



Reporte de Industria

Canasto: Bebidas no Alcohólicas

Equipo 10

Arturo Silva, Bruno Díaz, Alberto Valiente, Alfredo Gonzales, Andre Ramírez, David Dominguez

Introspección en el mercado de bebidas realizada con data macro

Vistazo al Reporte

1

Análisis de Datos Macroeconómicos para entender el contexto del mercado actual.

2

Comportamiento de Consumo, análisis de elasticidad y sustitución dentro del mercado.

3

Pronósticos del análisis, entendiendo el futuro dentro de este canasto.

4

Pasos futuros y recomendaciones para estrategias de negocios.

5

Conclusiones, limitaciones y referencias externas.

Análisis de Mercado *MacroEconómico*

2022
2023
2024

Inversión Extranjera Anual (mil)

\$35,292
\$36,472 (3.34%)▲
\$36,872 (1.10%)▲

Promedio de Ingreso Laboral

\$310.85
\$326.67 (5.10%)▲
\$338.19 (3.54%)▲

Tasa de Empleo

30.81
30.99 (0.58%)▲
31.19 (0.64%)▲

Tipo de Cambio

19.97
20.47 (2.50%)▲
20.79 (1.56%)▲

Crecimiento en ingresos y atracción de inversión, pero con retos en inflación, tipo de cambio y deuda pública

Inflación por Año

7.82
4.66 (-40.83%)▼
4.21 (-9.65%)▼

Inversión Pública del Estado vs su Deuda

148.79
98.83 (-33.58%)▼
148.79 (50.55%)▲

INPC en los Últimos Años

121.7
129.3 (6.25%)▲
135.5 (4.80%)▲

Factores Extra

REGULACIONES

NOM-051-SCFI/SSA1-2010

Regula el etiquetado de bebidas no alcohólicas en México:

- Sellos de advertencia por exceso de nutrientes.
- Declaración nutricional obligatoria.
- Restricciones en publicidad.

DIGITALIZACIÓN Y VENTAS

Digitalización y Ventas

- **E-commerce:** Aumento en la venta de bebidas en plataformas en línea.
- **Delivery:** Expansión de bebidas a domicilio mediante apps móviles.

SOSTENIBILIDAD

- **Reducción de plásticos:** Uso de envases reciclables y biodegradables.
- **Gestión del agua:** Tecnologías para reducir el desperdicio y reutilizar agua.

SALUD

- **Obesidad y diabetes:** Alto consumo de bebidas azucaradas aumenta el riesgo.
- **Niños y adolescentes:** Mayor riesgo de sobrepeso.
- **Edulcorantes artificiales:** Debate sobre su seguridad.

Industria Predominante por Estado

Servicios

Industria principalmente dominada por la capital.

Agricultura

Estados como Chiapas, Sinaloa y Morelia se caracterizan en esta industria

Turismo

El sur del país parece concentrar la mayor parte del turismo, seguramente por sus costas y áreas especializadas en esta industria

Energía

La zona del atlántico del país se encuentra mayormente dominada por esta industria..

Manufactura

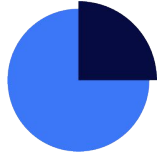
Esta industria es de alta importancia debido a su relación con nuestro canasta.

Tecnología

Jalisco, Querétaro y Nuevo Leones sobresalen.



Estadísticos Importantes del Canasto



Crecimiento en Consumo

En 2023, la industria mundial de refrescos generó 850,000 millones de dólares, un incremento de más de 50,000 millones respecto al año anterior.



México como Jugador Clave

En 2019, México fue el país con mayor número de consumidores de refresco con 163 litros al año por persona.



Pronóstico de Industria

Se prevé que el mercado de bebidas refrescantes muestre un crecimiento de volumen del 0,5 % en el hogar en 2026.

