



PERSPECTIVAS

El Mezcal de Puebla No Perdió Mercado: Perdió su Origen.

Puebla redujo 66.2% su producción certificada en 2024, pero sus agaves endémicos se venden en EE.UU. a precios premium bajo marcas que capturan todo el valor.

-66.2%

Producción Puebla

Caída vol. 2023→2024
COMERCAM 2024

1.80%

Participación Nal.

Del total de litros en 2024
COMERCAM 2024

3x a 6x

Multiplicador Retail

Precio FOB a Retail EE.UU.
USITC / Total Wine

\$120

Retail Tobalá Premium

Precio en EE.UU. (750ml)
Total Wine 2025

«El dato agregado de caída productiva esconde un problema de captura de valor. Puebla exporta agaves premium endémicos, como el Tobalá, pero el multiplicador de la cadena se queda en intermediarios.»

— Evangelista & Co., Perspectivas, Mayo 2025

RESUMEN EJECUTIVO

El mezcal poblano opera en una paradoja de exportación. La producción certificada colapsó 66.2% en 2024, pero las marcas en el mercado estadounidense continúan creciendo. El dato agregado de caída productiva esconde un problema de captura de valor: Puebla exporta agaves premium endémicos, como el Tobalá, pero el multiplicador de 3x a 6x de la cadena de distribución se queda en intermediarios que comercializan bajo otras marcas. El origen poblano se diluye mientras el valor real emigra.

CONTEXTO

El mezcal artesanal en México alcanzó 11.3 millones de litros producidos en 2024. Puebla, con denominación de origen desde 2015 y 31 especies de agave, concentra un clúster productivo vital en la Mixteca y Tehuacán.

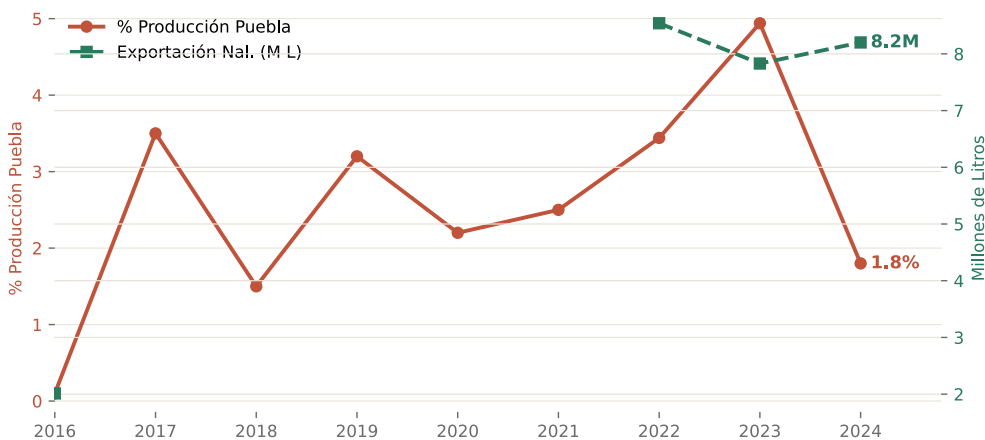
La narrativa pública del sector en 2024 es de expansión exportadora: impulso gubernamental a nuevas marcas e inserción en Estados Unidos. El gobierno poblano reportó 150,000 litros exportados con más de 20 marcas activas. Esa narrativa es correcta. Pero incompleta.

HALLAZGO 1

La Paradoja de Producción y Exportación

La COMERCAM permite observar la participación de cada estado en la producción nacional. Al desagregar los litros certificados, la imagen cambia radicalmente.

Puebla alcanzó casi un 5% de la producción nacional en 2023, con 604,639 litros. Desde 2023 perdió un 66.2% de su volumen, cayendo a solo 204,524 litros en 2024 sin señales de estabilización. Las exportaciones nacionales, en contraste, se mantienen estables con 8.2 millones de litros en 2024, creciendo 4.7% frente al año previo. Esta desconexión sugiere que el mercado global no ha dejado de consumir mezcal, sino que la oferta poblana certificada se ha contraído por factores de la cadena o migración a mercados no fiscalizados. Mientras Oaxaca consolida su hegemonía con casi el 90% del mercado, Puebla retrocede a niveles marginales, perdiendo la inercia de crecimiento de años previos.



Fuente: COMERCAM. Informe Estadístico 2024. Elaboración: Evangelista & Co.

Gráfica 1. Participación de Puebla en la producción nacional vs. exportación total. Fuente: COMERCAM. Informe Estadístico 2024. Elaboración: Evangelista & Co.

