



# MAYORISTAS

## ¿Cómo los elijen?

“¿A quién le compra más?” es la pregunta que hacemos a los distribuidores para determinar a los ganadores del título de mayorista preferido

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

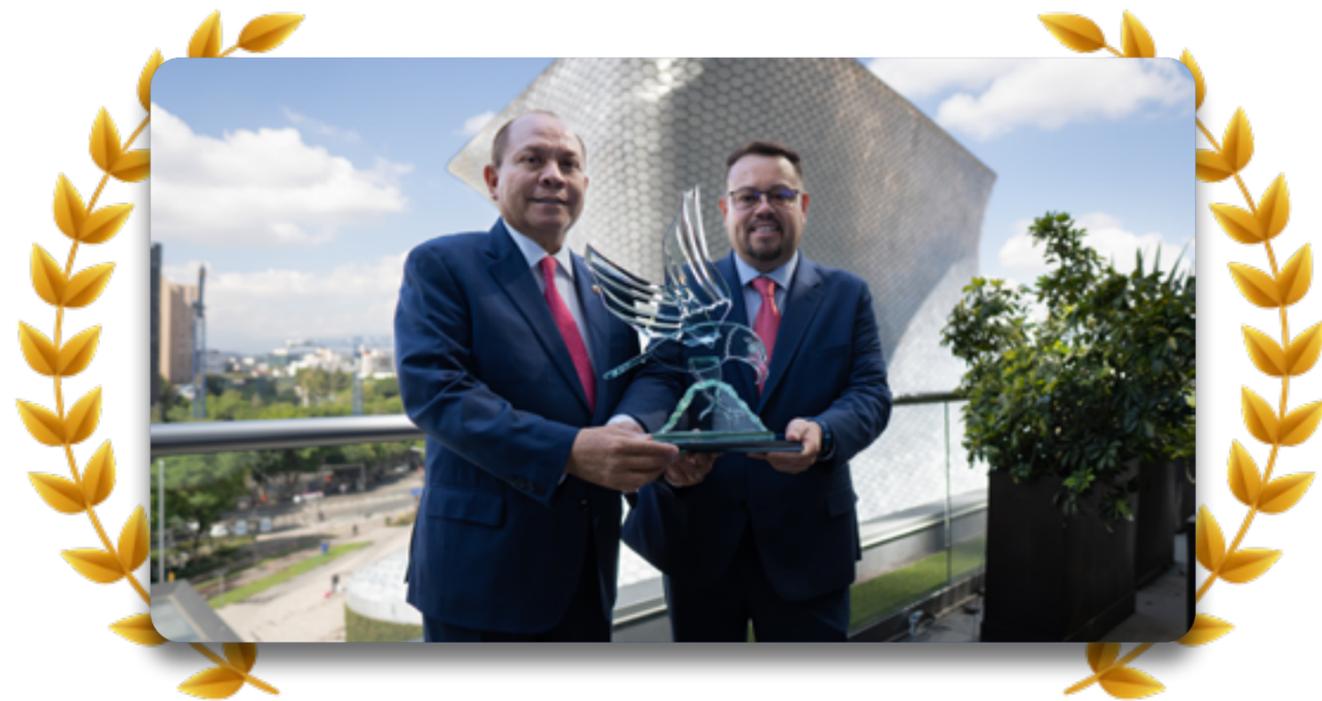
Los temas a los que se dirigió este cuestionamiento fueron:

### Mayoristas

- Hardware de marca
- Punto de Venta
- Periféricos
- Infraestructura de redes
- Infraestructura de Data Centers
- Consumibles
- Refacciones Originales
- Partes para Ensamble
- Electrónica de Consumo
- Software como Servicio (SaaS)
- Servicios Administrados de Impresión
- Infraestructura de Nube
- Seguridad
- Plataforma eCommerce
- Servicios Financieros
- Integración de Proyectos

