

Fecha
28.11.2025Sección
EmpresasPágina
PP-20

INDUSTRIA DEL TEQUILA

EN ALERTA, POR
AGAVE BARATO Y
MENOR DEMANDA.

EL BOOM DE LA BEBIDA SE DESINFLA

Agave barato y menor demanda 'tiran' 7.9% el precio del tequila

Becle y otras productoras enfrentan un consumidor cauteloso, menor poder adquisitivo y un mercado cada vez más competitivo

Reguladores y gobierno buscan ordenar la oferta con certificaciones

JUAN CARLOS CRUZ
jcruzv@elfinanciero.com.mx

La industria del tequila enfrenta la sobreoferta de agave y una mayor competencia de empresas que buscan colocar sus productos en Estados Unidos, sin embargo, los cambios de hábitos de consumo y un menor poder adquisitivo, obligan a empresas como Becle, propietaria de José Cuervo, a replantear sus estrategias comerciales.

En México, donde José Cuervo está bien posicionada, las ventas se elevaron 24.3 por ciento, pero en EU y Canadá se desplomaron 12.2 por ciento reflejando una disminución de 6.4 por ciento anual en volumen en el periodo referido.

"Durante el tercer trimestre, la región de Estados Unidos y Canadá continuó enfrentando un entorno de mercado complejo y altamente competitivo, caracterizado por presiones persistentes sobre los precios, un gasto de consumo prudente y una dinámica de categorías en constante evolución", advirtió Mauricio Vergara Herrera, director general para

EU y Canadá de Becle.

En videoconferencia con analistas, Vergara reconoció que el precio promedio del tequila disminuyó 7.9 por ciento anual, ya que los principales competidores implementaron importantes ajustes de precios a la baja.

Aunque el precio del agave cayó a entre 2 y 5 pesos por kilogramo —muy por debajo de los alrededor de 30 pesos que costaba en 2021— y esto permitió a la trasnacional ampliar sus márgenes operativos, sus ingresos consolidados retrocedieron 0.2 por ciento para ubicarse en 10 mil 922 millones de pesos en el tercer trimestre del año.

Becle optó por proteger su posición competitiva en el mercado a través de productos Premium y así preservar el valor de la marca a largo plazo.

"Hemos mantenido la disciplina, enfocándonos en promociones estratégicas selectivas y manteniendo un enfoque de precios responsable (...) no veo que la dinámica actual cambie al menos en los próximos 18 meses", señaló el directivo.

En el mercado mexicano, Casa Sauza, al igual que Becle observa un entorno de mercado volátil y desafiante, combinado con un consumidor muy cauteloso que además

está optando por bebidas sin alcohol.

"El consumo de tequila en el último año ha bajado, hemos tenido un decrecimiento del 12 por ciento en comparación con el 2024. Estoy hablando solamente del tequila, pero si hablamos de otros destilados la reducción del consumo va a ser mucho mayor como el ron o brandy" alertó Víctor Martínez Quezada de Casa Sauza.

El también embajador global de espírituosos de agave reconoció que la industria ya resiente los efectos de la sobreproducción de agave en un contexto donde la demanda no es suficiente.

"Hace cinco años hubo una creciente moda de querer sembrar plantíos de agave, y fue tan exponencial al grado de que había doctores, arquitectos que estaban sembrando y desplazando a los productores tradicionales. El problema no fue que en el momento, sino que se está empezando a vivir ahora", acota Martínez Quezada.

Entre 2014 y 2023, la superficie sembrada de agave aumentó 167 por ciento, alcanzando más de 134 mil hectáreas, principalmente en Jalisco y Guanajuato. Dicho crecimiento desmedido ha llevado a una saturación del mercado, de acuerdo con un análisis del Instituto para la



Página 1 de 2
\$ 117286.00
Tam: 694 cm2

Continúa en siguiente hoja

Fecha 28.11.2025	Sección Empresas	Página PP-20
----------------------------	----------------------------	------------------------

Innovación Tecnológica en la Agricultura (Intagri).

Según el Consejo Regulador del Tequila (CRT), del 2017 a la fecha, la cantidad de “productores de agave” pasaron de 6 mil a 43 mil, donde hubo años donde se sumaban más de 10 mil personas a la siembra de la planta originaria de Jalisco.

“Uno de los grandes retos de esta cadena de valor del agave y el tequila es el alineamiento entre la oferta y la demanda de la materia

prima. Hubo una etapa donde los precios del agave estaban muy por encima del costo de producción, lo que generó que muchos inversionistas incursionaron en la siembra de agave, inclusive desplazando a los agaveros tradicionales de toda la vida”, explicó Martín Muñoz, comisionado técnico del CRT.

En ese contexto, el CRT y la Cámara Nacional de la Industria Tequilera (CNIT) promovieron en abril pasado, la certificación Agave

Responsable Social (ARS) que busca establecer una vinculación directa entre productores e industriales, eliminando intermediarios.

“Hoy el reto con esta sobreoferta de materia prima, no solo es a través de la producción del tequila, hay que fomentar el uso de para otras para otros sectores como los edulcorantes, como el caso del inulina usada en la industria alimentaria el jarabe de agave, los biocombustibles, los textiles”, concluyó Muñoz.

“El consumo de tequila en el último año ha bajado, hemos tenido un decrecimiento del 12 % en comparación con el 2024”

VÍCTOR MARTÍNEZ QUEZADA Casa Sauza