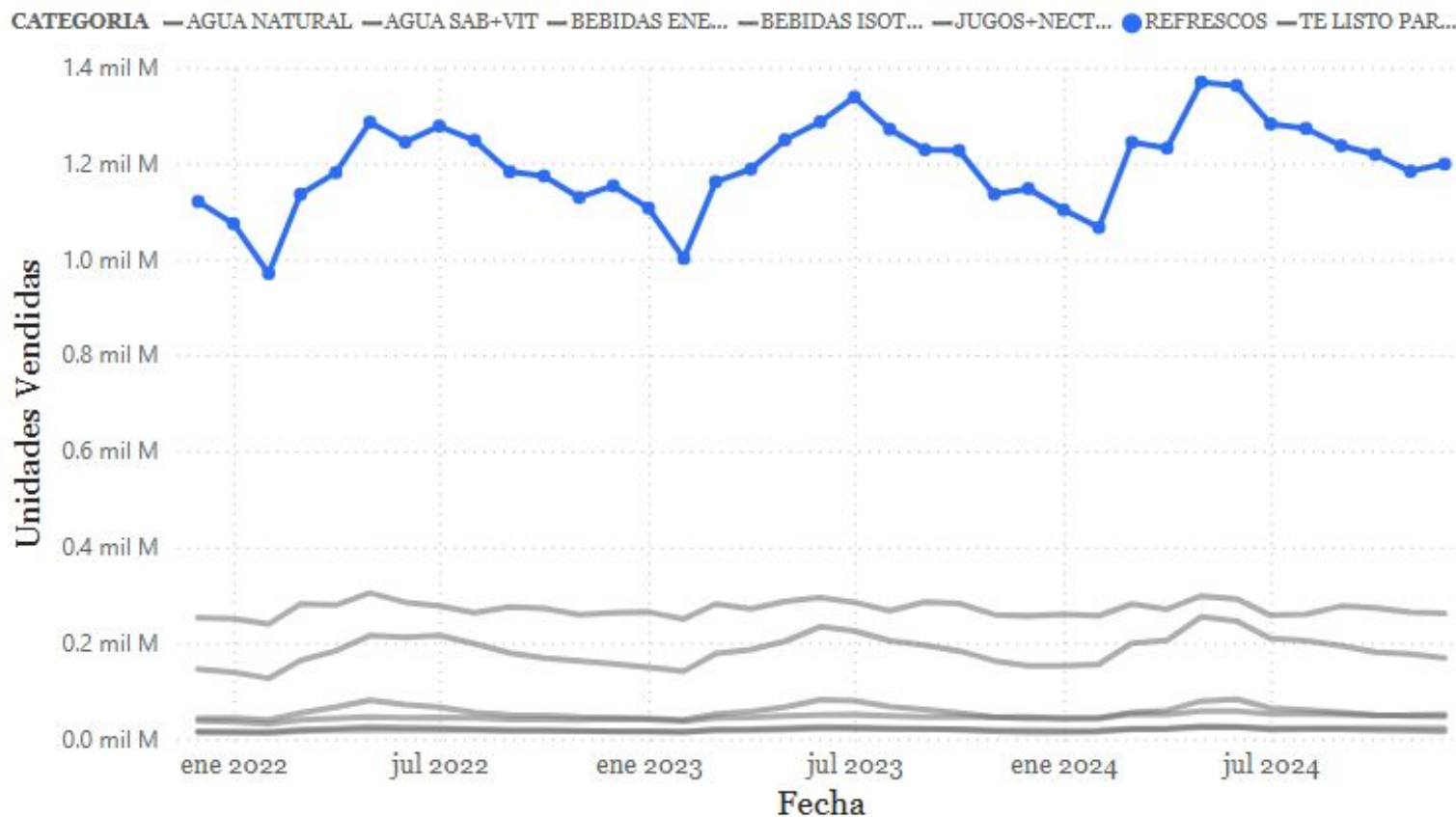
Comportamiento *de Consumo*



Un gigante dentro del canasto

Durante los últimos 2 años existe un **líder absoluto** cuando se habla de Bebidas No Alcohólicas, el **Refresco**, que representa el **68%** de las ventas del canasto.

Comportamiento BNA a lo largo del tiempo (2022 -2024)

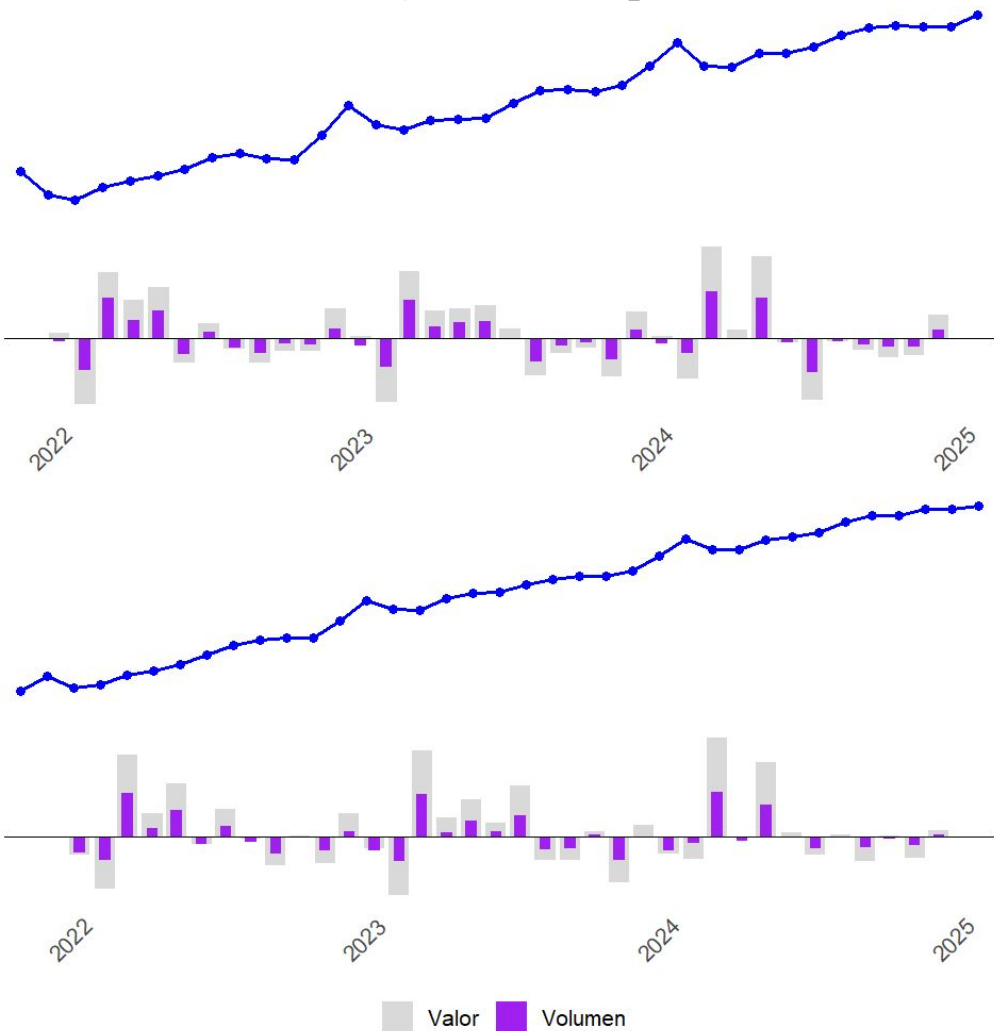


NIQ Sabores y Colas como complementarios

COLAS

SABORES

Total Canasto BNA /Var vs mes previo



Crecimiento **constante** en ventas de **ambos tipos** de refrescos, acompañado por un **aumento proporcional** en precios.