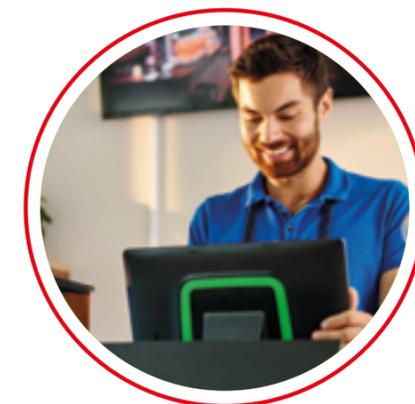
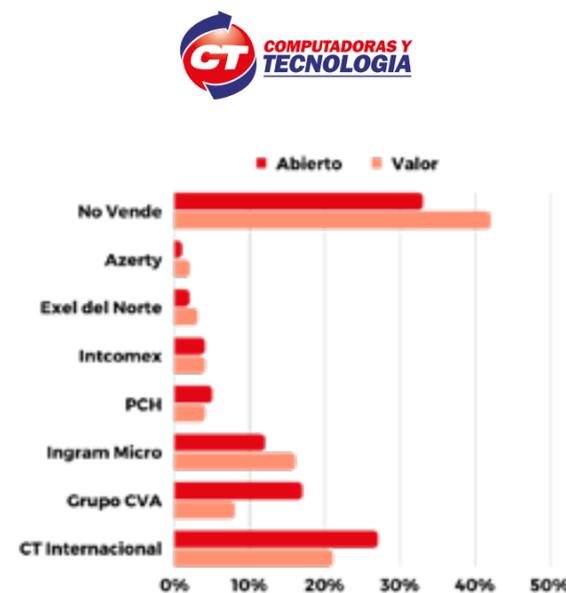


# MAYORISTAS



## Punto de Venta

Ambos segmentos del canal mexicano se inclinan por **CT Internacional** cuando se trata de vender Hardware de Punto de Venta.

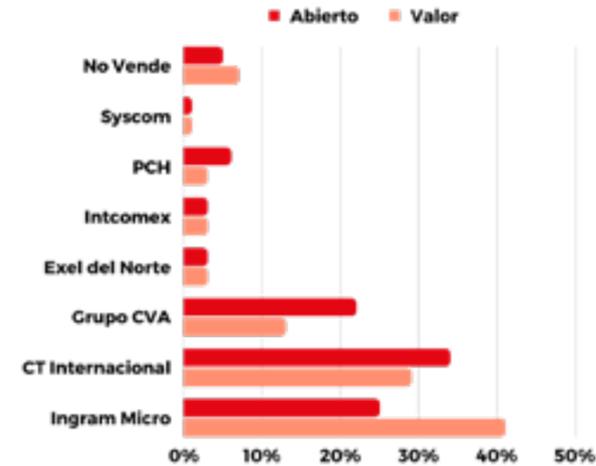




## MAYORISTAS

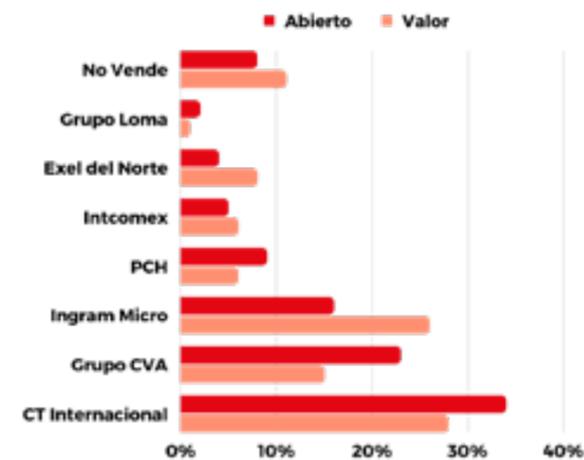
### Hardware de Marca

El canal de Valor se inclina por **Ingram Micro**, pero el abierto lo hace por **CT Internacional** y después por **CVA**. Esta película va a repetirse varias veces.



### Periféricos

Cuando el Canal busca Periféricos, prefiere hacerlo con **CT Internacional**, pero **Ingram Micro** empata el primer lugar en el canal de Valor.



