



Saúl Rojo, Director General de CT Internacional

¿Cuál es el socio estratégico?

“¿A quién le compra más?” es la pregunta que hacemos a los distribuidores de las diferentes regiones geográficas del país en las que se basa la encuesta para determinar a los ganadores del título de mayorista preferido. El estudio no distingue entre mayoristas de tipo general y los especializados en productos o segmentos de mercado.

Para identificar a los mayoristas mejor posicionados como opción de compra en distintas subcategorías se realizó también la pregunta: “¿A quién prefiere en....?”

Los temas a los que se dirigió este cuestionamiento fueron:

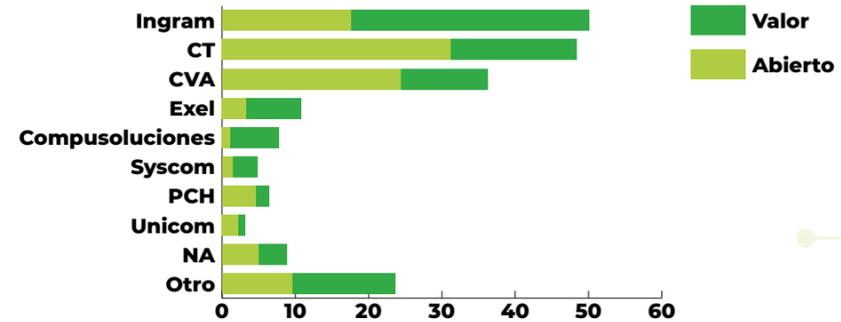
- **Hardware de marca.**
- **Infraestructura de Redes**
- **Infraestructura de Nube**
- **Infraestructura para Centros de Datos**
- **Tecnología para Punto de Venta**
- **Hardware y Software como Servicios (DaaS, SaaS)**
- **Ciberseguridad**
- **Servicios Financieros**
- **Servicios Administrados de Impresión**
- **Integración de Proyectos**
- **eCommerce**
- **¿A quién compra más?**



Gerardo Romero y Nicolás Dueñas, Ingram Micro

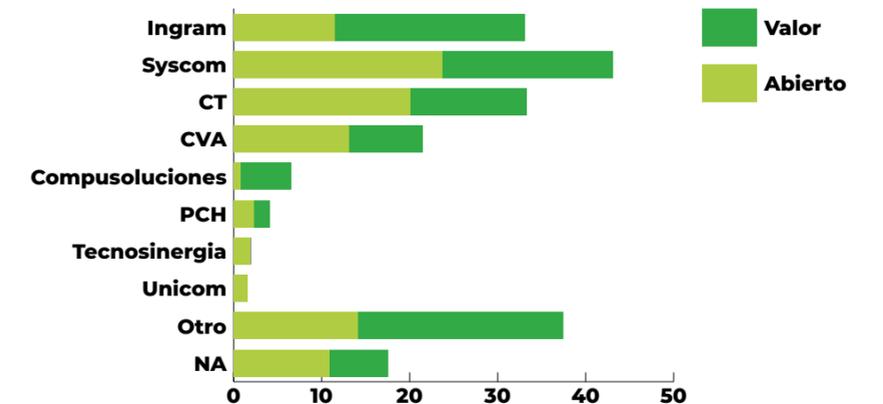
Hardware de Marca

CT Internacional es la opción para canales abiertos e Ingram Micro es al que seleccionan los VARs.



Infraestructura de Redes

Syscom lidera en canal abierto, Ingram Micro goza de la preferencia de los canales de valor.



Carlos Bravo y Karina Zapién

Nuevos equipos de etiquetado industrial y tickets para punto de venta.

Una infinidad de soluciones para cada sector.



Impresora portátil
RJ-4250WBL

Impresora de escritorio
TD-4410D

Impresora industrial
TJ-4420TN*

•Impresión

Hasta 4" de ancho.

•Conectividad

Wi-Fi y Bluetooth.

•Resolución

Hasta 203 dpi.



Cobertura con 57 Centros de Servicio en la República Mexicana.



2 años de garantía.



Imprime códigos de barra.



*2 años de garantía o 2 millones de pulgadas impresas, lo que ocurra primero.

Multifuncional Mono Láser
Mayor ahorro y rentabilidad para tu negocio

DCP-B7640DW

Hasta **2,600** páginas de tóner inicial

Wi-Fi, Imprime hasta 36 ppm, Dúplex automático impresión

Con la tecnología **Toner Benefit** sólo tendrás que reemplazar un pequeño tubo de tóner, lo que permitirá reutilizar la unidad de cartucho principal para obtener una rentabilidad óptima.

