

Kaseya®

INFORME

# Cómo crecer como proveedor de TI en 2026

Estrategias comprobadas  
para escalar en Latinoamérica



# Perspectivas de crecimiento para 2026 y estrategias clave para los Proveedores de Servicios de TI (MSP) en Latinoamérica

El antiguo manual de estrategias de los MSP ya no funciona. En 2026, los MSP enfrentan tasas de conversión más difíciles, acuerdos iniciales más pequeños y una necesidad mucho mayor de demostrar valor empresarial desde el principio. El desafío no es la falta de oportunidades, sino una mayor competencia, donde la diferenciación provendrá de mostrar resultados claros y medibles en lugar de una amplia cartera de servicios.

Este es el mensaje central del Informe 2026 sobre el Estado del MSP de Kaseya, y refleja de cerca lo que los MSP en Latinoamérica están experimentando hoy. Los hallazgos de este informe ofrecen una visión clara de lo que está cambiando en el mercado de servicios de TI y, más importante, lo que los MSP de Latinoamérica pueden hacer para adaptarse y crecer en 2026.



# El crecimiento está pasando de grandes contratos a acuerdos más pequeños

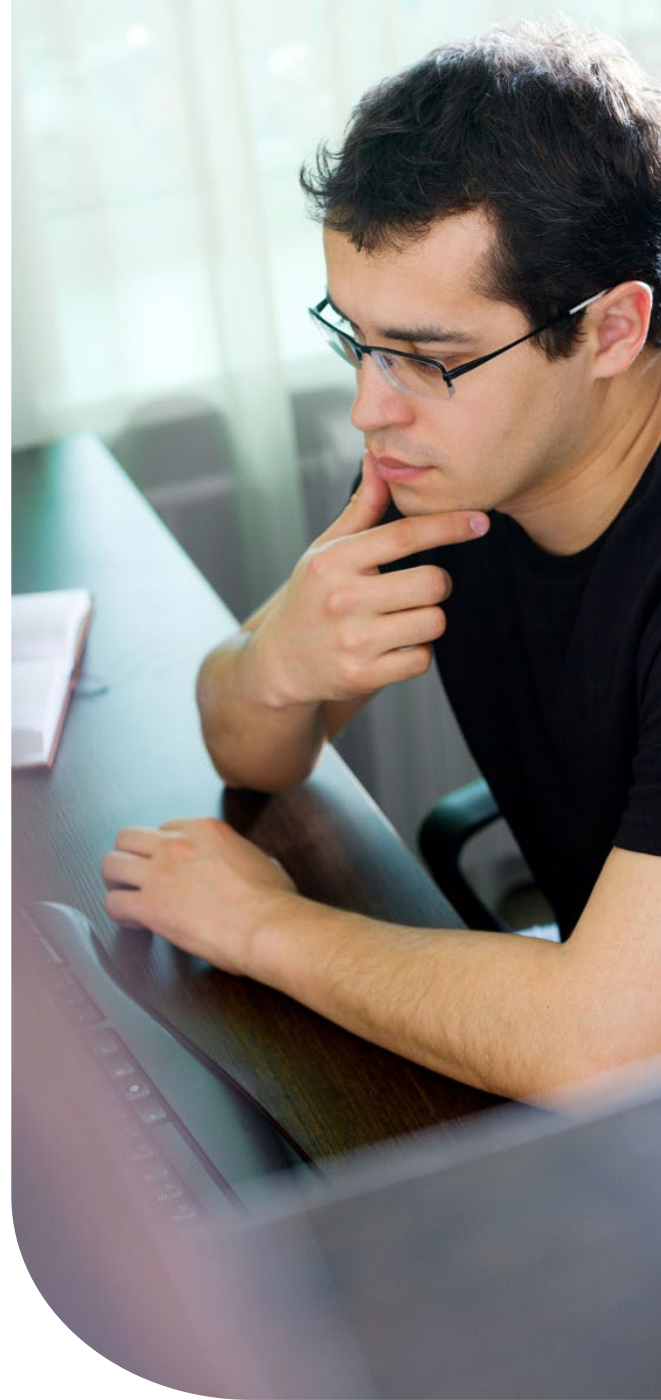
Una de las señales más claras del informe es el cambio en la estructura de los acuerdos. Los contratos de mayor tamaño son cada vez menos frecuentes, y el crecimiento de los ingresos está impulsado cada vez más por compromisos más pequeños.