# CompuSoluciones

# 37 años

1985-2022



+ Retos que se convierten en **oportunidad** +

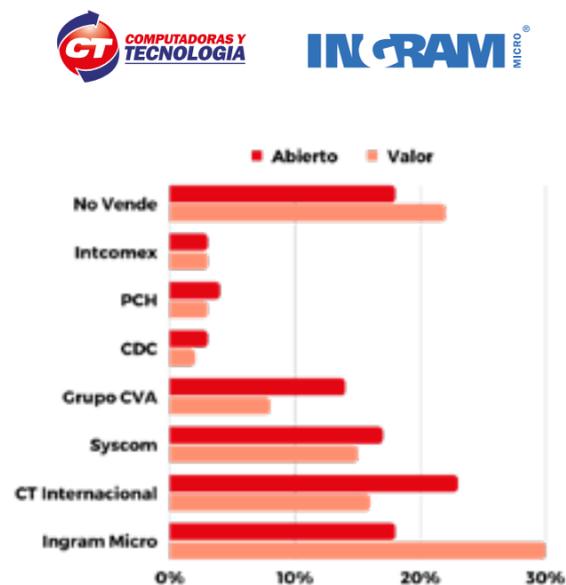
www.compusoluciones.com  
T. 33-5000-7777



# MAYORISTAS

## Infraestructura de Redes

Cuando el canal busca dispositivos para armar redes, el de valor prefiere hacerlo con **Ingram Micro**, y el abierto con **CT Internacional**.

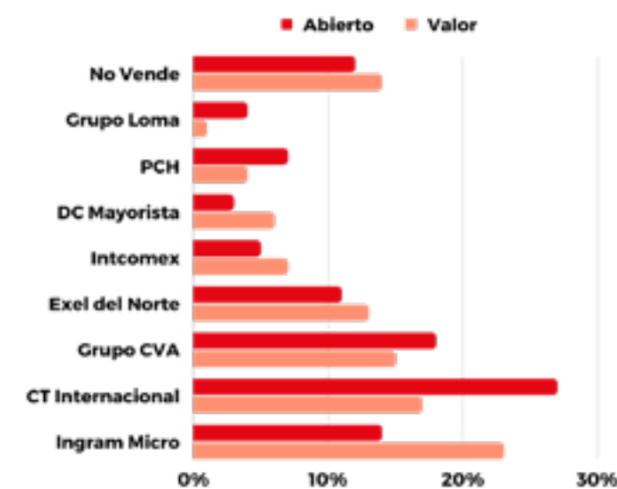


# MAYORISTAS



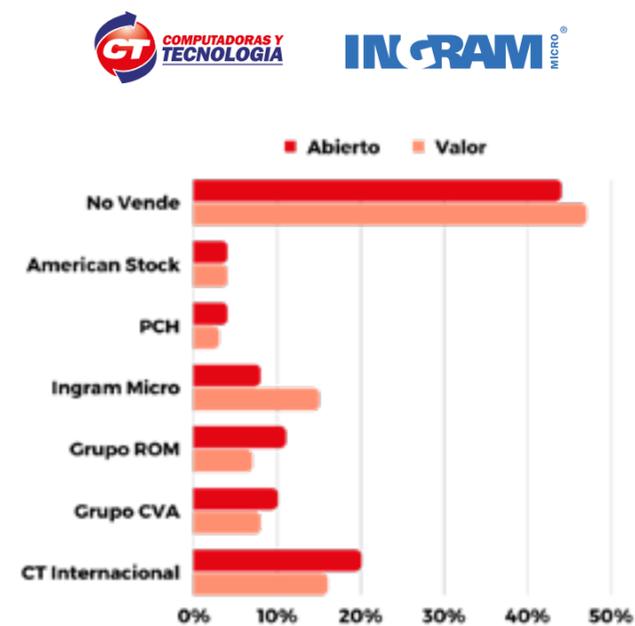
## Consumibles

El canal de valor prefiere vender los consumibles de **Ingram Micro**, mientras el canal abierto los de **CT Internacional**. También fuertes en este rubro son **CVA** y **Exel**.



