PUBLICACIÓN INDEPENDIENTE · DECISIONES DE NEGOCIO

# THE BUYER'S PULSE

IT INFRAESTRUCTURA | NEW TECHNOLOGIES | BUYING ADVISOR



EDICIÓN N.º 1 · OCTUBRE DE 2026

## La apuesta de los 6,37 billones de dólares

El mundo gastará US$ 6,37 billones en tecnología en 2026: dinero que ya está moviendo a empresas que jamás comprarán un servidor.

**US$ 6,37 billones** Gasto en TI 2026 · +14,2%

**+62,5%** Data centers · US$ 822 mil millones

**US$ 733 mil millones** Guía de las cuatro grandes · +79%

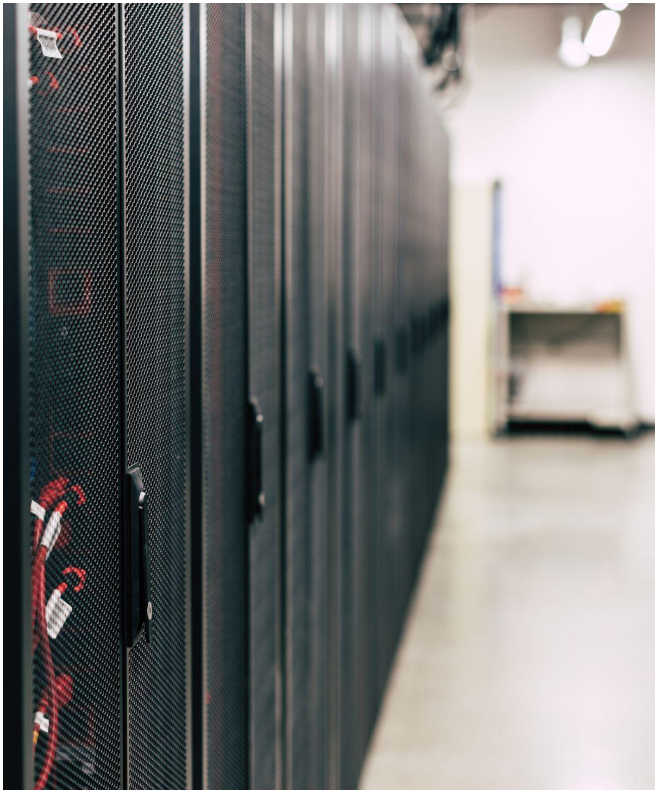
**EN ESTA EDICIÓN**

La apuesta de los 6,37 billones de dólares, en cinco frentes · El mercado en cifras · Una empresa normal, lunes a las 9

Quien lee esta publicación es élite: un club selecto de expertos en tecnología.

EL PULSO EN CIFRAS

# La ola se mide en dinero, no en titulares



La capacidad de cómputo para IA se está construyendo a escala planetaria.

Gartner, la firma de análisis que los compradores de todo el mundo citan para cerrar decisiones, sitúa el gasto mundial en tecnología de 2026 en US$ 6,37 billones, un 14,2% más que en 2025. El dinero aterriza en cada

empresa en lugares concretos: la nómina, la cotización, el cliente y el precio final.

## US$ 6,37 billones

Gasto mundial en TI, 2026 · +14,2% frente a 2025

## US$ 2,59 billones

Gasto mundial en IA, 2026 · +47% en el año de inflexión

## +62,5%

Sistemas de data center · US$ 822 mil millones · el segmento de mayor crecimiento

## +29,3%

Infraestructura como servicio (IaaS) · US$ 287 mil millones · la capacidad se alquila por mes

## +15,5%

Software · US$ 1,47 billones · la partida que entra a cada oficina como herramienta diaria

**+9,8%**

Dispositivos · US$ 868 mil millones · la demanda de IA presiona componentes y memoria

> «Construir la capacidad de cómputo que la IA requiere es el proyecto de infraestructura más grande jamás intentado por la humanidad».
>
> JOHN-DAVID LOVELOCK · ANALISTA VP DISTINGUIDO, GARTNER

NEGOCIOS E IA

# La apuesta de los 6,37 billones de dólares

El dinero ya se movió. Lo que sigue es una cadena de efectos que alcanza a cada equipo directivo en cinco frentes:

el dinero, el trabajo, el cliente, la competencia y los precios.

OCTUBRE DE 2026

# 01

FRENTE 01 · EL DINERO

## El proyecto de infraestructura más grande del superciclo ya tiene presupuesto firmado

Gartner califica la construcción de capacidad de cómputo para inteligencia artificial como el proyecto de infraestructura más grande jamás intentado por la humanidad, y sitúa el gasto total en TI de 2026 en US$ 6,37 billones. No es una metáfora de feria: es la lectura oficial de la casa cuyos números usan los equipos directivos para cerrar decisiones.