- La proporción de MSP que reportan un gasto de clientes inferior a \$10,000 saltó al 25% en 2026 desde el 10% del año anterior.
- Más clientes están comenzando con contratos de MRR más pequeños en lugar de comprometerse con mayores montos iniciales.

Este cambio refleja un patrón de compra más cauteloso, donde los clientes prefieren comenzar a pequeña escala, validar el valor y expandirse con el tiempo.

Para los MSP en Latinoamérica, este modelo ya es familiar. Los acuerdos de menor tamaño no son una nueva restricción, sino una realidad existente. El crecimiento a menudo proviene de un enfoque de “aterrizaje y expansión”, especialmente dentro del segmento de pequeñas y medianas empresas (PYMES), donde las empresas priorizan la asequibilidad y la flexibilidad.

La implicación es clara. Los MSP que dependen de grandes contratos iniciales tendrán dificultades. Aquellos que se enfoquen en construir valor a largo plazo dentro de sus cuentas estarán mejor posicionados para crecer.



# Ganar nuevos clientes ahora depende de demostrar valor

Ganar nuevos clientes se ha vuelto significativamente más difícil.

La competencia ha aumentado, los compradores tienen más opciones y el equilibrio de poder ha cambiado. Hoy en día, el 71% de los MSP afirma que la adquisición de clientes es su mayor desafío empresarial.

Este cambio ha colocado el control firmemente en manos del cliente. Los compradores son más selectivos y exigentes en cómo evalúan a los proveedores. Las amplias ofertas de servicios ya no son suficientes para destacar. Los clientes quieren pruebas que puedan verificar.

La proporción de MSP que luchan por demostrar valor casi se duplicó, del **10% al 19% año tras año.**



Al mismo tiempo, los desafíos para mantener una documentación consistente de los clientes aumentaron del **10% al 17% en 2026**.

Ahora los proveedores necesitan ir más allá de describir sus servicios y mostrar claramente cómo esos servicios reducen el riesgo, mejoran el rendimiento y generan ganancias de eficiencia medibles.

Por ejemplo, en lugar de ofrecer seguridad gestionada, los proveedores necesitan mostrar cómo redujeron los incidentes de seguridad en un porcentaje específico o mejoraron los tiempos de respuesta ante amenazas.

Incluso los servicios rutinarios como la aplicación de parches deben vincularse a resultados como tasas de cumplimiento o reducción de la exposición a vulnerabilidades.

Este tipo de resultados medibles son los que ayudan a los proveedores a destacar y ganar nuevos negocios.



# La IA y la automatización emergen como diferenciadores clave

La IA está en alta demanda, pero la mayoría de los MSP aún están descubriendo cómo monetizarla.

**Casi la mitad (48%) de los MSP dice que la IA y la automatización serán la principal necesidad del cliente en 2026, pero solo el 13% genera actualmente ingresos significativos de estos servicios.**

La automatización ya está ayudando a los MSP a reducir el trabajo manual y manejar mayor volumen sin agregar personal en un entorno con escasez de talento. La IA se basa en esto mejorando cómo se priorizan y resuelven los trabajos. Puede agregar contexto a los tickets, identificar las causas raíz más rápidamente y fortalecer la seguridad mediante una mejor detección y respuesta a amenazas.

La clave es presentar estas capacidades en términos de los resultados que entregan.

Por ejemplo, en lugar de simplemente mencionar el monitoreo impulsado por IA, explique que reduce el ruido de alertas en un 40% y reduce los tiempos de respuesta a la mitad.

De manera similar, posicione el flujo de trabajo automatizado como una ventaja clara al mostrar cómo permite la aplicación de parches que garantiza el 95% de cumplimiento en 24 horas, reduciendo tanto el riesgo de seguridad como el esfuerzo manual.

