PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE · DECISÕES DE NEGÓCIOS

THE BUYER'S PULSE

IT INFRAESTRUCTURA | NEW TECHNOLOGIES | BUYING ADVISOR



EDIÇÃO N.º 1 · OUTUBRO DE 2026

A aposta dos 6,37 trilhões de dólares

O mundo gastará US$ 6,37 trilhões em tecnologia em 2026: dinheiro que já está movendo empresas que jamais comprarão um servidor.

US$ 6,37 trilhões Gasto de TI 2026 · +14,2%

+62,5% Data centers · US$ 822 bilhões

US$ 733 bilhões

Guidance das quatro grandes · +79%

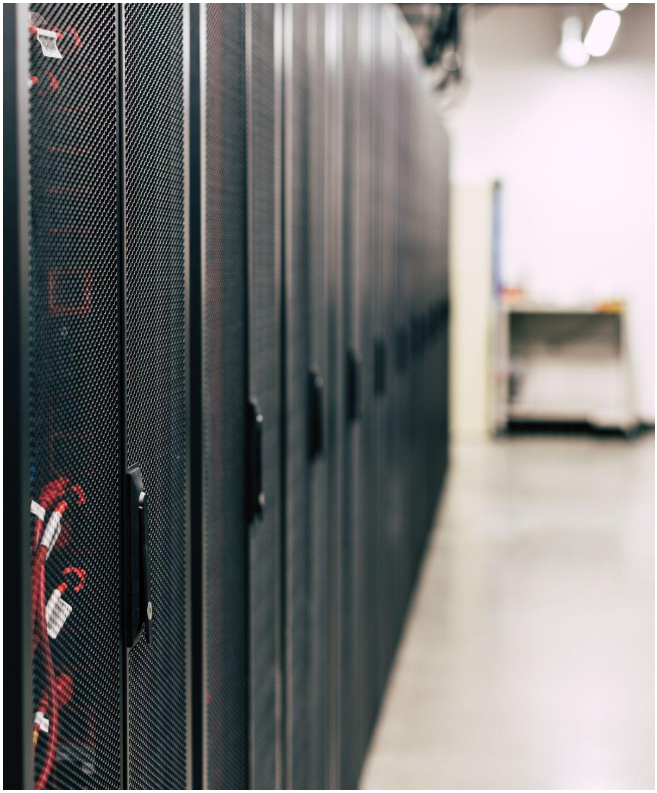
NESTA EDIÇÃO

A aposta dos 6,37 trilhões de dólares, en cinco frentes · O mercado em números · Uma empresa normal, segunda-feira às 9

Quem lê esta publicação é elite: um clube seleto de especialistas em tecnologia.

O PULSO EM NÚMEROS

A onda se mede em dinheiro, não em manchetes



A capacidade de computação para IA está sendo construída em escala planetária.

A Gartner, a firma de análise que os compradores do mundo inteiro citam para fechar decisões, coloca o gasto mundial de tecnologia de 2026 em US$ 6,37 trilhões, 14,2% a mais que em 2025. O dinheiro pousa em cada

empresa em lugares concretos: a folha de pagamento, a cotação, o cliente e o preço final.

US$ 6,37 trilhões

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

US$ 2,59 trilhões

Gasto mundial de IA, 2026 · +47% no ano da inflexão

+62,5%

Sistemas de data center · US$ 822 bilhões · o segmento de maior crescimento

+29,3%

Infraestrutura como serviço (IaaS) · US$ 287 bilhões · a capacidade é alugada por mês

+15,5%

Software · US$ 1,47 trilhão · a rubrica que entra em cada escritório como ferramenta diária

+9,8%

Dispositivos · US$ 868 bilhões · a demanda de IA pressiona componentes e memória

> «Construir a capacidade de computação que a IA exige é o projeto de infraestrutura mais grande já tentado pela humanidade».
>
> JOHN-DAVID LOVELOCK · ANALISTA VP DISTINTO, GARTNER

NEGÓCIOS E IA

A aposta dos 6,37 trilhões de dólares

O dinheiro já se moveu. O que segue é uma cadeia de efeitos que alcança cada equipe diretiva em cinco frentes: o dinheiro, o trabalho, o cliente, a concorrência e os preços.