Las cuatro plataformas más grandes elevaron su inversión combinada de ~US$ 410 mil millones en 2025 a una guía de ~US$ 733 mil millones para 2026: un aumento cercano al 79% en un año. Ninguna empresa de nuestra audiencia firma cheques de ese tamaño; todas operan dentro del mercado que esos cheques reconfiguran.

**+62,5%**

Sistemas de data center: US$ 822 mil millones en 2026, el segmento de mayor crecimiento del gasto mundial, por delante del software (+15,5%).

FRENTE 2 · EL TRABAJO

# El gasto no se queda en los data centers: llega a cada oficina

El segundo motor de crecimiento es el software: US$ 1,47 billones y +15,5%. Es la partida que entra a las empresas como herramienta diaria de trabajo —ventas, administración, atención al cliente y marketing—, no como infraestructura lejana. La suscripción se renueva, aparece la función de IA y el flujo de trabajo se mueve bajo los pies de cada equipo.

La infraestructura como servicio crece +29,3% hasta US$ 287 mil millones: las empresas alquilan capacidad en vez de comprarla, y ese giro mueve empleos, proveedores y presupuestos en empresas de todo tamaño. La discusión productiva ya no es si la empresa usa IA, sino en qué tareas, a qué costo mensual y con quién respondiendo por el resultado.

# +29,3%

Infraestructura como servicio (IaaS): US$ 287 mil millones en 2026. La capacidad se contrata por mes, sin construir nada.

**LA APUESTA EN CIFRAS · MUNDO, 2026**

| | |
|---|---|
| Gasto total en TI | **US$ 6,37 billones · +14,2%** |
| Sistemas de data center | **US$ 822 mil millones · +62,5%** |
| Gasto en IA | **US$ 2,59 billones · +47%** |
| Software | **US$ 1,47 billones · +15,5%** |
| IaaS | **US$ 287 mil millones · +29,3%** |
| Devices | **US$ 868 mil millones · +9,8%** |

# 03

FRENTE 3 · EL CLIENTE

## El comprador ya llegó informado por la misma tecnología



La primera conversación ya no es informativa: es una validación.

El cliente de 2026 compara, cotiza y descarta con asistencia de IA antes de hablar con un vendedor. La primera conversación comercial ya no es informativa: se volvió validación. El comprador llega con una posición ya construida y busca a quien se la confirme o se la mejore con evidencia. El precio, en consecuencia, se discute al final.

Dentro de la empresa compradora, la decisión la toma un grupo y se estanca como grupo. El contenido que ese grupo consume para alinearse es análisis con datos detrás: evidencia, no folletos. Quien escribe para ese grupo escribe para la decisión completa, no para un solo lector.

---

**>40%**

de los acuerdos B2B se estancan por la desalineación interna del grupo comprador, no por el producto ni por el precio.

04

FRENTE 04 · LA COMPETENCIA

## La ventaja se movió del tamaño a la velocidad de decisión

Cuando la capacidad se alquila por mes, una empresa mediana accede a la misma potencia de cómputo que una corporación, sin construir nada. La brecha histórica de infraestructura se cierra y queda una sola: el criterio. Qué proceso se automatiza primero, qué proveedor se elige y qué métrica manda.

El dinero para moverse existe, incluso en la distribución tradicional. Entre 25% y 60% de los fondos de marketing co-op quedan sin uso cada año por falta de ejecución con evidencia. La ventaja es de quien presenta el plan, ejecuta y reporta: el fondo sigue al informe, no a la reunión.

**25–60%**

de los fondos de marketing co-op quedan sin uso cada año, por falta de ejecución con evidencia.

# 05

FRENTE 05 · LOS PRECIOS

## La factura de la IA también se le pasa al resto de la economía

Gartner atribuye parte del crecimiento del gasto en dispositivos a la demanda de IA que presiona los componentes, la memoria incluida. El equipo de cada empleado, cada renovación de flota y el presupuesto de cada departamento pagan una parte de la apuesta, la hayan firmado o no.

El software sigue la misma lógica: la IA integrada como función estándar sube el precio de la herramienta que cada empleado usa a diario, en cada ciclo de renovación. Y decidir tarde también tiene precio: los contratos se firman en las condiciones del momento de mayor demanda, no del de mayor calma.

**+9,8%**

Dispositivos: US$ 868 mil millones en 2026, con los precios de la memoria en alza, impulsados por la misma ola de los data centers.