Cuando se empaquetan correctamente, estas se convierten en propuestas de valor claras. Los clientes no están comprando tecnología. Están comprando una resolución más rápida, menos interrupciones y menor riesgo operativo.

# La ciberseguridad y el respaldo siguen siendo los impulsores de crecimiento más confiables

Si bien algunos aspectos del modelo de proveedor de servicios de TI están cambiando, otros permanecen constantes. La ciberseguridad y el respaldo siguen siendo las áreas de crecimiento más confiables.

- El 71% de los MSP reporta crecimiento interanual en los ingresos por ciberseguridad.
- El 50% reporta crecimiento en respaldo y recuperación ante desastres.

**El 52% clasifica la seguridad como una de las principales fuentes de ingresos, con el respaldo como segundo con un 41%.**

Esta estabilidad refleja tanto la demanda como la dependencia.

Los clientes no solo están invirtiendo más en seguridad, sino que también dependen en gran medida de los MSP para orientación. El informe muestra que el 61% de los MSP dice que sus clientes dependen de ellos para asesoramiento en ciberseguridad.

La seguridad va más allá de una oferta de servicio central. Se convierte en una base para construir confianza, expandir relaciones y posicionar su negocio de MSP como un socio estratégico a largo plazo.



# La escasez de talento se está convirtiendo en la principal barrera para el crecimiento

A medida que la demanda crece y las carteras de servicios se expanden, los MSP enfrentan una presión creciente en sus operaciones internas.

El informe muestra un cambio claro en los desafíos operativos.

- La dificultad para contratar técnicos calificados aumentó del 9% al 16% año tras año.
- La satisfacción con las herramientas de gestión de TI se mantiene alta en un 83%.

Esto indica que la tecnología ya no es la principal restricción. El talento lo es.

Para los MSP en Latinoamérica, este desafío es particularmente relevante. Contratar profesionales calificados puede ser difícil, y escalar equipos a menudo está limitado tanto por la disponibilidad como por el costo.

Como resultado, la eficiencia operativa se vuelve crítica. La automatización, la estandarización y la consolidación de plataformas ya no son mejoras opcionales. Son esenciales para mantener la calidad del servicio mientras se apoya el crecimiento.



## Qué deben hacer a continuación los MSP en Latinoamérica

El mercado no está desacelerándose. Está exigiendo un enfoque diferente. El éxito ahora depende de qué tan efectivamente los MSP pueden demostrar valor, construir confianza y escalar eficientemente en un entorno más competitivo.

Para tener éxito, los MSP necesitan:

- Enfocarse en demostrar valor en las primeras etapas del ciclo de vida del cliente
- Construir crecimiento mediante la expansión de cuentas existentes a lo largo del tiempo
- Empaquetar los servicios en torno a resultados medibles, no solo capacidades
- Fortalecer la ciberseguridad como parte central de la propuesta de valor
- Mejorar la eficiencia operativa para escalar sin aumentar la plantilla al mismo ritmo



## Un manual para lo que viene MSP en Latinoamérica

El Informe 2026 sobre el Estado del MSP profundiza en estos cambios, desglosando los datos, explicando qué está impulsando estos cambios y describiendo lo que los MSP deben hacer para seguir siendo competitivos.

[Descargue el Informe 2026 sobre el Estado del MSP](#)



# Kaseya<sup>®</sup>

Kaseya es el proveedor líder global de software de gestión de TI y ciberseguridad impulsado por IA. Kaseya ofrece una plataforma tecnológica unificada para gestionar la infraestructura, proteger los endpoints, respaldar datos críticos y optimizar las operaciones para más de 40,000 proveedores de TI y clientes SMB en todo el mundo. Para más información, visite [www.kaseya.com](http://www.kaseya.com).

**[kaseya.com](http://kaseya.com)**

©2026 Kaseya Limited. Todos los derechos reservados. Kaseya y el logotipo de Kaseya son marcas comerciales o marcas registradas propiedad de Kaseya Limited o licenciadas a esta. Todas las demás marcas son propiedad de sus respectivos dueños.