OUTUBRO DE 2026

01

FRENTE 01 · EL DINERO

O projeto de infraestrutura mais grande do superciclo já tem orçamento assinado

A Gartner qualifica a construção de capacidade de computação para inteligência artificial como o projeto de infraestrutura mais grande já tentado pela humanidade, e coloca o gasto total de TI de 2026 em US$ 6,37 trilhões. Não é metáfora de feira: é a leitura oficial da casa cujos números as equipes diretivas usam para fechar decisões.

As quatro maiores plataformas elevaram seu investimento combinado de ~US$ 410 bilhões em 2025 para um guidance de ~US$ 733 bilhões para 2026: um aumento próximo de 79% em um ano. Nenhuma empresa da nossa audiência assina cheques desse tamanho; todas operam dentro do mercado que esses cheques reconfiguram.

+62,5%

Sistemas de data center: US$ 822 bilhões em 2026, o segmento de maior crescimento do gasto mundial, à frente do software (+15,5%).

FRENTE 2 · O TRABALHO

O gasto não fica nos data centers: chega a cada escritório

O segundo motor de crescimento é o software: US$ 1,47 trilhão e +15,5%. É a rubrica que entra nas empresas como ferramenta diária de trabalho — vendas, administração, atendimento ao cliente e marketing —, não como infraestrutura distante. A assinatura se renova, surge a função de IA e o fluxo de trabalho se move sob os pés de cada equipe.

A infraestrutura como serviço cresce +29,3% até US$ 287 bilhões: as empresas alugam capacidade em vez de comprá-la, e essa virada move empregos, fornecedores e orçamentos em empresas de todos os tamanhos. A discussão produtiva já não é se a empresa usa IA, mas em quais tarefas, a que custo mensal e com quem respondendo pelo resultado.

+29,3%

Infraestrutura como serviço (IaaS): US$ 287 bilhões em 2026. A capacidade é contratada por mês, sem construir nada.

A APOSTA EM NÚMEROS · MUNDO, 2026

Gasto total de TI	**US$ 6,37 trilhões · +14,2%**
Sistemas de data center	**US$ 822 bilhões · +62,5%**
Gasto de IA	**US$ 2,59 trilhões · +47%**
Software	**US$ 1,47 trilhão · +15,5%**
IaaS	**US$ 287 bilhões · +29,3%**
Devices	**US$ 868 bilhões · +9,8%**

03

FRENTE 3 · O CLIENTE

O comprador já chegou informado pela mesma tecnologia



A primeira conversa já não é informativa: é uma validação.

O cliente de 2026 compara, cota e descarta com assistência de IA antes de falar com um vendedor. A primeira conversa comercial já não é informativa: virou validação. O comprador chega com uma posição já construída e procura quem a confirme ou a melhore com evidência. O preço, em consequência, é discutido por último.

Dentro da empresa compradora, a decisão é tomada por um grupo e trava

em grupo. O conteúdo que esse grupo consome para se alinhar é análise com dados por trás: evidência, não folhetos. Quem escreve para esse grupo escreve para a decisão completa, não para um único leitor.

>40%

dos acordos B2B travam pelo desalinhamento interno do grupo comprador, não pelo produto nem pelo preço.

04

FRENTE 04 · LA COMPETENCIA

A vantagem se moveu do tamanho para a velocidade de decisão

Quando a capacidade é alugada por mês, uma empresa média acessa a mesma potência de computação que uma corporação, sem construir nada. A brecha histórica de infraestrutura se fecha e resta uma só: o critério. Qual processo é automatizado primeiro, qual fornecedor é escolhido e qual métrica manda.

