vinetur

La cerveza domina el mercado de bebidas mexicano

La informalidad y los impuestos frenan al mezcal y a los destilados en México

jueves 23 de abril de 2026



El consumo de bebidas alcohólicas en México ha cambiado en los últimos años. La frecuencia de consumo baja, pero el valor del mercado sube. La cerveza sigue al frente con una cuota cercana al 93,9% del volumen total, mientras que otras categorías mantienen una presencia mucho menor.

Los datos muestran un mercado amplio, pero muy concentrado. En 2024, la producción de cerveza superó los 12.700 millones de litros, según el texto de referencia. Dentro de ese sector, la cerveza artesanal apenas llegó al 1,1% del mercado cervecero, una cifra

que refleja el peso de los grandes grupos industriales.

En los destilados, los aguardientes ocupan el primer lugar por volumen. Después aparecen tequila, whisky y ron. El mezcal tiene una parte reducida del mercado, cercana al 1,7%, y su presencia se ve limitada por varios factores, entre ellos la carga fiscal y los costes de producción.

La estructura tributaria pesa sobre el sector. En México, las bebidas alcohólicas pagan IEPS, IVA e impuestos estatales. El IEPS cambia según el grado alcohólico y afecta de forma distinta a cada categoría. En productos como el mezcal, el impuesto basado en el precio final encarece la botella y reduce su acceso para muchos consumidores.

La cerveza mantiene ventajas claras frente a otras bebidas. Tiene una fiscalidad menor por grado alcohólico, un precio más accesible y una distribución amplia en todo el país. También cuenta con un consumo social más normalizado, lo que ayuda a sostener su posición en el mercado.

El mercado ilegal añade otra presión. En 2023, la informalidad en bebidas alcohólicas generó una pérdida fiscal superior a 19.500 millones de pesos. Además, cerca del 44,2% del mercado de destilados operó fuera de la formalidad, según las cifras citadas en el texto original.

Ese circuito ilegal altera precios y reduce la recaudación pública. También pone en riesgo a los consumidores y complica la actividad de los productores que trabajan dentro de la ley. Las grandes empresas pierden ventas frente a productos más baratos sin control sanitario, mientras que los pequeños elaboradores encuentran más barreras para formalizar su actividad.

El resultado es un sector con mucho volumen, pero con diferencias marcadas entre categorías y canales de venta. La cerveza mantiene su dominio, el mezcal sigue limitado por impuestos y estructura productiva, y la informalidad continúa como uno de los principales problemas para la industria mexicana de bebidas alcohólicas.