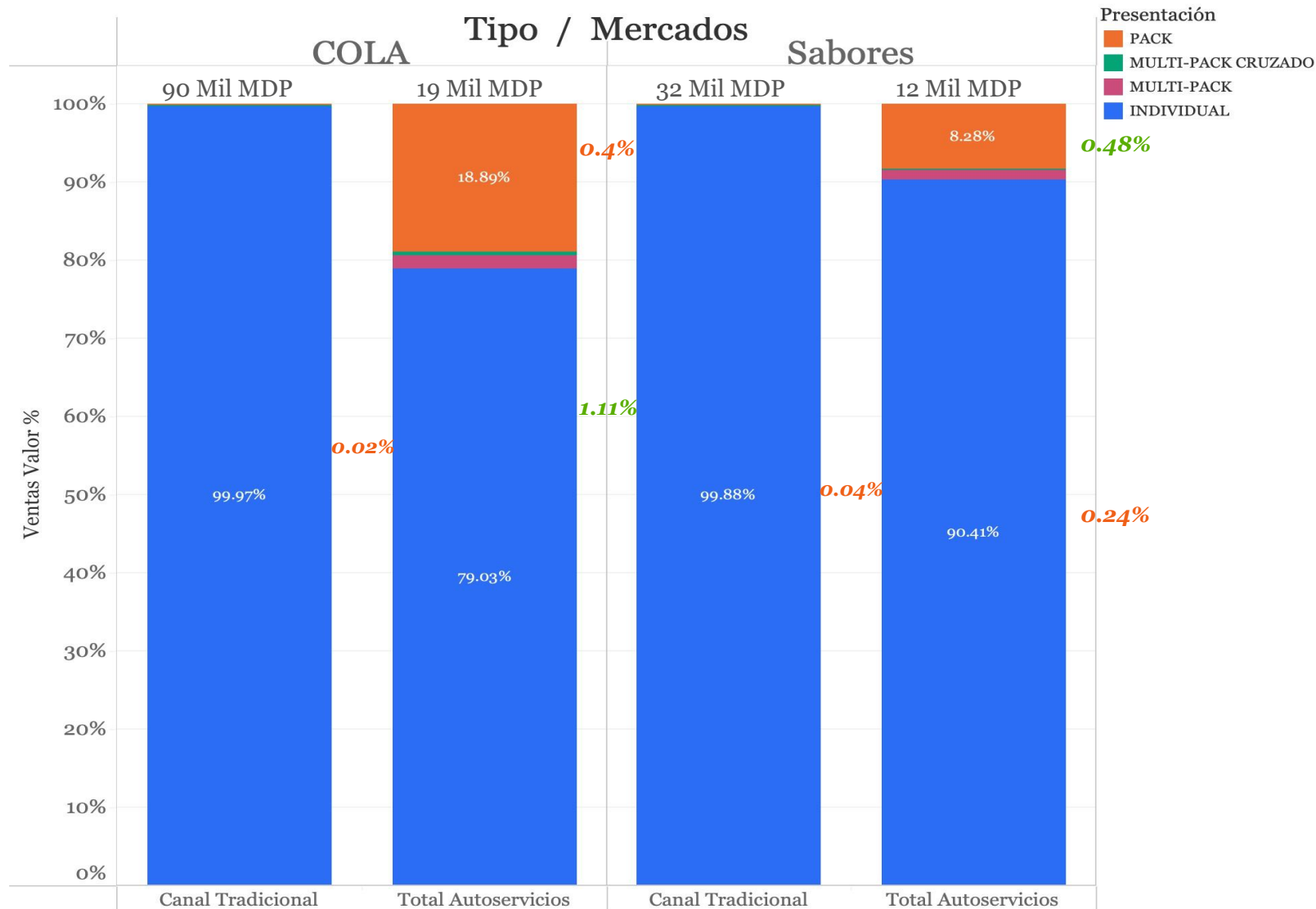
Crecimiento **concentrado** en regiones 4 y 5, destacando **especialmente** la preferencia por **sabores en la región 4**.

C	S	
+2.2%	-0.4%	Región I
+2.3%	-1.6%	Región II
-0.4%	+2.0%	Región III
+5.0%	+8.7%	Región IV
+7.8%	+5.6%	Región V
+1.9%	+3.6%	Región VI

YTD Ventas Volumen por Región



La influencia de la presentación en las ventas



Con el paso de los años, el refresco de Cola y los de sabores han sido **vendidos en su mayoría**, en la **presentación individual** dentro de los canales tradicionales.

En comparación, el **autoservicio** tiene una mejor distribución de las distintas presentaciones para ambos productos, destacando el **pack** con un **18.89%** y **8.28%**

Pronóstico y Tendencia del Canasto

Observaciones

En la preparación para modelado



Se observa una **tendencia creciente** general en el **consumo** de unidades anualmente.