Ser productivo

Multifuncional Láser Monocromático
Diseñado para empresas

MFC-L6915DW

52 ppm, Full duplex, Pantalla táctil a color 7", Puerto Ethernet, Cristal de escáner tamaño legal, Wi-Fi, NFC

Soluciones de impresión: Custom UI, Tercera mano, Escáner, Tercera mano

Tóner de inicio 11,000 páginas, tóner de recambio de hasta 25,000 páginas

Personalización de hasta 64 accesos directos

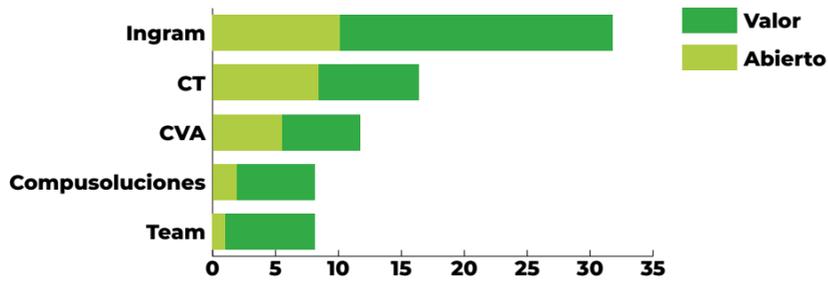
EXEL, CVA, Comercializadora de Valor Agregado, INGRAM, GT COMPUTADORAS Y TECNOLOGIA, G.LOMA

Impresión en negro

*Requiere conexión a internet. Basado en la impresión por una sola cara. Se requiere un cambio en la configuración de fábrica. Rendimiento aproximado del cartucho de tóner en conformidad con ISO/IEC 19752 (carta/A4).

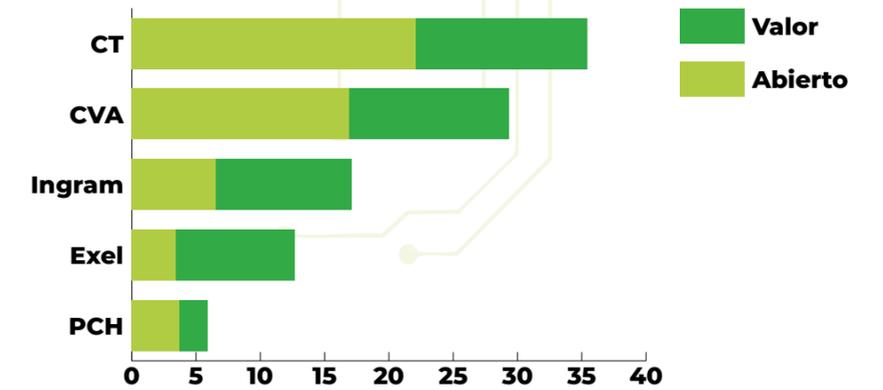
Nube

Ingram Micro domina en valor, empata con CT en canal abierto.



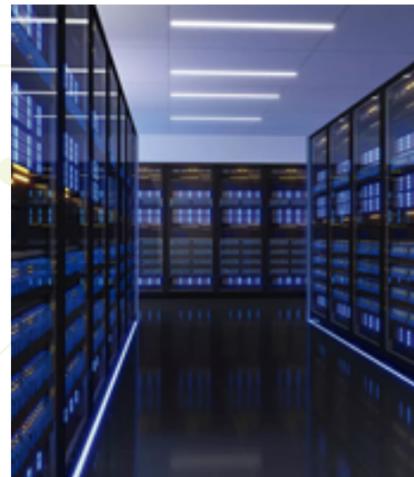
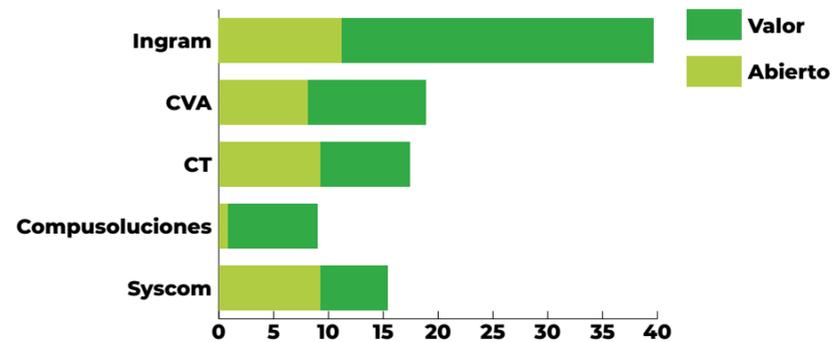
Punto de Venta

CT lidera en canal abierto, Ingram Micro y CVA en valor.