El lector no hace la apuesta de los 6,37 billones de dólares, pero paga sus efectos y cobra sus oportunidades. **La ventaja de esta década no es tener la tecnología primero. Es decidir antes, con datos verificables,** qué parte de esa ola entra en su empresa y qué parte se deja pasar.

> «Las empresas aún no han mostrado todo su potencial de gasto. Eso viene, y 2026 será el año de inflexión».
>
> JOHN-DAVID LOVELOCK · GARTNER

## EL ORDEN DE DECISIÓN

# Cinco decisiones, en el orden en que se compromete el dinero



El frente físico de la apuesta: la capacidad que todo el mercado alquila por mes.

1

## Capacidad

Energía, refrigeración y espacio antes de la compra.

2

## Costo

Costoo por carga de trabajo, nunca costo por caja.

3

## Operación

El talento y el soporte que sostienen la plataforma.

**4** Portafolio

Inventario y marketing solo con demanda verificable.

**5** Gobernanza

Datos, registros y responsabilidad, firmados una sola vez.

**El dinero ya se movió.** US$ 6,37 billones de gasto en 2026 y la guía combinada de US$ 733 mil millones de las cuatro plataformas marcan el ritmo del mercado.

**El efecto es general.** El trabajo, el cliente, la competencia y los precios se mueven para empresas que jamás comprarán un servidor.

**La ventaja es el criterio.** Con la capacidad en alquiler, gana quien decide con datos verificables y reporta resultados.

## EL DINERO EN UN SOLO GRÁFICO

# El panorama de Gartner para 2026

Crecimiento del gasto mundial por segmento, pronóstico de Gartner del 27 de julio de 2026. El segmento físico crece más de cuatro veces más rápido que el promedio.

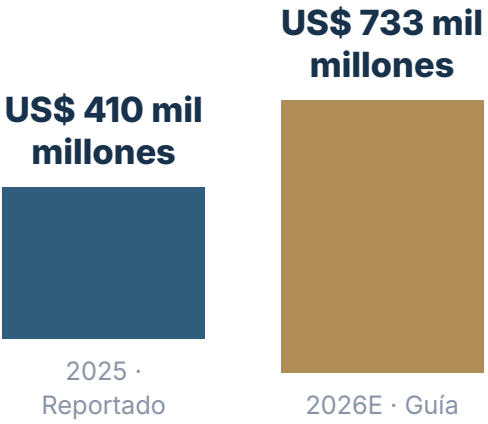



La lectura es de asignación, no de catálogo: el dinero nuevo entra primero por la capacidad física y después por las herramientas. Cada segmento sobre la

barra dorada crece más rápido que el mercado.

LA CARRERA DEL CAPEX

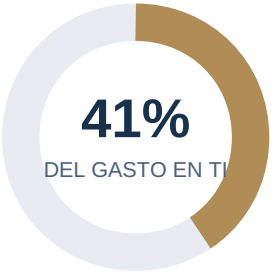
## Cuatro empresas, una apuesta que sube 79% en un año




La guía combinada sube cerca de 79% en un año: cuatro directorios revisaron al alza a mitad de año en vez de recortar. Los precios y los plazos del ecosistema se fijan contra esta curva.

EL PESO DE LA IA

## Casi 41 centavos de cada dólar de TI ya son IA




US$ 2,59 billones de IA sobre US$ 6,37 billones de gasto total en TI

EL MERCADO EN CIFRAS

# Los indicadores de esta edición, con su serie y su fuente

Cada cifra nueva se publica junto con su origen y su estado de evidencia. Una cifra sin estado es un rumor con formato.

**Gasto mundial en TI, 2026**

**US$ 6,37 billones · +14,2%**

La ola tiene un presupuesto firmado a escala histórica

**Gasto mundial en IA, 2026**

**US$ 2,59 billones · +47%**

2026 es el año de inflexión de la IA, en palabras de Gartner

**Sistemas de data center**

**US$ 822 mil millones · +62,5%**

El segmento de mayor crecimiento del gasto mundial

**Inversión de las cuatro grandes**

## ~US$ 410 mil millones → ~US$ 733 mil millones

+79% en un año, con la guía actualizada en julio de 2026

**Acuerdos B2B estancados**

## Más del 40%

El bloqueo es la desalineación interna del comprador

**Fondos de marketing sin uso**

## 25% a 60%

El dinero existe; falta la ejecución con evidencia

**Cómo se lee el estado**

**Pronóstico.** Una proyección del analista: no es gasto ejecutado.

**Guía.** Lo anunciado por la propia empresa: no es gasto ejecutado.

**Patrocinado, autorreportado.** Elaborado por sus patrocinadores; actitudes reportadas por sus propios encuestados.

# Una empresa normal, lunes a las 9

Lo que la apuesta de los 6,37 billones cambia en una empresa que no es Google: sin data center, sin laboratorio y sin equipo de IA, con el presupuesto que ya tiene.