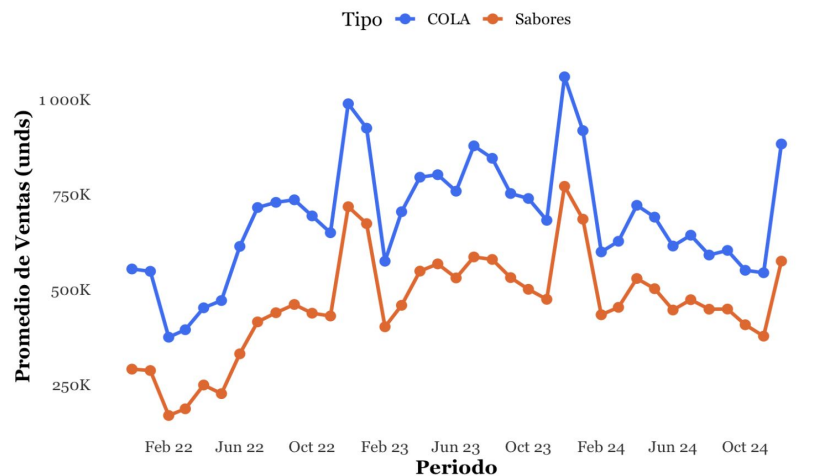


Si bien Sabores y Colas parecen tener una **diferencia** significativa en sus **ventas**, la **presentación afecta** significativamente la **magnitud** de esta.

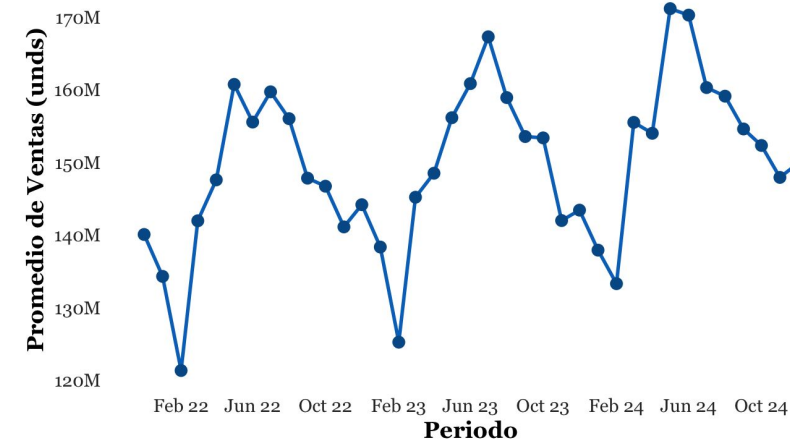


Existe una **débil correlación** entre el **precio** y las **unidades** vendidas, sugiriendo **baja elasticidad** para este canasto.

Periodo vs Promedio de Ventas por Categoría: MULTI-PACK



Periodo vs Promedio de Ventas



Usando un modelo arima que **contempla** la **tendencia creciente** de los últimos años así como el **factor de estacionalidad**, llegamos a los siguientes resultados:



El pronóstico se limita a **12 meses** para **mantener** su **precisión**.



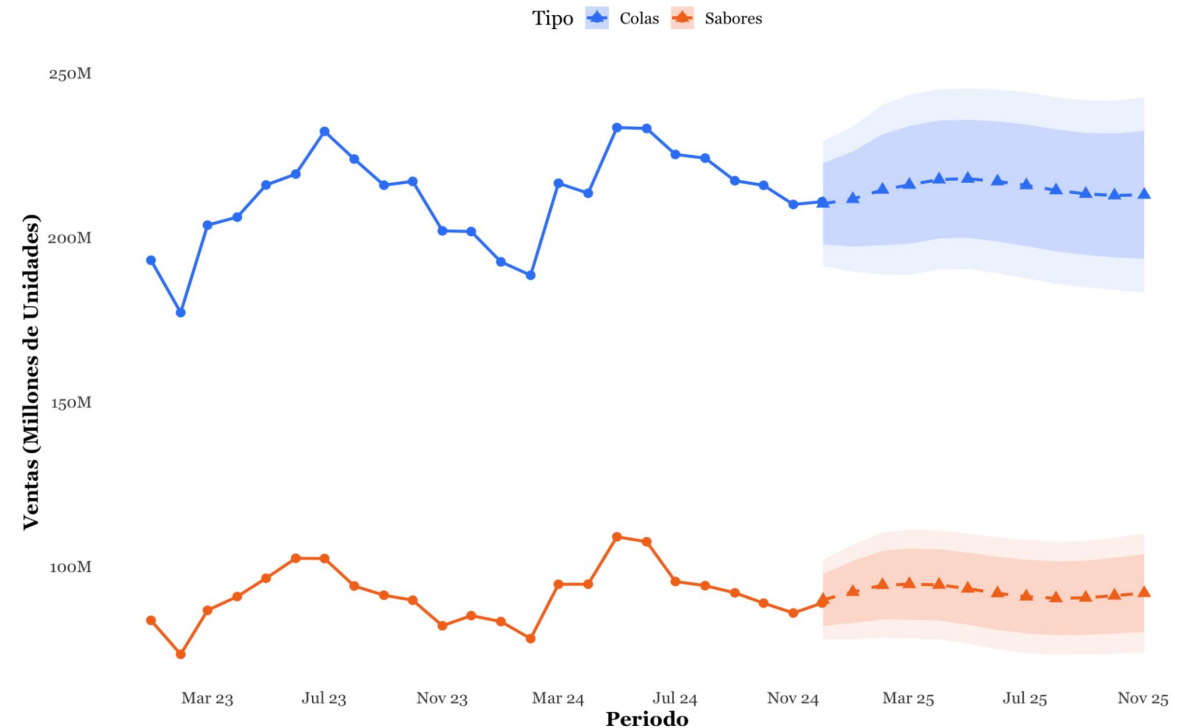
Picos estacionales presentes en temporada de **Verano** (Mayo, Junio y Julio)



Nuestra **confianza** es **mayor** para **Sabores**, pronosticando tendencias similares a 2024.