O dinheiro para se mover existe, inclusive na distribuição tradicional. Entre 25% e 60% dos fundos de marketing co-op ficam sem uso a cada ano por falta de execução com evidência. A vantagem é de quem apresenta o plano, executa e reporta: o fundo segue o relatório, não a reunião.

25–60%

dos fundos de marketing co-op ficam sem uso a cada ano, por falta de execução com evidência.

05

FRENTE 05 · OS PREÇOS

A fatura da IA também é repassada ao resto da economia

A Gartner atribui parte do crescimento do gasto em dispositivos à demanda de IA que pressiona os componentes, a memória incluída. O equipamento de cada funcionário, cada renovação de frota e o orçamento de cada departamento pagam uma parte da aposta, tenham assinado ou não.

O software segue a mesma lógica: a IA integrada como função padrão eleva o preço da ferramenta que cada funcionário usa diariamente, em cada ciclo de renovação. E decidir tarde também tem preço: os contratos são assinados nas condições do momento de maior demanda, não do de maior calma.

+9,8%

Dispositivos: US$ 868 bilhões em 2026, com os preços da memória em alta, impulsionados pela mesma onda dos data centers.

O leitor não faz a aposta dos 6,37 trilhões de dólares, mas paga seus efeitos e cobra suas oportunidades. **A vantagem desta década não é ter a tecnologia primeiro. É decidir antes, com dados verificáveis,** qual parte dessa onda entra na sua empresa e qual parte se deixa passar.

> «As empresas ainda não mostraram todo o seu potencial de gasto. Isso vem aí, e 2026 será o ano da inflexão».
>
> JOHN-DAVID LOVELOCK · GARTNER

A ORDEM DE DECISÃO

Cinco decisões, na ordem em que o dinheiro é comprometido



A frente física da aposta: a capacidade que o mercado inteiro aluga por mês.

1 Capacidade

Energia, refrigeração e espaço antes da compra.

2 Custo

Custoo por carga de trabajo, nunca costo por caja.

3 Operação

O talento e o suporte que sustentam a plataforma.

4 Portfólio

Estoque e marketing somente com demanda verificável.

5 Governança

Dados, registros e responsabilidade, assinados uma única vez.

O dinheiro já se moveu. US$ 6,37 trilhões de gasto em 2026 e o guidance combinado de US$ 733 bilhões das quatro plataformas marcam o ritmo do mercado.

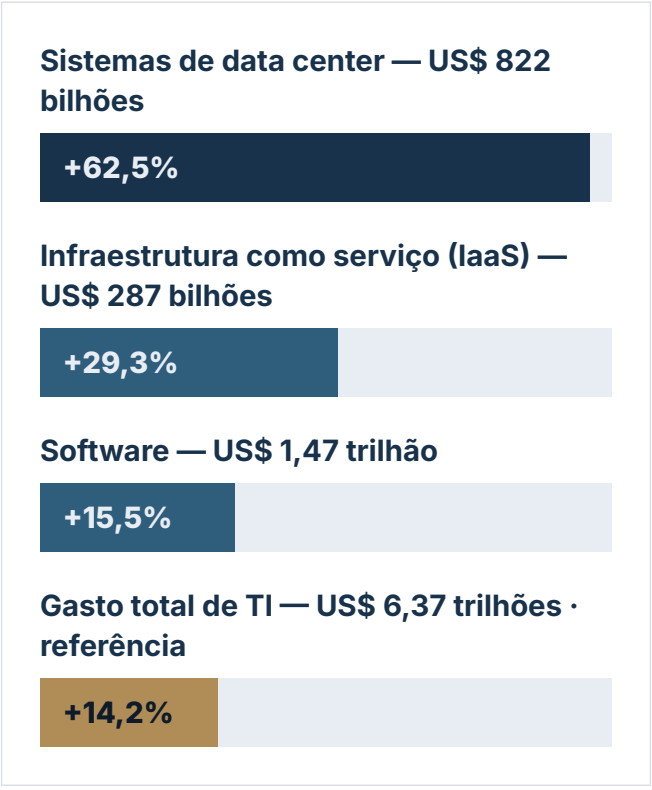
O efeito é geral. O trabalho, o cliente, a concorrência e os preços se movem para empresas que jamais comprarão um servidor.