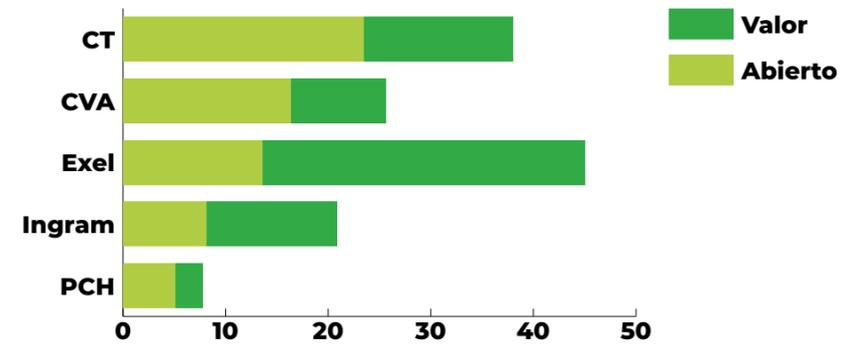
Data Center

Ingram Micro, CT y Syscom compiten en canal abierto
Ingram Micro se despega en valor.



Consumibles

CT es la opción en canal abierto, Exel del Norte en valor.



Francisco Aranda García y Emilio Murillo



La temporada de back to school, que abarca los meses de mayo a septiembre, es una de las más importantes para el sector papelerero en México.

Exel del Norte, mayorista líder en el sector papelerero, lanzó su estrategia para la temporada de back to school 2025.

Su herramienta más poderosa es su innovadora expo virtual. Donde participan más de 30 marcas. En donde ofrecen a sus distribuidores una experiencia inmersiva, con descuentos especiales, y plazos de pago hasta septiembre. Con esta iniciativa, la empresa proyecta un crecimiento del 30% en ventas respecto al año anterior, respaldado por la reactivación del sector educativo.

Gabriel González
Gerente de Papelería

Oportunidades comerciales en la temporada de regreso a clases

La temporada de back to school, que abarca los meses de mayo a septiembre, es una de las más importantes para el sector papelerero en México. Exel del Norte busca fortalecer a sus clientes con herramientas omnicanal, como su plataforma XL-Store, donde los distribuidores podrán explorar productos de marcas como Estrella, Scribe, 3M, Azor, BIC y Nextep (marca propia del mayorista) a través de stands digitales interactivos.

Gabriel González, gerente de papelería en Exel del Norte, destacó: *“Esta temporada es clave para nuestros clientes. Queremos que aprovechen al máximo nuestras promociones, que incluyen precios especiales en todas las categorías, desde libretas y lápices hasta mobiliario escolar.”*

Innovación digital y logística eficiente

La exposición virtual de Exel del Norte incluye tutoriales y videos explicativos, facilitando la toma de decisiones de compra. *“La virtualidad llegó para quedarse. Nuestros clientes prefieren esta modalidad porque les ahorra tiempo y les permite acceder a toda la información necesaria”,* agregó González.

Además, la empresa cuenta con 17 sucursales en todo el país y una red logística diseñada para garantizar inventarios suficientes.

El papel, un negocio en crecimiento

A pesar de la digitalización, la demanda de artículos escolares y de oficina sigue en alza. González señaló que muchos distribuidores de tecnología han incorporado papelería a su oferta para ser proveedores integrales: *“El papel sigue siendo esencial en escuelas y oficinas. Nuestros clientes han descubierto que pueden incrementar sus ventas al ofrecer soluciones completas.”*

Recomendaciones para los distribuidores. Exel del Norte te sugiere:

- Planificar con anticipación.
- Revisar ventas del año anterior.
- Asegurar inventario suficiente.

Con plazos flexibles y una estrategia omnicanal, el mayorista refuerza su compromiso con el sector papelerero en México.



Calidad, variedad y rentabilidad para todos los espacios de trabajo

Nextep es una marca mexicana que empezó en 2019 con la idea de ofrecer todo lo que necesitas para tu espacio de trabajo, enfocándose en el canal B2B, es decir, distribuidores que atienden corporativos, comercios, universidades, almacenes, estadios, entre otros.

Aunque inicialmente se centraron en papelería, en solo dos años ampliaron su catálogo para incluir tecnología, soluciones de punto de venta y próximamente electrodomésticos de oficina, insumos para empaque y embalaje.

