



IEPS, modificando el consumo en 2026

Industry Insights

Abril 2026

NielsenIQ



Eduardo Ragasol
Managing Director
NIQ México

IEPS, modificando el consumo en 2026

En un entorno económico marcado por desaceleración del crecimiento económico y consumo privado, mercado laboral más débil e incrementos de precios que aprietan el bolsillo de los hogares, el consumidor mexicano busca estrategias diferenciadas por canal para hacer frente a esta realidad en los primeros meses del 2026.

Los incrementos en precio dictan el desempeño en volumen de las categorías donde la **excelencia en la ejecución y optimización de portafolio** en segmentos, tamaños y canales priorizados por el consumidor **será clave para hacer frente a esta realidad del mercado.**

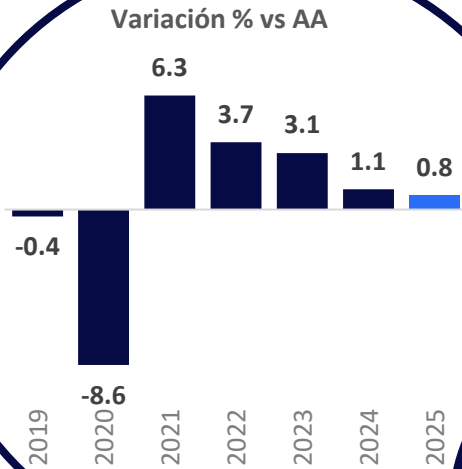
Oportunidades para Fabricantes:

- Tradicional: ofrecer opciones asequibles y de ahorro para los hogares, incentivar rotación de la categoría y frecuencia del shopper y evaluar propuesta premium dentro del portafolio.
- Autoservicios: priorizar propuestas de rendimiento para los hogares y evaluar tanto propuesta premium como value dentro del portafolio.
- TDC+FC+HD: asegurar presencia en PDV para el consumidor, ofrecer opciones asequibles y de ahorro para los hogares y evaluar tanto propuesta premium como value dentro del portafolio.

Desaceleración de la economía y el consumo, en un mercado laboral más débil



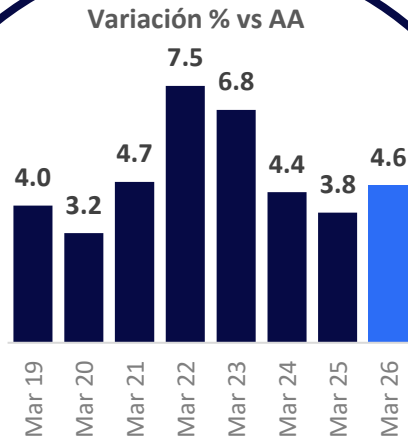
PIB



Expectativa Encuesta Banxico 2026: 1.5%



Inflación

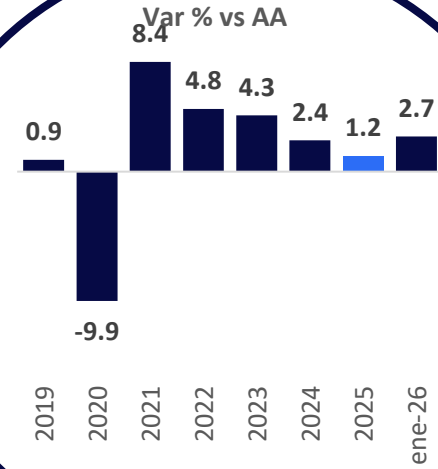


La inflación subyacente se ubicó en 4.45% y la no subyacente en 5.05%

Alimentos, bebidas y tabaco incrementaron vs el año anterior +5.78%, el mayor aumento en los últimos doce años (IEPS)



Consumo Privado



Menor crecimiento desde el 2020, en 2026 se espera +2.1% (OECD)

Catalizadores del consumo

Confianza del consumidor
Mar'26: 44.1%
Caída de -2.0 puntos vs Mar'25

Ingreso laboral real per cápita
Q4'24: 4.9%
Q4'25: 5.3%
Masa salarial Q4'25: +8.3%

Remesas (YTD feb 2026)
DLS: -0.5%
MXN: -15.4%

Empleo Q4'25
Informalidad 55%
+0.55 pp

Evento deportivo 2026
+5 millones de turistas en México.
34% más duración

La Ley de Ingresos de la Federación contempla incrementos al IEPS.

