizar demostraciones de nuevas tecnologías a sus propios clientes, fortaleciendo así la interacción y el conocimiento práctico de las soluciones.

¿Qué valor agregado brinda TD SYNnex e IBM al canal?

C. Gil: La alianza TD SYNnex-IBM representa una opción clave para el canal debido a la combinación de capacidades estratégicas y operativas que ambas empresas aportan. En un mercado tan dinámico -como lo es el de la tecnología-, la colaboración proporciona una ventaja significativa. Con esta alianza, no solo ofrecemos a los partners acceso a soluciones avanzadas de IBM, también el respaldo de una estructura sólida y especializada para aprovechar esas soluciones de modo efectivo.

El mayor valor agregado que TD SYNnex aporta a esta alianza es su enfoque en la especialización y el soporte directo a los partners. El Centro de Excelencia (CoE),

con más de 26 especialistas en la Región, es un claro ejemplo de este compromiso: apoyar a los partners en cada una de sus oportunidades, asegurando que puedan maximizar el valor de las soluciones de IBM.

¿Cuáles son los objetivos de TD SYNnex para esta alianza?

C. Gil: Los principales objetivos están enfocados en tres áreas clave:

- **Ampliación del ecosistema**, con el objetivo de garantizar una mayor cobertura de mercado que permita llevar las innovaciones de IBM a más empresas y sectores.
- **Especialización**, como uno de los pilares fundamentales de la alianza. TD SYNnex se ha comprometido a seguir fortaleciendo su Centro de Excelencia (CoE) con más especialistas en la región, para brindar un apoyo más personalizado y técnico a los partners.
- **Desarrollo de nuevas oportunidades**, especialmente en las áreas de tendencia como la inteligencia artificial y otras tecnologías avanzadas. Esto implica no solo la venta de productos, sino también la creación de soluciones innovadoras que permitan a los partners diferenciarse y aprovechar el potencial de las herramientas de IBM de manera óptima. Todo esto le permitirá a TD SYNnex y sus partners este 2025 llevar las soluciones de IBM a un siguiente nivel. /ChN