

THE INSIDER

AGOSTO 2026 | EDICIÓN 68

01

06

EL NEWSLETTER
DE CANADA BEEF

DEL ORIGEN A

la experiencia

La historia detrás
de lo que elegimos
comer.

Calidad, confianza y
experiencias gastronómicas
que conectan el origen de
la carne de res canadiense
con las mesas de México.



\$459.00

12 BILLBA A 1 KG

city market
LA COMER

COMPRAS BIE

02 | RETO RETAIL Y MERCADO

La batalla por el espacio en el anaquel

Qué hace que una carne
destaque en el supermercado.

03 | NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

La nueva economía del menú

Cómo equilibrar rentabilidad,
porciones y percepción de valor.

05 | CANADA BEEF EN ACCIÓN

Agosto en movimiento

Actividades, encuentros
y alianzas que impulsan
la industria.

RETAIL Y MERCADO

La batalla por el espacio en el anaquel

En un supermercado lleno de opciones, cada centímetro de anaquel influye en la percepción, la rotación y la decisión de compra. La carne de res compite por destacar, y la estrategia marca la diferencia.

Un espacio estratégico en la experiencia de compra

El anaquel de carnes no es un espacio neutro. La forma en que se organiza, la variedad que ofrece y la presencia de marcas influyen directamente en lo que el consumidor percibe como calidad, valor y confianza.

En un mismo punto de venta conviven distintos orígenes, cortes, presentaciones y rangos de precio. La visibilidad se vuelve un recurso clave para atraer la atención y generar prueba, especialmente en un entorno donde las opciones son cada vez más amplias.

Diferenciación que genera resultados

Destacar en el anaquel requiere más que un buen producto. Implica una presentación consistente, información clara y una comunicación que conecte con lo que el comprador busca en ese momento.

Para la carne de res canadiense, el desafío y la oportunidad está en lograr una presencia relevante que comunique sus atributos de origen, calidad y versatilidad, adaptada a las necesidades del mercado mexicano.

Una estrategia de anaquel bien ejecutada puede aumentar la rotación, fortalecer la preferencia y abrir nuevas oportunidades de crecimiento.

EN EL PUNTO DE VENTA

Cuatro claves para ganar relevancia

UBICACIÓN

Estar en zonas de alto flujo y buena visibilidad.

PRESENTACIÓN

Cortes bien identificados y con apariencia consistente.

INFORMACIÓN

Origen, calidad y usos culinarios que faciliten la elección.

CONFIANZA

Una propuesta clara y verificable que respalde la decisión de compra.

TRES MOMENTOS EN EL ANAQUEL

Distintos contextos, una misma oportunidad

La carne de res canadiense puede adaptarse a diferentes necesidades del consumidor. El reto está en estar presente cuando toma la decisión.



01 | PARA EL DÍA DÍA

Opciones prácticas y versátiles para comidas rápidas y familiares.

02 | PARA OCASIONES ESPECIALES

Cortes diferenciados que comunican calidad y generan confianza.

03 | PARA NUEVAS EXPERIENCIAS

Presentaciones que inspiran y amplían las posibilidades de consumo.

NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

La nueva economía del menú

Por qué la consistencia de la carne puede ser tan importante para la rentabilidad como su precio de compra.

EN LA OPERACIÓN

La consistencia se traduce en eficiencia y rentabilidad

Una materia prima consistente permite optimizar el trabajo en cocina, reducir los recortes y mantener una calidad uniforme entre servicios, contribuyendo a una operación más eficiente y rentable.

01.

Más que un ingrediente, una decisión de negocio

Cuando un restaurante compra carne de res, adquiere mucho más que un ingrediente. También está tomando decisiones que afectan sus costos de producción, el trabajo de su personal, el rendimiento de las porciones y la experiencia de sus clientes.

Por eso, dos productos con precios similares por kilogramo no necesariamente representan el mismo costo operativo. La diferencia puede encontrarse en un factor que suele recibir menos atención de la que merece:

la consistencia del producto.

02.

Menos variación, mayor control

En una cocina profesional, las variaciones de tamaño, peso, especificaciones y características de la carne pueden obligar al personal a realizar ajustes constantes.

Una pieza que requiere mayor limpieza genera más trabajo y puede producir más recortes. Las diferencias de grosor complican la estandarización de porciones y tiempos de cocción. Las variaciones en rendimiento dificultan calcular con precisión cuánto cuesta cada platillo.

Cuando la materia prima mantiene especificaciones consistentes, el restaurante puede establecer procedimientos más previsibles, planear sus compras y reducir desviaciones entre el costo estimado y el costo real. Esto no elimina las mermas, pero puede facilitar su control.

LA MERMA TAMBIÉN TIENE UN COSTO OCULTO

El desperdicio no se limita a la cantidad de carne que se descarta. También existe un costo asociado al tiempo dedicado a limpiar y porcionar, a los ajustes durante la preparación y a los platillos que deben rehacerse cuando no cumplen con las especificaciones del establecimiento.

NEGOCIOS GASTRONÓMICOS

El verdadero costo está en el plato

El precio de compra es solo el inicio. El rendimiento, la merma y la consistencia definen el costo real de cada porción.

Una evaluación completa para mejores decisiones

Para evaluar correctamente una compra, el restaurante necesita considerar el rendimiento utilizable y el costo final por porción.

Un producto con menor precio inicial puede resultar más costoso si exige mayor preparación o presenta un rendimiento inferior. Por el contrario, una materia prima con especificaciones adecuadas y resultados previsibles puede justificar una inversión inicial mayor.