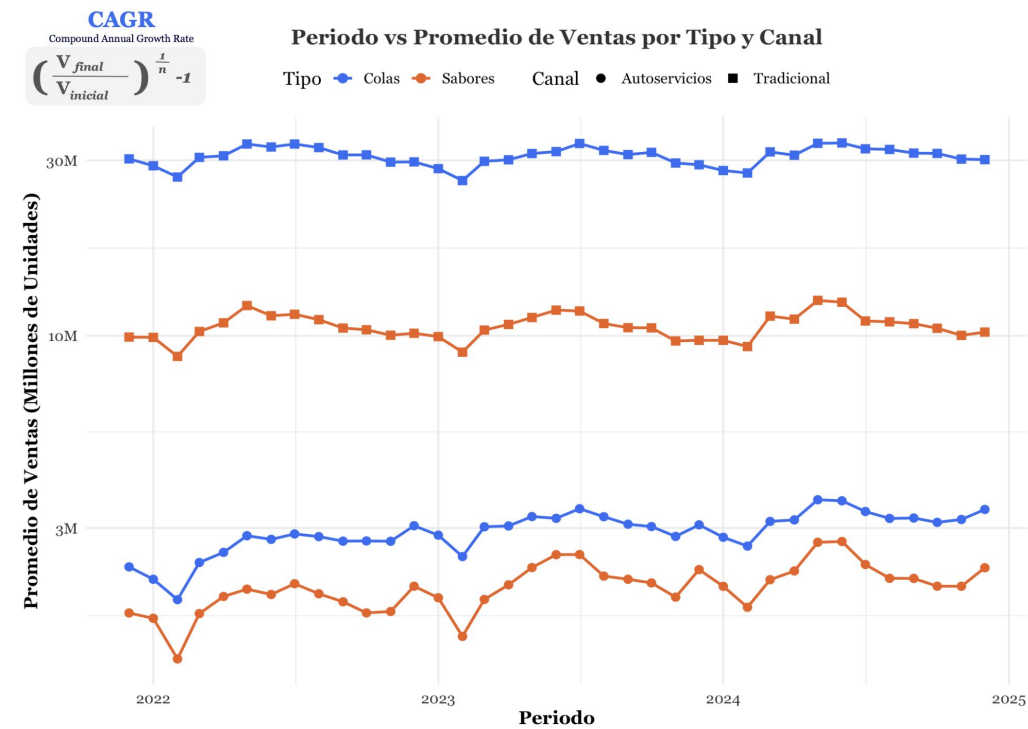
Historial y Pronóstico de Ventas por Categoría

Comparativa entre Colas y Sabores desde 2023 en adelante



Capitalizar el auge del Autoservicio: Crecer donde el mercado se mueve

Aunque el canal Tradicional se mantiene estable, el Autoservicio impulsa un mayor crecimiento. Sabores destaca en Tradicional con un 8.6%, mientras Colas muestra una tendencia plana o ligeramente decreciente.

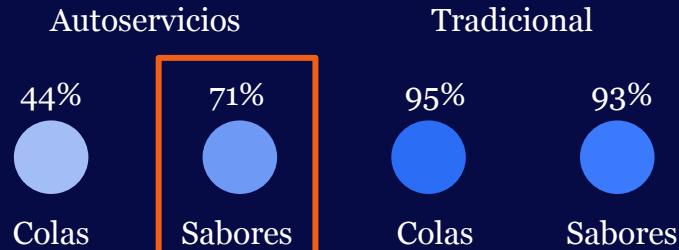


Fuente: NielsenIQ Retail Measurement Services
Q.10 ¿A cuál le recomiendas a las marcas mexicanas apostar esfuerzos, en qué canal?



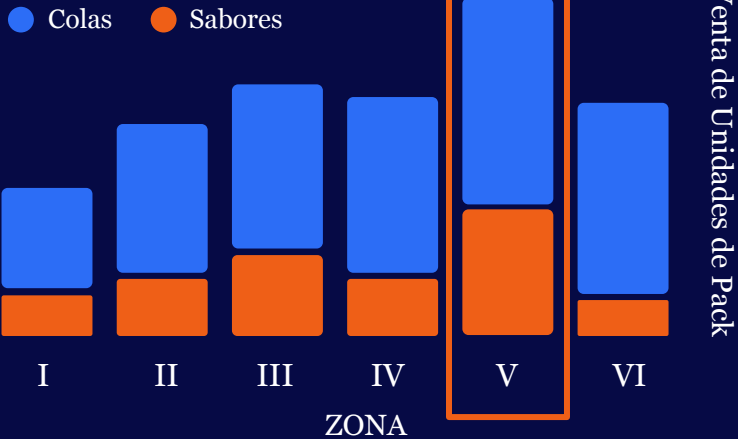
El peso de la Distribución como Factor para entender las ventas

La distribución numérica impacta fuertemente en el canal tradicional, pero en autoservicio, Sabores (71%) depende más de la cobertura que Colas (44%), indicando una oportunidad para ampliar la presencia de Sabores en más sucursales.