A vantagem é o critério. Com a capacidade em aluguel, ganha quem decide com dados verificáveis e reporta resultados.

O DINHEIRO EM UM ÚNICO GRÁFICO

O panorama da Gartner para 2026

Crescimento do gasto mundial por segmento, previsão da Gartner de 27 de julho de 2026. O segmento físico cresce mais de quatro vezes mais rápido que a média.

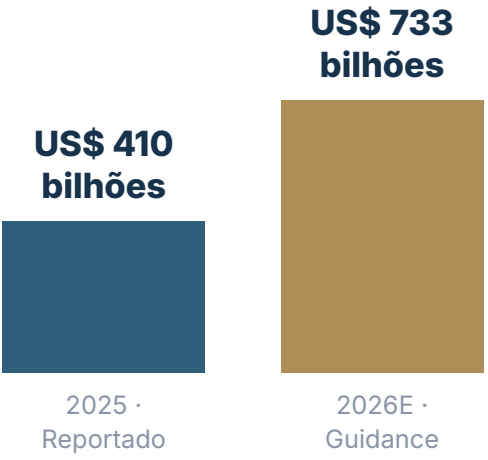


A leitura é de alocação, não de catálogo: o dinheiro novo entra primeiro pela capacidade física e depois pelas ferramentas. Cada segmento acima da

barra dourada cresce mais rápido que o mercado.

A CORRIDA DO CAPEX

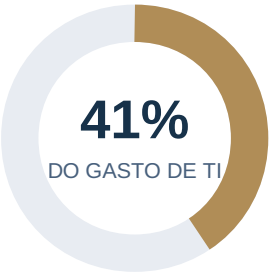
Quatro empresas, uma aposta que sobe 79% em um ano



O guidance combinado sobe perto de 79% em um ano: quatro conselhos revisaram para cima no meio do ano em vez de cortar. Os preços e os prazos do ecossistema são fixados contra esta curva.

O PESO DA IA

Quase 41 centavos de cada dólar de TI já são IA



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

O MERCADO EM NÚMEROS

Os indicadores desta edição, com sua série e sua fonte

Cada número novo é publicado junto com sua origem e seu status de evidência. Um número sem status é um rumor com formatação.

Gasto mundial de TI, 2026

US$ 6,37 trilhões · +14,2%

A onda tem um orçamento assinado em escala histórica

Gasto mundial de IA, 2026

US$ 2,59 trilhões · +47%

2026 é o ano da inflexão da IA, nas palavras da Gartner

Sistemas de data center

US$ 822 bilhões · +62,5%

O segmento de maior crescimento do gasto mundial

Investimento das quatro grandes

~US$ 410 bilhões → ~US$ 733 bilhões

+79% em um ano, com o guidance atualizado em julho de 2026

Acordos B2B travados

Mais de 40%

O bloqueio é o desalinhamento interno do comprador

Fundos de marketing sem uso

25% a 60%

O dinheiro existe; falta a execução com evidência

Como se lê o status

Previsão. Uma projeção do analista: não é gasto executado.

Guidance. O anunciado pela própria empresa: não é gasto executado.

Patrocinado, autorrelatado. Elaborado por seus patrocinadores; atitudes relatadas por seus próprios entrevistados.

A EMPRESA NORMAL

Uma empresa normal, segunda-feira às 9

O que a aposta dos 6,37 trilhões muda em uma empresa que não é o Google: sem data center, sem laboratório e sem equipe de IA, com o orçamento que ela já tem.



