vinetur

El 44% de los consumidores pagaría más por tequila personalizado según un estudio de Deloitte

Tequila DSGN ha asesorado a más de 100.000 clientes y consolida su expansión en México y Estados Unidos

jueves 16 de octubre de 2025



Tequila DSGN es una empresa mexicana que ha introducido un nuevo enfoque en la producción y venta de tequila. Fundada por Diego Castro, la marca se ha especializado en la personalización de botellas de tequila blanco, elaborado con 100% agave en Arandas, Jalisco. La empresa se acerca a su décimo aniversario y ha logrado

consolidarse como una referencia en el segmento de tequila personalizado en México.

El proceso de producción de Tequila DSGN comienza con la selección de agave azul en la región de Arandas, reconocida por su tradición tequilera. El producto final es un tequila blanco que se presenta en botellas que funcionan como lienzos para la creatividad. Cada botella se pinta a mano en uno de los cuatro colores base y, posteriormente, se personaliza mediante impresión digital. Este método permite que los clientes plasmen cualquier diseño, mensaje o imagen, convirtiendo cada botella en una pieza única.

La empresa ha identificado cinco líneas de negocio: individual, corporativa, social, turística y de licensing. Esto le permite atender tanto a clientes particulares que buscan un regalo especial, como a empresas que requieren grandes volúmenes para eventos o campañas. Tequila DSGN acompaña a sus clientes durante todo el proceso, desde la concepción de la idea hasta la entrega final, asegurando que cada pedido cumpla con las expectativas en cuanto a diseño, calidad y puntualidad.

Según datos de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera, en 2023 la producción de tequila en México superó los 651 millones de litros, con más del 85% destinado a la exportación, principalmente a Estados Unidos. Aunque México es el país de origen del tequila, ocupa el segundo lugar en consumo mundial. En este entorno, la personalización se ha convertido en un factor diferenciador. Un estudio de Deloitte indica que el 44% de los consumidores están dispuestos a pagar más por productos personalizados, lo que explica el interés por propuestas como la de Tequila DSGN.

En casi diez años de actividad, la empresa ha asesorado a más de 100.000 clientes y ha personalizado miles de botellas en todo el país. Su modelo de negocio se basa en la atención al detalle y en la capacidad de adaptarse a las necesidades de cada cliente, ya sea para una sola pieza o para pedidos de gran volumen. Además, la empresa ha ampliado su presencia a Estados Unidos y planea seguir creciendo en el sector hotelero, así como fortalecer su línea de mezcal producido en Oaxaca.

Tequila DSGN no solo vende una bebida, sino que ofrece una experiencia que combina tradición, diseño y personalización. La marca ha logrado posicionarse como una opción preferente para quienes buscan regalar o coleccionar un producto que refleje identidad

y emociones. La empresa continúa desarrollando nuevas propuestas para llegar a diferentes públicos y consolidar su presencia tanto en México como en el extranjero.