ISR y financiamiento se vuelven más relevantes.



Bebidas Saborizadas con azúcares

añadidos +87% vs 2025

\$3.0818 por litro vs \$1.6451 por litro



Bebidas Saborizadas con edulcorantes

añadidos Nuevo

\$1.5000 por litro

Cigarros +25% vs 2025 (ad-valorem)

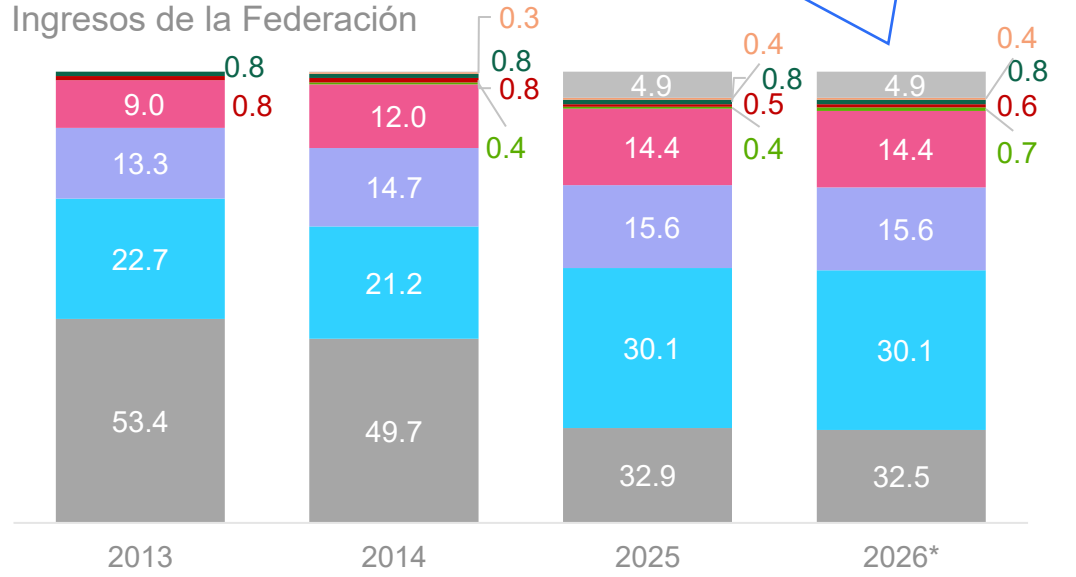
+

- 2025: \$0.6445 por cigarro
- **2026: \$0.8516 por cigarro**
- 2027: \$0.9197 por cigarro
- 2028: \$0.9932 por cigarro
- 2029: \$1.0726 por cigarro
- 2030: \$1.1584 por cigarro

vs 2025: +5.9%
Presupuestarios: +4.6%
Financiamiento: +14.2%

Ley de Ingresos de la Federación

- IEPS resto
- IEPS alimentos no basicos con alta densidad
- IEPS bebidas con contenido alcohólico y cervezas
- IEPS tabaco
- IEPS bebidas saborizadas
- Financiamientos
- IVA
- ISR
- Resto



Fuente: Ley Ingresos de la Federación 2026. Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas (SHCP)

*aprobado



IEPS para 2026 se acompaña de un menor crecimiento económico pero mayor confianza y poder de compra