A empresa normal decide em uma sala de reunião, não em um data center: a ordem das decisões faz a diferença.

A empresa normal não compete com os US$ 733 bilhões das quatro plataformas. Compete com a empresa do outro lado da rua, que tem o mesmo tamanho, o mesmo mercado e, desde este ano, acesso às mesmas ferramentas por assinatura. A diferença é feita pela ordem em que cinco decisões são tomadas.

---

1 O inventário de tarefas manda sobre o catálogo de ferramentas.

Primeiro são listadas as tarefas repetidas de vendas, administração, serviço e marketing; só então as ferramentas são escolhidas. Uma ferramenta comprada sem tarefa atribuída vira uma assinatura ociosa em menos de um trimestre.

2 Cada assinatura nova entra com uma métrica e um responsável.

Custoo 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 O fornecedor é avaliado pelo suporte, não pela demo.

Na compra de tecnologia, o nível de serviço desqualifica mais projetos que a ficha técnica. A demo mostra o melhor dia do produto; o contrato de suporte define o pior dia da empresa.

4 O cliente interno é convencido com um piloto pequeno e medido.

Um piloto de 30 dias, com linha de base e um resultado publicado internamente, alinha gerência, finanças e operações mais rápido que qualquer apresentação de tendências. É também o documento que desbloqueia o grupo comprador.

5 O dinheiro dos fabricantes é pedido com plano e evidência.

Os fundos de marketing e os programas dos vendors premiam quem apresenta execução mensurável. O fundo não se ganha na reunião: ganha-se com o relatório do trimestre anterior.

The Buyer's Pulse é uma publicação independente. Nenhum fabricante, atacadista ou revendedor condiciona sua cobertura; todo conteúdo patrocinado está visivelmente identificado e é produzido à parte da análise editorial. O guidance de investimento das empresas é citado como guidance, com seu status de evidência.

Gasto mundial de TI · Sistemas de data center · IaaS · Software · Dispositivos — Gartner, «Gartner Forecasts Worldwide IT O 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 trilhões (+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 trilhões (+15,5%); dispositivos US$ 868 mil millones (+9,8%). Citas de John-David Lovelock, analista VP distinguido de Gartner.

Gasto mundial de IA — Gartner, «Gartner Forecasts Worldwide IA O gasto to Grow 47% in 2026», comunicado de prensa, 19 de mayo de 2026 · verificado, pronóstico: US$ 2,59 trilhões (+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.

Investimento das quatro grandes — Microsoft, Alphabet, Amazon e Meta: relatórios trimestrais de resultados e guidance de gasto de capital, compilados de números públicos · compilação, guidance não executado: ~US$ 410 bilhões reportados em 2025; ~US$ 733 bilhões de guidance combinado para 2026 (+79%), atualizado até julho de 2026.

Acordos B2B travados — Edelman–LinkedIn, B2B Thought Leadership Impact Report 2025 · patrocinado por seus autores, atitudes autorrelatadas: mais de 40% dos acordos B2B travam pelo desalinhamento interno do grupo comprador.

Fundos de marketing sem uso — 360insights e Ansira · estimativas em desacordo declarado, citadas sem média: entre 25% e 60% dos fundos de marketing co-op ficam sem uso a cada ano.

Não são citadas posições do Magic Quadrant da Gartner: esta publicação cita da Gartner apenas seus comunicados oficiais à imprensa verificados.

Foto do data center (Council Bluffs, Iowa; gradação de cor fria aplicada): Foto: Chad Davis (CC BY 2.0), via Wikimedia Commons. Foto da reunião: Pavel Danilyuk, via Pexels. Foto da conversa, via Pexels. Formato editorial modelado sobre a prática pública de Ars Technica e MIT Technology Review.

THE BUYER'S PULSE

IT Infraestructura | New Technologies | Buying Advisor

Contato: **contact@thebuyerspulse.com**
thebuyerspulse.com