Mercado por Zona

El mercado de sabores y colas en productos pack **destaca** en la **zona 5** y ofrece un alto potencial para optimizar ventas.



El Rol del **Sabor** en la Preferencia y Consumo

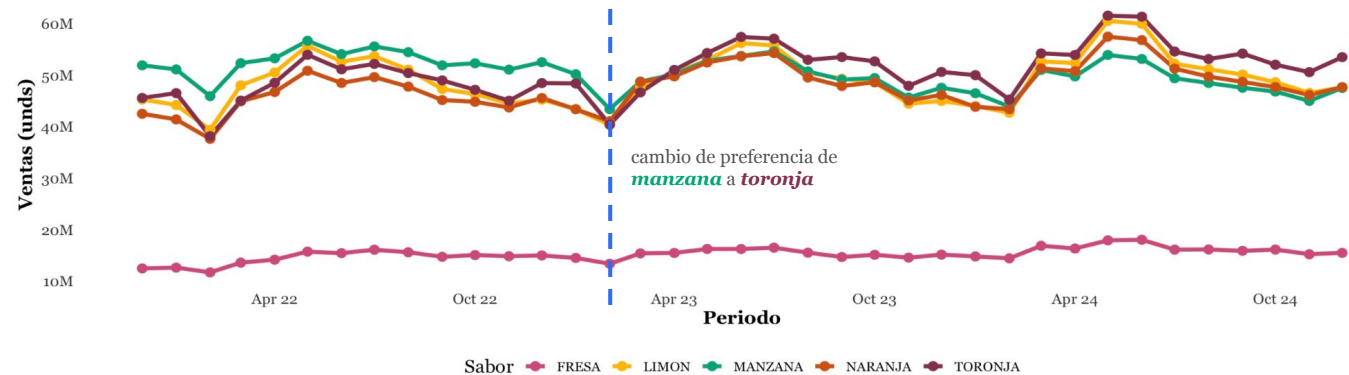
Agrupamos los sabores por categorías y analizamos su evolución temporal. Los cuatro principales eran esperados, pero **fresa** destacó inesperadamente con un crecimiento relevante.

Observamos un ciclo de tendencia, dónde sabores como **manzana** lideraron en 2022 y ahora **toronja** toma fuerza, mientras otros se mantienen estables. Este análisis ayuda a detectar oportunidades y ajustar estrategias.

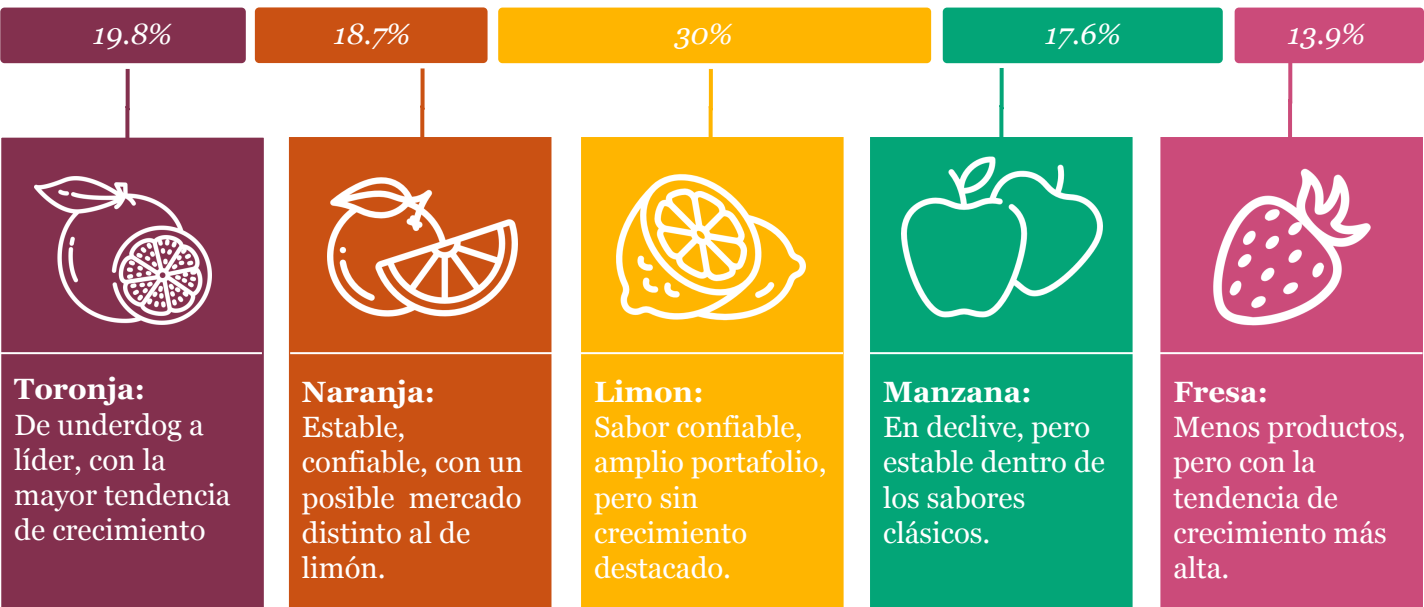
Puntos clave:

- **Fresa** mostró un crecimiento inesperado en sectores específicos.
- **Toronja** está en alza tras el auge de manzana en 2022.
- Las **tendencias fluctúan**, influenciadas por marketing y cambios en la demanda.
- Algunos sabores **mantienen estabilidad**, actuando como opciones seguras.
- El análisis temporal guía decisiones estratégicas en el mercado.