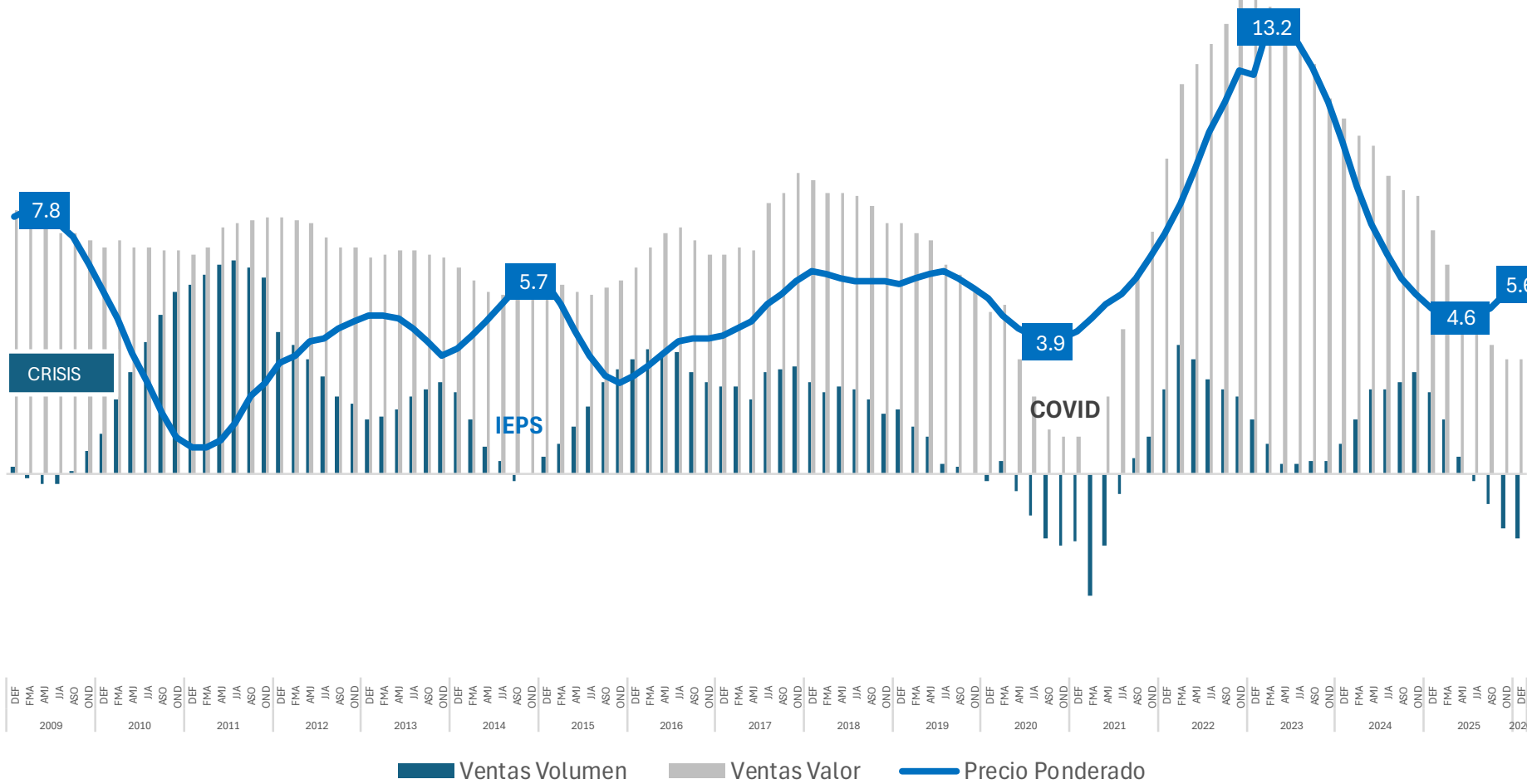
En el 2014 la implementación del IEPS acompañó al torneo deportivo de fútbol.

	2013	2014	2025	2026*
PIB	+1.1%	+2.5%	+0.8%	+1.5%
Desocupación (enero)	5.2	4.9	2.6	2.6
Inflación (febrero)	3.5%	4.1%	3.8%	4.6%
Ingreso laboral real	-1.3%	-4.4%	+2.5%	+13% incremento al salario mínimo
Confianza Consumidor	39.3	37.5	45.8	44.1
Consumo Privado (var %)	2.6%	2.0%	1.2%	2.7%
Crédito al consumo (var %)	15.5%	8.1%	14.4%	11.7%