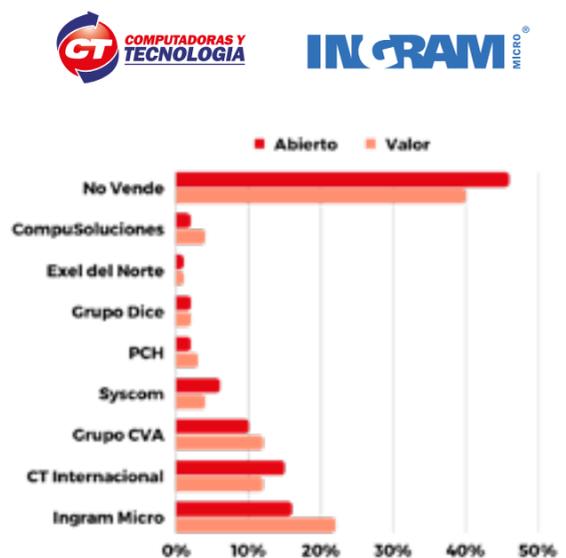
## Refacciones

El canal ya no prefiere comprar las Refacciones Originales de **Grupo ROM**, sino con **CT Internacional** y con **Ingram Micro**.



## Infraestructura para Data Centers

En Infraestructura para los Data Centers, los canales de valor prefieren a **Ingram Micro**, mientras que el canal abierto prefieren igualmente a **Ingram Micro** y a **CT Internacional**.





# MAYORISTAS



## Electrónica de Consumo

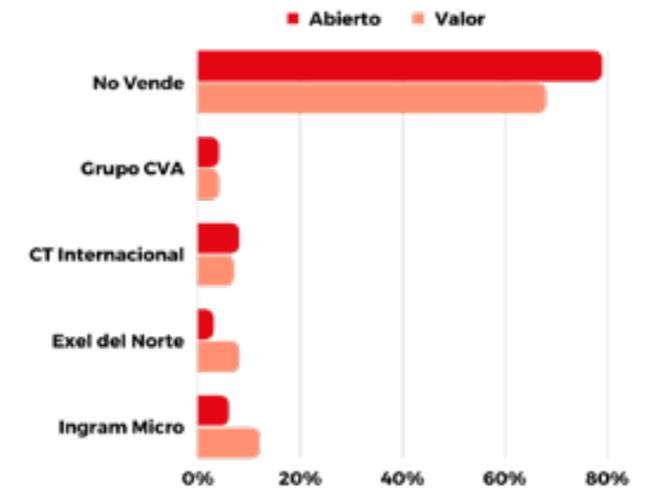
Los canales de distribución prefieren a **Ingram Micro** y a **CT Internacional** para vender Electrónica de Consumo, en los segmentos de valor y abierto respectivamente.

# MAYORISTAS



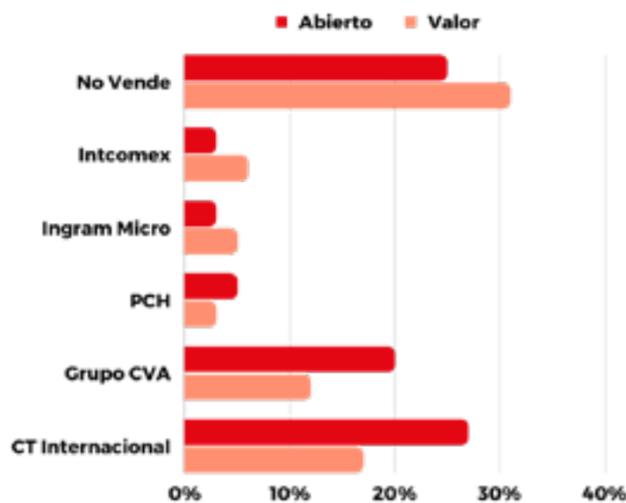
## Servicios Administrados de Impresión

Los servicios administrados de impresión son demandados de los mayoristas todavía en menor medida. Ya destaca **Ingram Micro** en este rubro.