Desempeño en Ventas de Top 5 Sabores



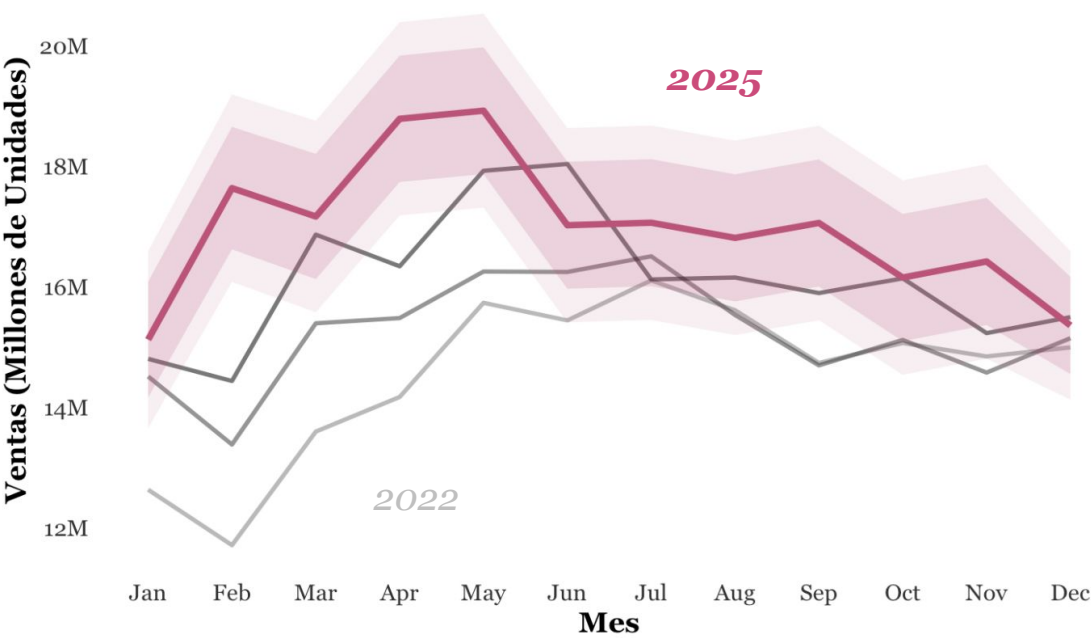
Distribución de Número de Productos por Sabor en el Top 5 Sabores más Vendidos



Relevancia de la *Fresa* como Sabor y su *Crecimiento* bajo las Sombras

- Su adopción en *packs* y mercados clave (como *Región 1*) indica un *crecimiento* sólido.
- Alta demanda en *primavera-verano* permite *estrategias estacionales*.
- Estabilidad lo hace ideal para consolidarlo como *sabor principal* a *largo plazo*.

Pronóstico de Ventas de Fresa - Year over Year

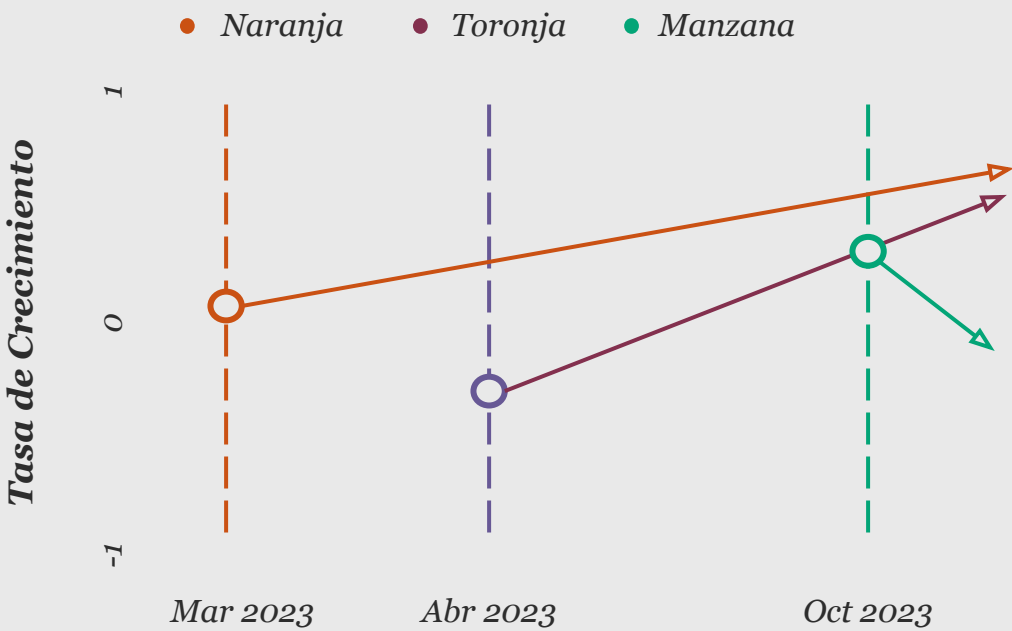


Fuente: NielsenIQ 2024
Q.10 ¿Qué sabores cobran más relevancia y cuáles seguirán desarrollándose a futuro?