Contracción acelerada en volumen para el canasto NIQ a inicios de 2026

Bebidas NA y Lácteos dirigen la caída

Total Canasto NIQ / % Var. vs año previo en años móviles



Sub Canastos NIQ

% Var Vol y Precio

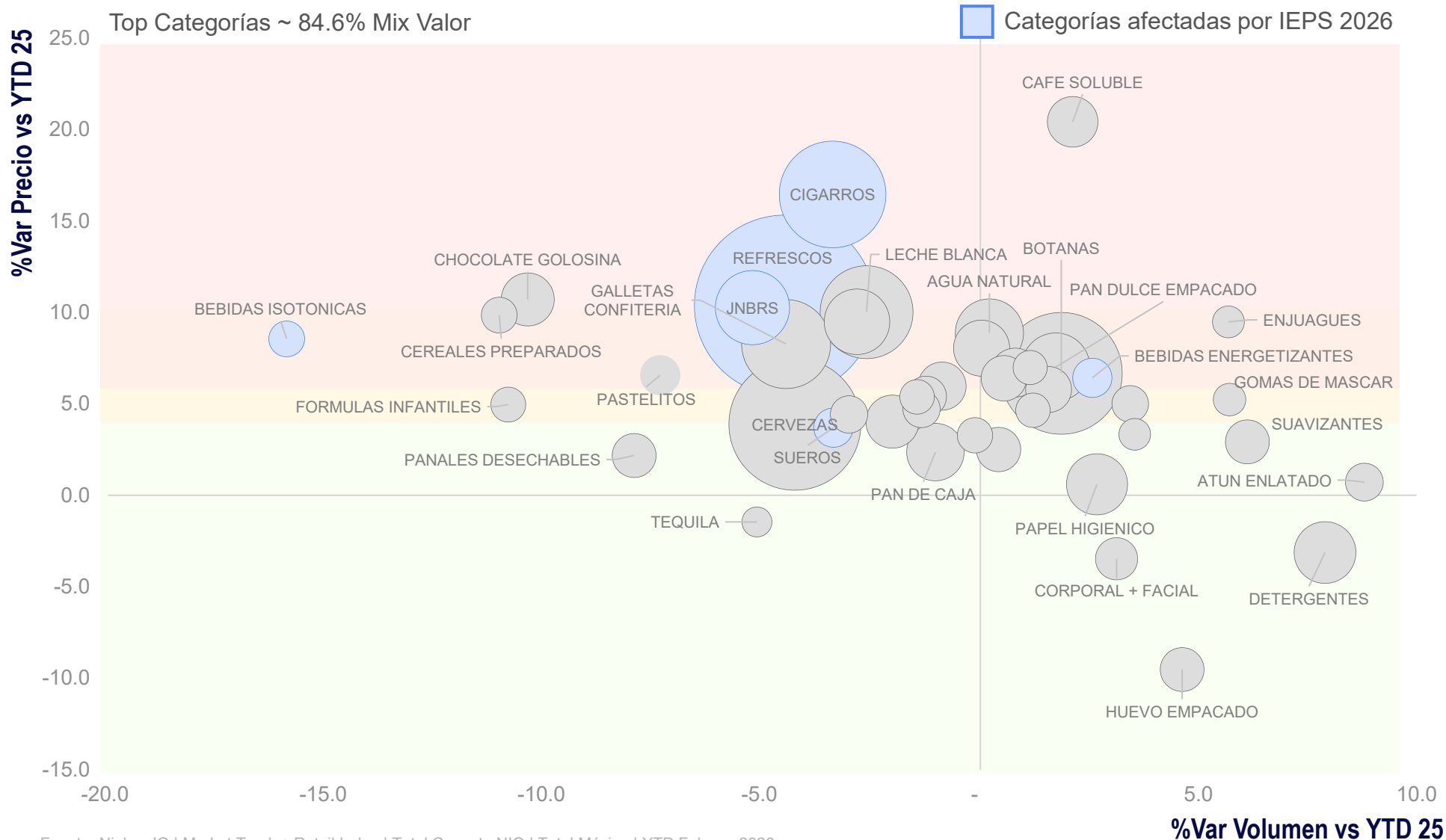


Vol RY	Vol YTD	Precio YTD	
-1.9	-1.5	+7.0	T. Canastos
-1.1	-0.8	+6.4	Alimentos
-1.2	-1.5	+7.4	Golosinas
-4.4	-3.8	+10.0	BNA
+0.9	+2.8	+4.8	BA y Licores
+0.7	+0.4	+3.1	Higiene & Belleza
-0.6	-0.8	+1.5	Farmacia
+0.3	+3.0	+1.7	Uso Doméstico
-2.7	-2.9	+9.4	Lácteos