La empresa normal decide en una sala de reuniones, no en un data center: el orden de las decisiones marca la diferencia.

La empresa normal no compite con los US$ 733 mil millones de las cuatro plataformas. Compite con la empresa de enfrente, que tiene su mismo tamaño, su mismo mercado y, desde este año, acceso a las mismas herramientas por suscripción. La diferencia la marca el orden en que se toman cinco decisiones.

## 1 El inventario de tareas manda sobre el catálogo de herramientas.

Primero se listan las tareas repetidas de ventas, administración, servicio y marketing; recién entonces se eligen las herramientas. Una herramienta comprada sin tarea asignada se vuelve una suscripción ociosa en menos de un trimestre.

## 2 Cada suscripción nueva entra con una métrica y un responsable.

Costoo por cotización, por ticket resuelto, por pieza de contenido publicada o por hora ahorrada. Sin una métrica previa no hay cómo defender la renovación cuando llega la revisión del presupuesto — y la revisión siempre llega.

## 3 Al proveedor se lo evalúa por el soporte, no por la demo.

En la compra de tecnología, el nivel de servicio descalifica más proyectos que la ficha técnica. La demo muestra el mejor día del producto; el contrato de soporte define el peor día de la empresa.

## 4 Al cliente interno se lo convence con un piloto pequeño y medido.

Un piloto de 30 días, con línea base y un resultado publicado internamente, alinea a gerencia, finanzas y operaciones más rápido que cualquier presentación de tendencias. Es también el documento que desbloquea al grupo comprador.

## 5 El dinero de los fabricantes se pide con plan y evidencia.

Los fondos de marketing y los programas de los vendors premian a quien presenta ejecución medible. El fondo no se gana en la reunión: se gana con el informe del trimestre anterior.

The Buyer's Pulse es una publicación independiente. Ningún fabricante, mayorista ni reseller condiciona su cobertura; todo contenido patrocinado está visiblemente identificado y se produce aparte del análisis editorial. La guía de inversión de las empresas se cita como guía, con su estado de evidencia.

Gasto mundial en TI · Sistemas de data center · IaaS · Software · Dispositivos — Gartner, «Gartner Forecasts Worldwide IT El gasto to Grow 14.2% in 2026, Totaling $6,37 Trillion», comunicado de prensa, 27 de julio de 2026 · verificado, pronóstico: gasto total en TI de US$ 6,37 billones (+14,2%); sistemas de data center US$ 822 mil millones (+62,5%); infraestructura como servicio US$ 287 mil millones (+29,3%); software US$ 1,47 billones (+15,5%); dispositivos US$ 868 mil millones (+9,8%). Citas de John-David Lovelock, analista VP distinguido de Gartner.

Gasto mundial en IA — Gartner, «Gartner Forecasts Worldwide IA El gasto to Grow 47% in 2026», comunicado de prensa, 19 de mayo de 2026 · verificado, pronóstico: US$ 2,59 billones (+47%). Cita de John-David Lovelock. La participación del 41% que muestran las páginas de gráficos es un cálculo editorial sobre las dos cifras de Gartner anteriores.

Inversión de las cuatro grandes — Microsoft, Alphabet, Amazon y Meta: informes trimestrales de resultados y guía de gasto de capital, compilados de cifras públicas · compilación, guía no ejecutada: ~US$ 410 mil millones reportados en 2025; ~US$ 733 mil millones de guía combinada para 2026 (+79%), actualizada a julio de 2026.

Acuerdos B2B estancados — Edelman–LinkedIn, B2B Thought Leadership Impact Report 2025 · patrocinado por sus autores, actitudes autorreportadas: más del 40% de los acuerdos B2B se estancan por la desalineación interna del grupo comprador.

Fondos de marketing sin uso — 360insights y Ansira · estimaciones en desacuerdo declarado, citadas sin promediar: entre 25% y 60% de los fondos de marketing co-op quedan sin uso cada año.

No se citan posiciones del Magic Quadrant de Gartner: esta publicación cita de Gartner únicamente sus comunicados de prensa oficiales verificados.

Foto del data center (Council Bluffs, Iowa; grado de color frío aplicado): Foto: Chad Davis (CC BY 2.0), vía Wikimedia Commons. Foto de la reunión: Pavel Danilyuk, vía Pexels. Foto de la conversación, vía Pexels. Formato editorial modelado sobre la práctica pública de Ars Technica y MIT Technology Review.


# THE BUYER'S PULSE

IT Infraestructura | New Technologies | Buying Advisor

Contacto: **contact@thebuyerspulse.com**
thebuyerspulse.com