Cambios Estructurales y el Posible Heredero del *BOOM* de *Toronja*

- *Toronja* sigue fuerte, pero *Naranja* es el *siguiente* en crecer.
- El *éxito* de los *seltzers* muestra cómo impulsar *Naranja*.
- Ajustar la *oferta* por *sabor* facilitará la *transición* de *Toronja* a *Naranja*.

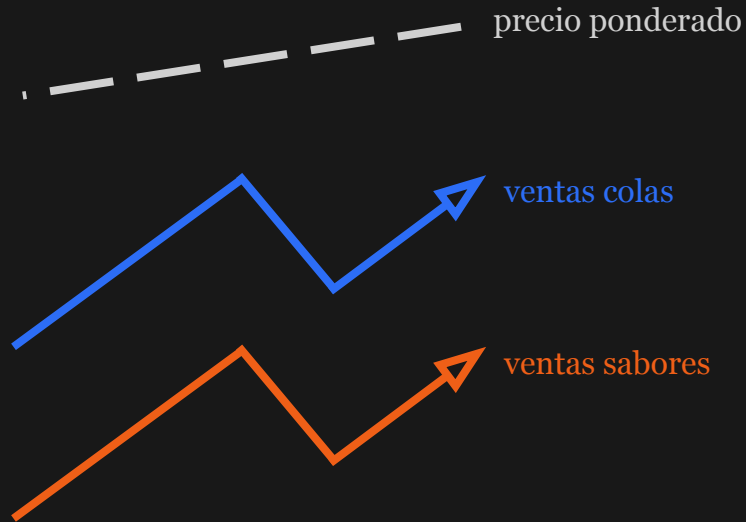
Cambios Estructurales en Tasa de Crecimiento



Dirección *y Recomendaciones*

Colas y Sabores: ¿Competencia o Complementos?

Nuestra Data Apunta a lo Segundo



Representación visual no a escala

Nuestros análisis sugieren que ni el precio ni el consumo de una categoría afectan directamente a la otra. Esto nos deja con dos hallazgos clave: primero, que el **consumo de estos productos es poco elástico al precio**, y segundo, que la **demanda de uno no parece influir en la del otro**. Si bien esto no confirma que sean complementarios, sí nos permite descartar una relación de competencia directa.

Limitaciones

- No contamos con una base de datos transaccional que nos permita medir directamente la asociación en compra entre estos dos productos.
- No consideramos factores externos como promociones, cambios en el mix de productos o tendencias de mercado que podrían influir en la relación entre Colas y Sabores.

Estrategias Diferenciadas: Impulsemos el Crecimiento *Donde Más Importa*



Pacífico: Crecimiento exponencial en *Fresa Pack*, área clave para expansión.

Norte y Occidente: Líderes en *ventas totales*, mantener e impulsar esfuerzos.

Centro: Mayor *crecimiento* en *Sabores*, clave para penetración de mercado.

Valle de México: Crecimiento más alto en *Colas*, posiblemente por alta demanda.

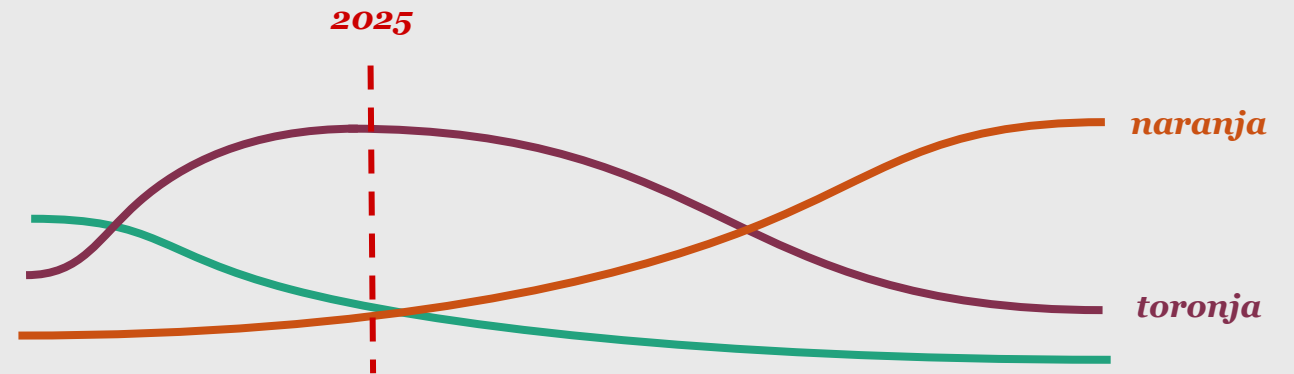
Sureste: Mayor *precio* por *litro*, sugiriendo preferencia por *presentaciones pequeñas*, influenciado por turismo.

Apoyar al **BOOM** *presente*, o anticipar el *futuro*?

Actualmente, **toronja** ha superado a **manzana** como el sabor líder, lo que plantea la duda de si es mejor **capitalizar** su **crecimiento** o **anticiparse** al próximo **cambio**.

Aunque no podemos predecir con exactitud cuándo ocurrirá una nueva transición estructural, es clave comprender lo siguiente:

Pronóstico de Cambio Estructural para Sabores



- Aprovechar la demanda **sin anticipar** un **crecimiento drástico** poco probable.
- El auge de **toronja** fue impulsado por los **seltzers**, buscar un **producto similar** para **naranja**.
- Identificar el cambio negativo en **toronja** y redirigir esfuerzos hacia **naranja** con producción preparada.

*Gracias por su
Atención*