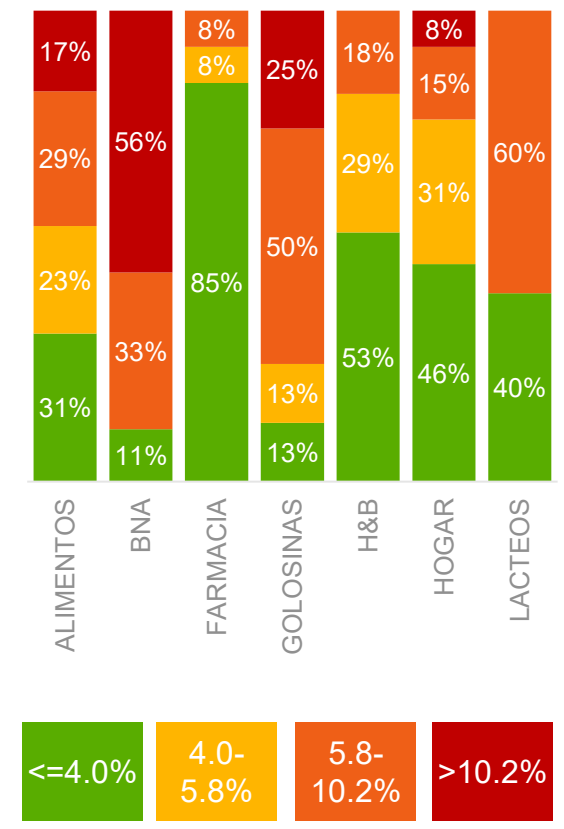
Fuente: NielsenIQ Market Track + Retail Index - Ventas valor, volumen y precio – al RY a Feb 2026

Incremento en precio dictando el desempeño en volumen de las categorías

Categorías de BNA, Golosinas y Lácteos concentran los mayores incrementos de precio



Categorías por rango de incremento de precio



Fuente: NielsenIQ | Market Track + Retail Index | Total Canasto NIQ | Total México | YTD Febrero 2026

Canastos de BNA y Cigarros se mantienen priorizados en valor frente a otros subcanastos a pesar de incrementos en precio

%VAR vs YTD 25

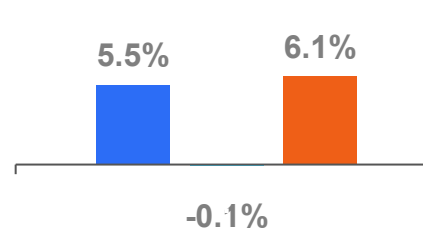
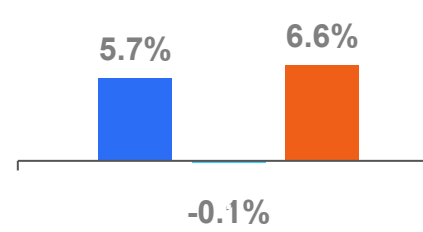
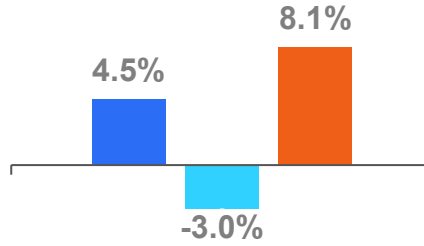
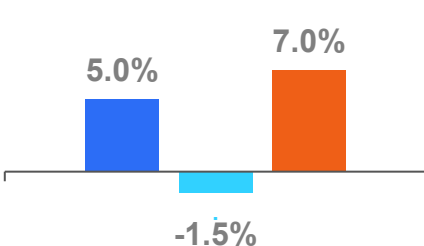
Total México