La comparación debe realizarse con datos de la propia cocina: rendimiento después de la limpieza, merma por cocción, tiempo de preparación, peso servido y costo por platillo.

INSIDER NOTES / 04

Mismo precio de compra. Distinto costo utilizable.

Dos productos con el mismo precio por kilogramo pueden tener un costo utilizable diferente, dependiendo de su rendimiento después de la limpieza.

Indicador	Producto A	Producto B
Precio por kg comprado	\$300	\$300
Rendimiento después de limpieza	80%	90%
Costo por kg utilizable	\$375	\$333.33

El producto B puede representar

11.1%

menos costo
por kilogramo
utilizable.

Cifras ilustrativas, no resultados medidos de carne canadiense. No incluyen merma por cocción, mano de obra ni otros costos.

El papel de Canada Beef

Para Canada Beef México & LATAM, este enfoque permite comunicar el valor de la carne de res canadiense desde una perspectiva especialmente relevante para el sector foodservice.

Los sistemas de clasificación y las especificaciones comerciales de la carne canadiense ofrecen herramientas para seleccionar productos de acuerdo con las necesidades de cada operación.

Cuando esa selección se combina con proveedores confiables, porcionado adecuado y procedimientos estandarizados, puede contribuir a mejorar la previsibilidad del rendimiento, controlar las mermas y administrar los costos operativos.

En la nueva economía del menú, la calidad no solo debe apreciarse en el plato. También debe poder medirse en la operación.

Canada Beef *presente en* ABASTUR 2026

Canada Beef México & LATAM impulsa la presencia de los cortes de res canadienses mediante la colaboración con sus socios comerciales.



Chef Karla Senties

EMBAJADORA DE MARCA
DE CANADA BEEF



ABASTUR es una exposición especializada en la industria de la hospitalidad y los servicios de alimentos y bebidas, que reúne a empresas proveedoras y profesionales de los sectores hotelero, restaurantero y gastronómico. Su edición 2026 se llevó a cabo del **26 al 28 de agosto** en Centro Banamex, Ciudad de México, ofreciendo un espacio para presentar productos, establecer contactos comerciales y conocer propuestas dirigidas al sector.

Como parte de su **Programa de Desarrollo de Mercados de Exportación**, Canada Beef México & LATAM apoyó a uno de sus socios comerciales, **Carnes Premium XO**, con un espacio dedicado a la promoción de cortes de res canadienses. Esta participación permitió dar visibilidad al producto dentro de una exposición dirigida a profesionales de la industria, así como fortalecer la colaboración con empresas que comercializan carne de res canadiense en el mercado mexicano.



Durante el evento, la **chef Karla Senties**, embajadora de marca de Canada Beef, estuvo a cargo de las presentaciones realizadas en el pabellón de Qualtia. Su participación estuvo enfocada en acercar los cortes canadienses al público profesional, compartir información sobre el producto y destacar sus aplicaciones en el ámbito gastronómico. Estas actividades forman parte del esfuerzo de Canada Beef por promover el conocimiento de la carne de res canadiense y apoyar su presencia en el sector de servicios de alimentos.

La participación en ABASTUR 2026 permitió reunir dos componentes importantes del trabajo de Canada Beef México & LATAM: el respaldo a sus socios comerciales y la comunicación directa con los profesionales de la industria. Mediante iniciativas de esta naturaleza, la organización continúa impulsando el desarrollo del mercado de exportación y la promoción de la carne de res canadiense en México.



INNOVACIÓN CULINARIA · CANADA BEEF

¿Y si estamos cocinando los cortes de siempre *de la manera equivocada?*

El Canadian Beef Centre of Excellence explora nuevas técnicas para descubrir posibilidades gastronómicas más allá de las preparaciones tradicionales.



La innovación gastronómica no siempre comienza con un ingrediente nuevo. En ocasiones, surge al cuestionar la forma en que se prepara uno que conocemos desde hace años. Bajo esta perspectiva, el **Canadian Beef Centre of Excellence (CBCE)** ha desarrollado investigaciones culinarias para explorar nuevas aplicaciones de distintos cortes de res canadiense.

En uno de sus proyectos recientes, el equipo culinario del centro analizó seis cortes utilizados en el sector foodservice: **inside skirt, outside skirt, tri-tip, petite tender, flank y chuck eye roll**. El ejercicio consistió en comparar técnicas tradicionales, como la parrilla y la cocción en sartén, con métodos menos habituales para determinados cortes, incluyendo el braseado, el estofado y las preparaciones empanizadas.

Las evaluaciones consideraron atributos como suavidad, intensidad de sabor, jugosidad, textura y experiencia de consumo. El objetivo fue explorar cómo una técnica diferente puede abrir nuevas posibilidades culinarias para un mismo producto.

Como parte de este trabajo, el CBCE también anunció el desarrollo de **20 nuevas recetas profesionales** para ampliar sus recursos dirigidos al sector foodservice.

Esta investigación plantea una pregunta interesante para chefs y desarrolladores de menús: ¿cuántas posibilidades de un corte permanecen sin explorar simplemente porque estamos acostumbrados a prepararlo siempre de la misma manera?

*La creatividad también comienza cuando nos atrevemos a **cambiar la técnica.***



www.canadabeef.mx | mexico@canadabeef.ca | +52 (81) 8625-5790

Instagram · Facebook · TikTok · X: @CanadaBeefMex | YouTube: Canada Beef Latinoamérica