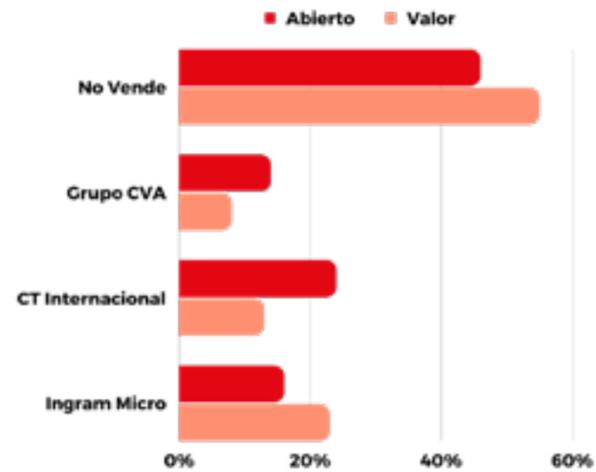
## Partes de Ensamble

Las partes para ensamblar, o actualizar equipos de preferencia se comercializan a través de **CT Internacional**, seguidos por **Grupo CVA**.





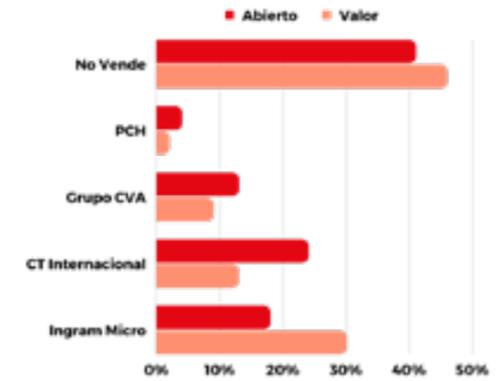
# MAYORISTAS



## Software como Servicio

El Software como servicio es cada vez más popular. **Ingram Micro** y **CT Internacional** encabezan las preferencias de los distribuidores en los segmentos de valor y canal abierto respectivamente.

# MAYORISTAS



## Seguridad Informática

Cuando el canal busca productos de **CyberSeguridad**, el de valor prefiere hacerlo con **Ingram Micro** y el Abierto con **CT Internacional**.

Seguridad Informática

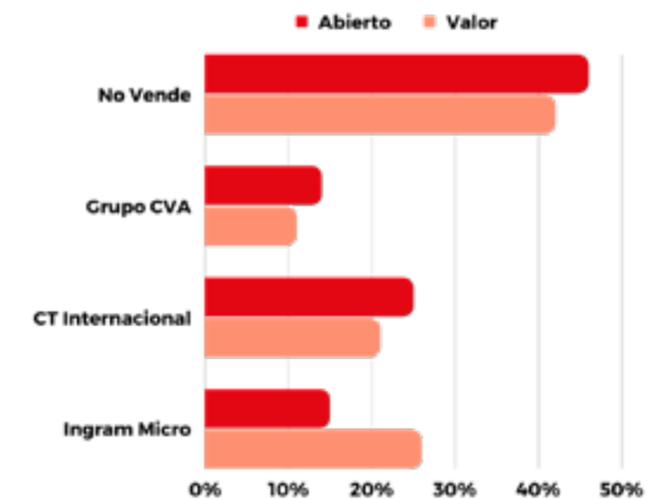
## Infraestructura de Nube

Otro rubro novedoso en esta encuesta es el de Infraestructura de Nube. Ya destacan **Ingram Micro** y **CT Internacional**.



## Plataforma de eCommerce

Los canales usan las plataformas de los mayoristas para soportar sus sitios de **eCommerce**. El canal de valor prefiere usar la de **Ingram Micro** y el abierto prefiere la de **CT Internacional**.