Tradicional

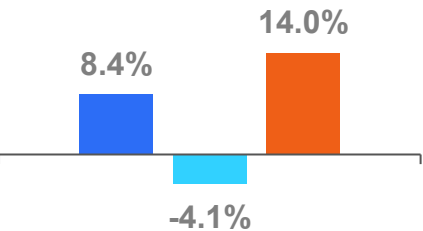
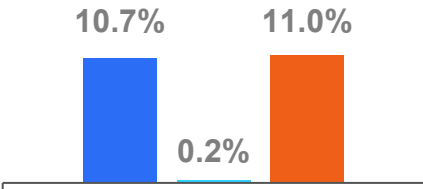
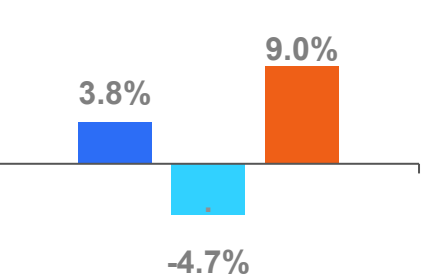
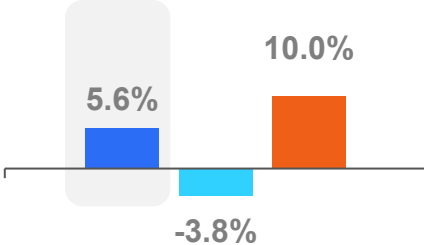
TDC+FC+HD

Autoservicios

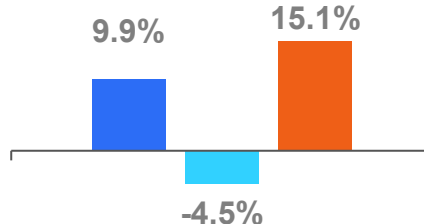
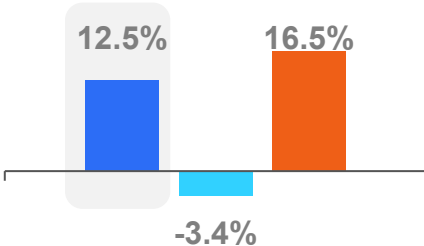
Total Canasto NIQ



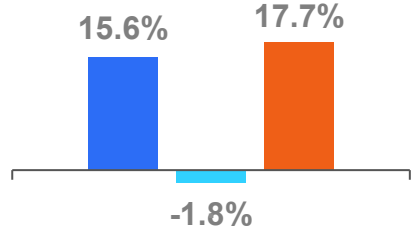
Canasto BNA



Cigarros



TDC+HD + Autoservicios



■ Valor ■ Volumen ■ Precio

Fuente: NielsenIQ | Market Track + Retail Index | Total Canasto NIQ | Total Canales | YTD* Febrero 2026

Estrategias para los fabricantes

	Autoservicios	Tradicional	TDC+FC+HD
Cazadores de precio en canales	Afectación por intercambio con HD, TT & Mayoristas → <i>Cuidar percepción de valor con el consumidor</i>		Crecimiento sostenido por penetración e intercambio → <i>Clave asegurar presencia en PDV para el consumidor</i>
Ahorro con tamaños: desembolso vs rendimiento	Shopper migrando a presentaciones más grandes → <i>Foco en priorizar propuestas de rendimiento para los hogares</i>	Polarización del shopper entre menor desembolso y tamaños de mayor rendimiento → <i>Importante ofrecer opciones asequibles y de ahorro para los hogares</i>	
Priorización de categorías “esenciales”	Consumidor prioriza gasto de principales canastos e intercambia su compra para mantener el consumo de categorías relevantes → <i>Clave incentivar rotación de la categoría y frecuencia del shopper, reimpulsando volumen</i>		
Desarrollo de marca propia y segment value	Marcas Propias y segmento Value aportan al crecimiento de los canastos que ganan mix → <i>Evaluar presencia en segmento value</i>		Marcas Propias y segmento Value aportan al crecimiento de los canastos que ganan mix → <i>Evaluar presencia en segmento value</i>
Premiunización	Segmentos Premium creciendo a través de las canastos con excepción de Golosinas → <i>Clave incorporar o evaluar propuesta premium dentro del portafolio</i>		
Optimización de portafolio	Enfocar esfuerzos de ejecución en segmentos de la categoría priorizados por el consumidor, manteniendo la ejecución adecuada con el portafolio adecuado		

¡Gracias!

Industry Insights NIQ Mexico
Abril 2026

NielsenIQ