HALLAZGO 2

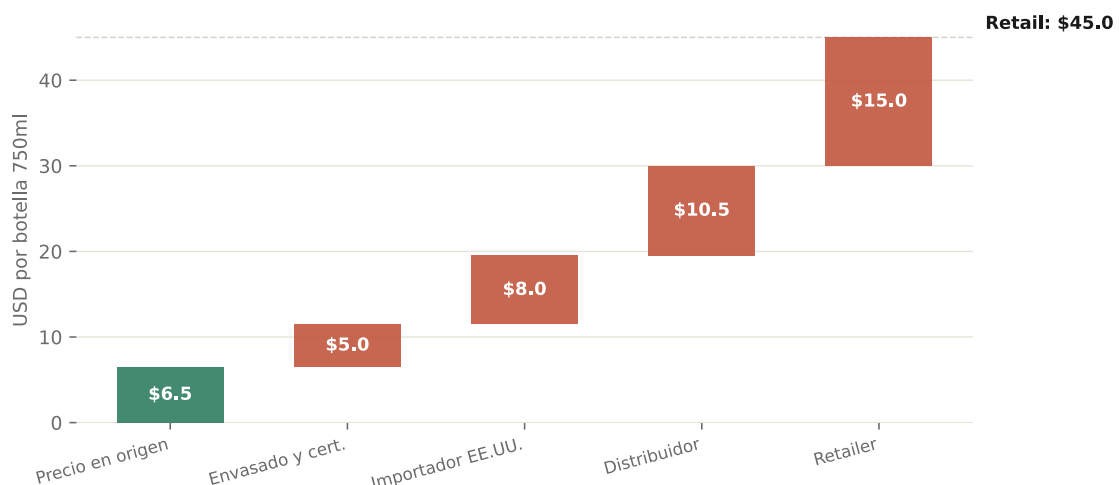
El Multiplicador de Valor Retenido

Los datos de aduanas de USITC y precios retail en EE.UU. revelan el costo de la desvinculación de la marca y el origen. Al rastrear el precio FOB promedio frente al estante, la imagen cambia radicalmente.

El mezcal mexicano se exporta a un precio FOB promedio de 15.24 USD por litro. Sin embargo, en el retail estadounidense una botella de 750ml se vende entre 45 y 120 USD. Esta brecha genera un multiplicador implícito de canal de 3x a 6x. Todo ese margen lo absorbe el importador, el distribuidor y el retailer, dejando al productor poblano operando con precios de origen que rondan los 6.5 USD por botella.

Esta asimetría financiera significa que por cada dólar que paga el consumidor final en los centros de consumo internacionales, apenas una fracción ínfima llega a las comunidades productoras en la Mixteca. El valor se evapora en una compleja red de intermediación que incluye logística internacional, aranceles, seguros y, sobre todo, una estructura de márgenes comerciales diseñada para capturar la plusvalía en el punto de venta final. Mientras la marca extranjera construye una narrativa de lujo basada en la «escasez artesanal» y la «ancestralidad», el productor poblano absorbe todos los riesgos agrícolas, desde las plagas en los agaves hasta la volatilidad de los precios de los insumos químicos y energéticos para la destilación, operando con una rentabilidad mínima.

Esta estructura convierte a la denominación de origen en una herramienta de transferencia de riqueza desde el campo mexicano hacia el sector terciario globalizado. La paradoja es cruel: el consumidor premium en Estados Unidos está dispuesto a pagar una prima de precio por la historia y el origen del mezcal poblano, pero el sistema de distribución actual bloquea el retorno de ese capital al origen. Sin una estrategia de integración vertical o de control sobre la marca en destino, las mezcaleras poblanas corren el riesgo de quedar atrapadas en un modelo de maquila de lujo, donde el prestigio es poblano pero el beneficio es de quien controla el estante. Es imperativo que las marcas locales exploren modelos de exportación directa o alianzas estratégicas que permitan una distribución más equitativa del valor capturado en el mercado final, asegurando que la denominación de origen cumpla su propósito de desarrollo regional real y no sea solo una etiqueta de marketing foráneo.



Fuente: Estimaciones Evangelista & Co. base en USITC y Total Wine (2025).