Lo que hace especial a Nextep es su compromiso con la variedad, disponibilidad y rentabilidad para sus socios comerciales. Tienen más de 400 productos, desde libretas y calculadoras hasta mobiliario y equipos electrónicos ligeros, todos diseñados para uso profesional y con una excelente relación calidad-precio. Además, trabajan con una red de mayoristas aliados que garantizan un suministro constante y precios competitivos en todo el país como Exel del Norte, CT International, Grupo Loma.

Nextep también se preocupa por brindar apoyo a sus distribuidores, ofreciendo garantías de un año, unidades demo y participar en ferias y eventos para dar a conocer sus productos. Todo esto con el objetivo de facilitar la venta y maximizar las utilidades de sus socios.

Si estás pensando en explorar nuevos nichos de negocio, la venta de papelería puede ser muy rentable, ya que genera ventas recurrentes una vez que los clientes prueban la calidad y los precios.

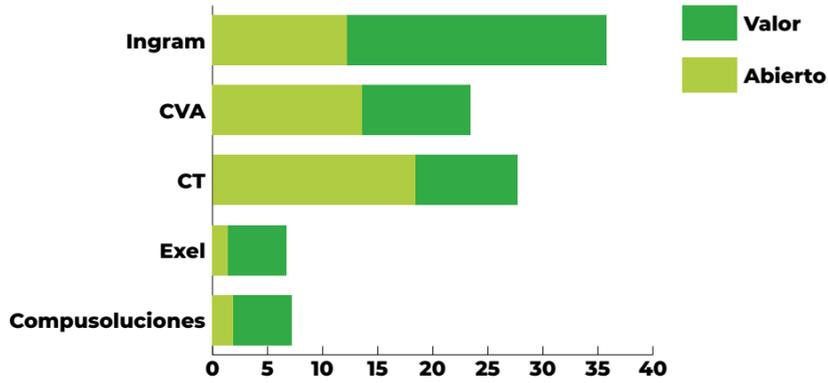
Todo lo que tu espacio de trabajo necesita

Descarga nuestro catálogo



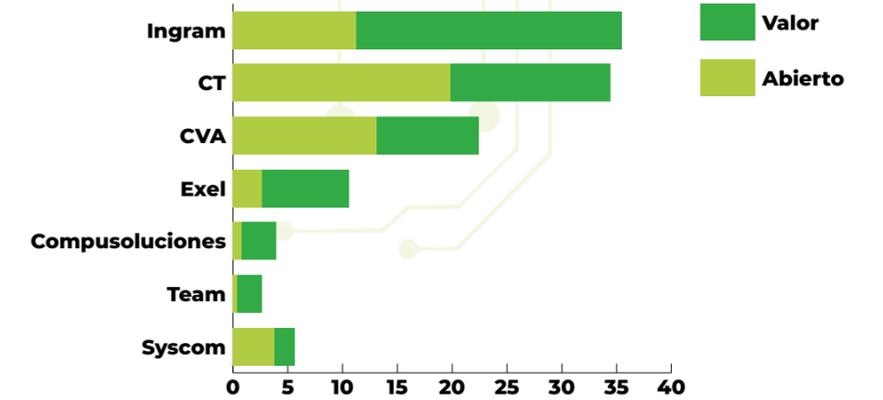
Todo como Servicio

CT e Ingram Micro son líderes en esta categoría en la que cada vez se suma más canales.



eCommerce

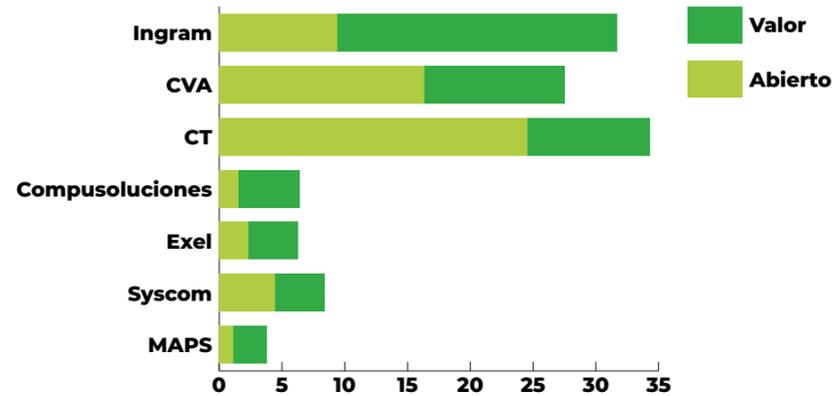
CT es la alternativa en canal abierto, Ingram Micro lo es para canales de valor.