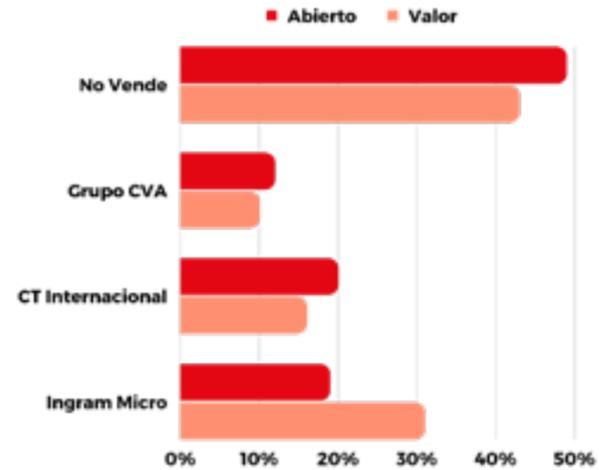




# MAYORISTAS

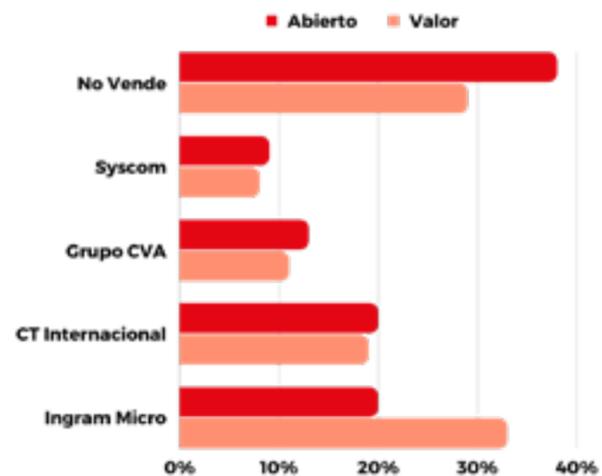
## Servicios Financieros

El canal de valor prefiere los servicios financieros de **Ingram Micro**, mientras que el canal abierto divide sus preferencias entre Ingram Micro y **CT Internacional**.

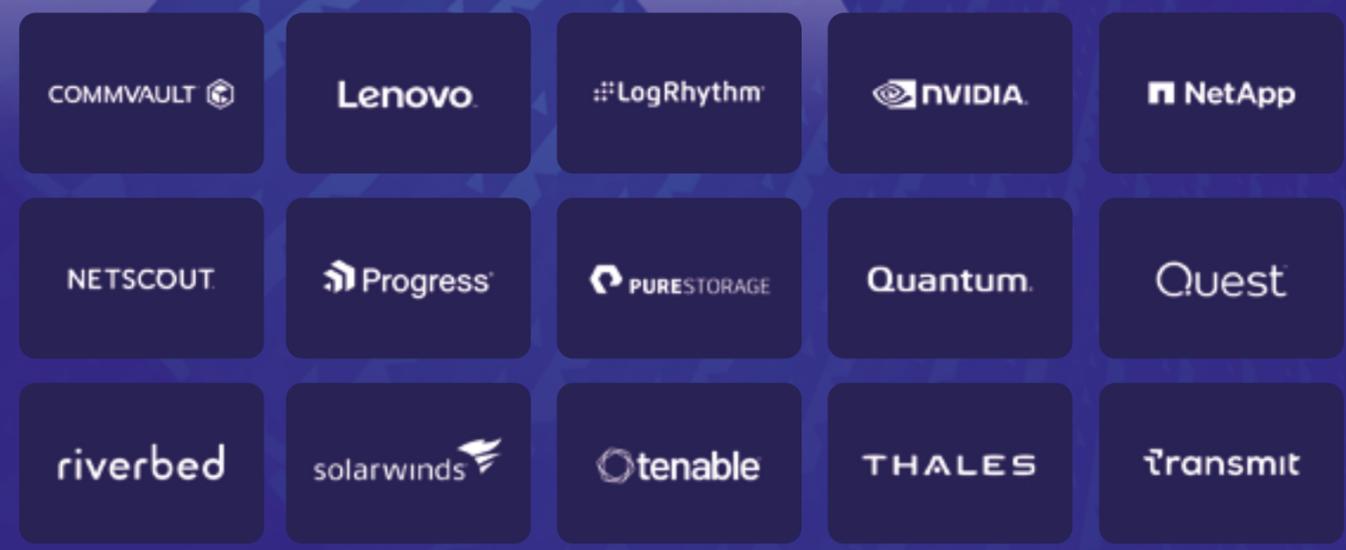


## Integración de Proyectos

Los canales de valor prefieren a Ingram Micro para apoyarse en la integración de proyectos, mientras el canal abierto divide sus preferencias entre **Ingram Micro** y **CT Internacional**.