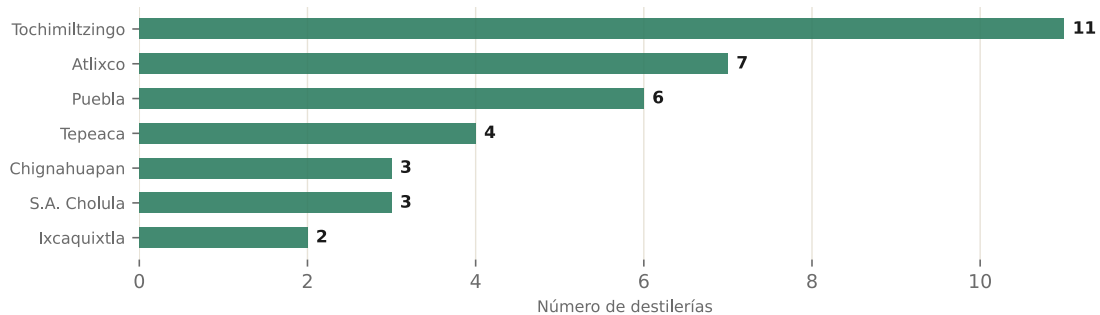
Gráfica 2. Descomposición del valor en cadena para mezcal en EE.UU. Fuente: USITC DataWeb y Total Wine. Elaboración: Evangelista & Co.

HALLAZGO 3

Agaves Premium, Marcas Foráneas

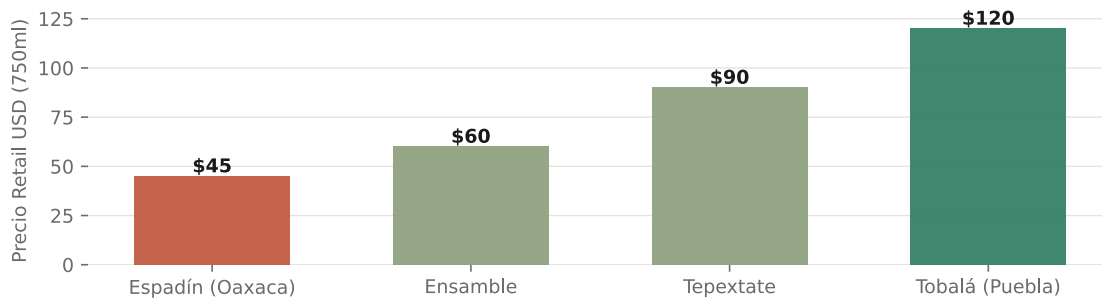
El Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) permite mapear dónde operan las destilerías de agave (SCIAN 312140). Al cruzar esto con los precios de Total Wine por tipo de agave, la imagen cambia radicalmente.

Los municipios de la Mixteca poblana concentran la actividad destiladora. Puebla cultiva el agave Tobalá, especie endémica altamente valorada. Mientras un espadín genérico alcanza los 45 USD en Estados Unidos, el Tobalá se comercializa en el rango premium de 120 USD. Las marcas dominantes que usan insumos de Puebla no son poblanas, difuminando el origen y perdiendo la oportunidad de capturar la prima de precio del Tobalá. Esta falta de control sobre la narrativa de origen permite que marcas globales utilicen la mística del «terroir» poblano para justificar precios premium, sin que exista una correspondencia en la distribución de riqueza hacia las regiones de origen.



Fuente: INEGI, DENUE, 2024. SCIAN 312140. Elaboración: Evangelista & Co.

Gráfica 3. Destilerías por municipio (SCIAN 312140).



Fuente: Total Wine & More, precios consultados mayo 2025. Elaboración: Evangelista & Co.

Gráfica 4. Precio retail EE.UU. por agave.



IMPLICACIONES

Para el Director

Director con Marca Propia (Exportador)

Si dirige una marca propia que ya exporta, la pregunta relevante no es cómo vender más volumen. La pregunta relevante es cómo apropiarse del margen retenido en la cadena de distribución estadounidense. La certificación de agaves raros exige estrategias directas al consumidor para capturar el valor real.

Director Proveedor (A Granel / Insumo)

Si dirige una mezcalera con exportación a granel o como proveedor de insumos, su empresa no tiene un problema de mercado, tiene un problema de captura de valor. Un intermediario que vende a 120 USD un agave endémico poblano no tiene margen para transferir riqueza al origen. Operar como maquila limita el crecimiento futuro.

El mezcal poblano no tiene un problema de demanda internacional. Tiene un problema estructural de captura de valor que solo se resuelve controlando la marca en destino.

NOTA METODOLÓGICA

COMERCAM	Informe Estadístico 2024. Datos de producción por estado y exportación.
USITC DataWeb	Importaciones de Mezcal HTS 2208903000 de México a EE.UU. 2018-2024.
INEGI — DENUE	Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas 2024. SCIAN 312140.
Total Wine & More	Scraping de precios retail de 750ml en EE.UU. (Mayo 2025).

...

Evangelista & Co. es una firma de consultoría e inteligencia de negocio para empresa privada mexicana.
Criterio consultivo para diagnosticar. Inteligencia para ejecutar.
evangelistaco.com · Puebla, Pue.