INGRAM MICRO

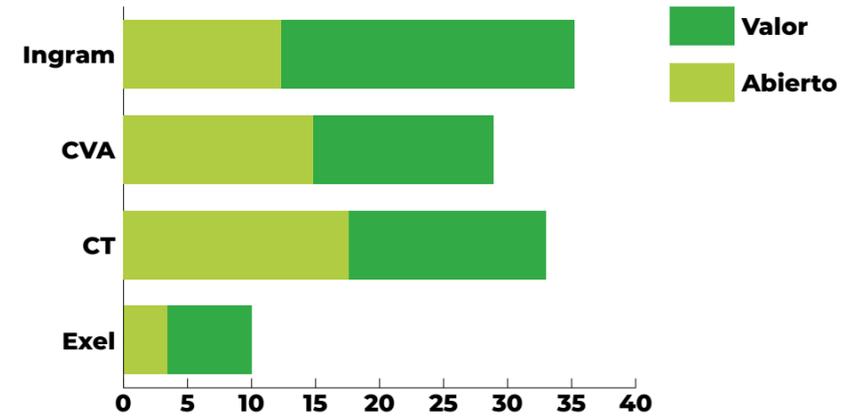
Ciberseguridad

Ingram Micro la opción de VARs, CT lidera en canal abierto.



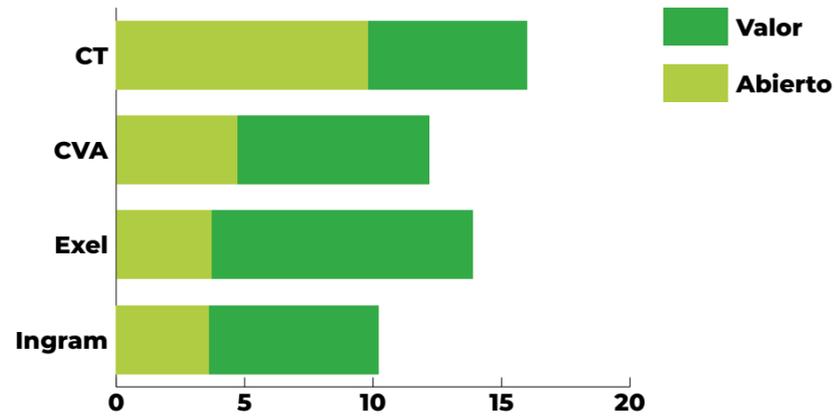
Servicios Financieros

CT y CVA lideran en canal abierto, Ingram Micro los supera en canal de valor.



Impresión Administrada

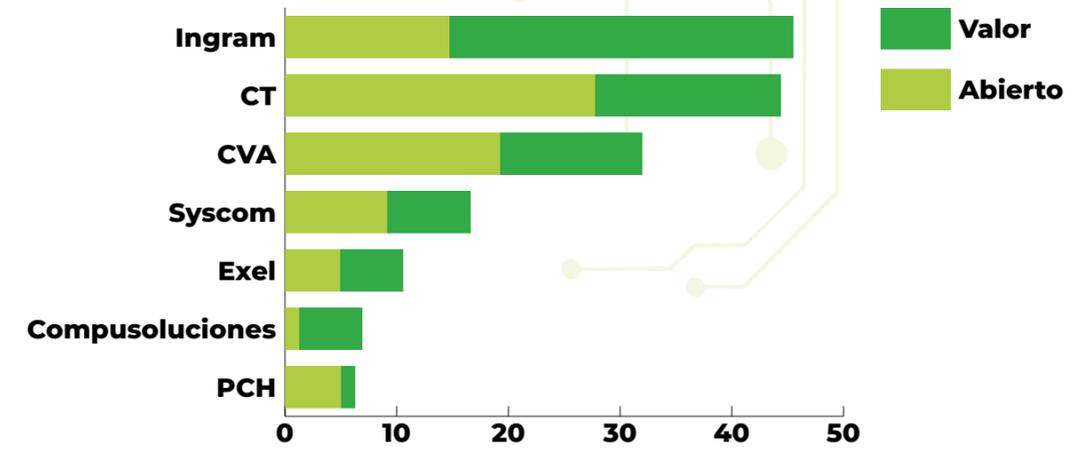
CT es la alternativa de canal abierto, **Exel** y **CVA** son los elegidos por los VARs.



2025 PREFERIDOS del CANAL

Mayorista Preferido

CT lidera en abierto. **Ingram Micro** se mantiene en valor, aunque con caída. **CVA** conserva su posición.



Integración de Proyectos

CT es el más votado por canal abierto, **Ingram Micro** lidera entre los VARs.