Líder en distribución en Latinoamérica, llega a México con una propuesta de valor **DIFERENTE**

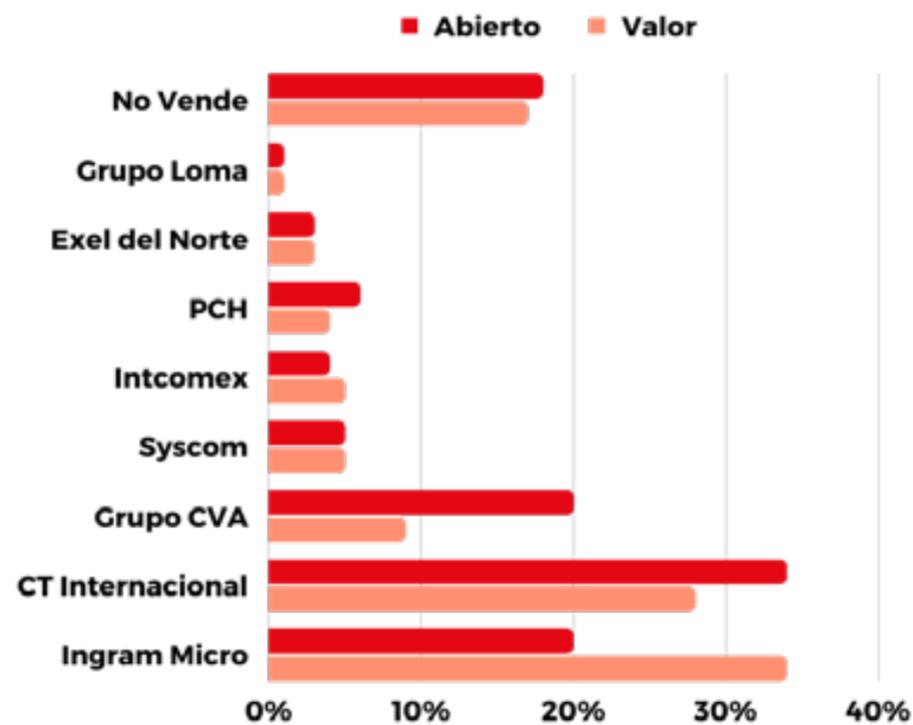


Esríbenos: [marketingmexico@adistec.com](mailto:marketingmexico@adistec.com)

Culiacán #123, Interior 904, Colonia Hipódromo Condesa, Cuauhtémoc, 06170, CDMX



# MAYORISTAS



# MAYORISTAS



Saúl Rojo y Carlos Bautista, CT Internacional



Cristina de Victorica y Gerardo Romero, Ingram Micro



Eduardo Coronado, CVA Mayorista



## ¿A quién compra más?

Esta es la pregunta más importante que define con qué mayorista prefieren trabajar los distribuidores.



# Los 10 Líderes TIC con mayor influencia

Estos son los líderes de marcas y mayoristas que el canal opina que tienen mayor impacto en la industria TIC en México.

Luis Férez  
Ingram Micro

Saúl Rojo  
CT Internacional

Eduardo Coronado  
Grupo CVA

Héctor Silveyra  
Exel del Norte

Juan Pablo  
Medina Mora  
CompuSoluciones

Carlos Cortés  
HP Inc.

Enrique Perezyera  
Microsoft

Juan Fco. Aguilar  
Dell

Marco Jiménez  
Lenovo

Miguel Ruiz H.  
TEAM

