Enero 2026 · Volúmen 61

MÉXICO & LATINOAMÉRICA

CANADIAN BEEF™

The Insider

NEWSLETTER

2026

Un nuevo equilibrio en el mercado de res importada

El inicio de 2026 marca un punto de inflexion para el mercado mexicano de carne de res.

canadabeef.mx

mexico@canadabeef.ca

Panorama del mercado

El mercado mexicano entra a 2026 con una lógica distinta: menos reacción y más previsión. Las decisiones tomadas en los primeros meses del año ,en torno a cupos, orígenes y volúmenes,no solo determinan el costo de la carne importada, sino también la capacidad de cada actor para operar con certidumbre en un entorno más regulado y competitivo.

Desde la perspectiva de Canadá, el nuevo esquema de cupos que entra en vigor en México en 2026 modifica el entorno por parte de los compradores mexicanos, y plantea nuevos elementos a considerar en la planeación anual. La administración de cupos y la posibilidad de aranceles fuera de estos reducen el margen para ajustes de corto plazo y elevan la importancia de evaluar escenarios de disponibilidad, costos y continuidad conforme avanza el año.

En este contexto, Canadá y Estados Unidos forman parte de un marco de suministro norteamericano caracterizado por flujos comerciales consolidados, reglas claras y capacidad de respuesta constante. Para los distintos actores del mercado mexicano, este tipo de esquemas representa una referencia de estabilidad dentro de un entorno donde el acceso a ciertos orígenes puede verse condicionado.

El nuevo escenario no determina automáticamente preferencias ni elecciones, pero sí redefine el balance de variables que intervienen en la planeación: previsibilidad del suministro, cumplimiento en tiempo y forma, y capacidad de mantener especificaciones homogéneas a lo largo del ciclo comercial. De cara a 2026, el mercado mexicano entra en una etapa donde la estructura regulatoria gana peso en la ecuación. Desde Canadá, este proceso se observa como una transición hacia un entorno más administrado, en el que la certidumbre operativa y la continuidad del suministro se convierten en elementos centrales del análisis, sin prejuzgar las decisiones que cada actor tomará en función de sus propias necesidades y estrategias.

En retrospectiva

Durante 2025, el mercado mexicano de carne de res operó en un entorno condicionado tanto por factores internos como por ajustes en el comercio internacional. Desde la perspectiva canadiense, el año estuvo marcado por una demanda sostenida, pero también por una mayor competencia operativa y regulatoria en el acceso al mercado.

A lo largo del año, como ya lo conocemos, plagas y condiciones climáticas adversas en regiones ganaderas de México siguieron presionando el comercio. Para Canadá, esto significó un mercado con requerimientos constantes de volumen y consistencia, pero también con una mayor competencia debido a la sensibilidad por los costos y tiempos de suministro.

El comportamiento del consumo también fue un factor relevante. Ante la presión de costos, el consumidor mexicano continuó favoreciendo otras proteínas por precio, mientras que la carne de res mantuvo su papel como proteína de mayor valor. Para los exportadores canadienses, esto se tradujo en una demanda más selectiva, enfocada en cortes específicos y en una relación más estrecha entre precio, calidad y uso final.

Las estimaciones indican que en 2025 el consumo per cápita de carne de res en México se mantuvo en un rango cercano a 14–15 kg, con una producción nacional estimada alrededor de 2.2 millones de toneladas. En este equilibrio entre consumo y producción, Canadá operó como parte de un suministro complementario, aportando continuidad y previsibilidad en un mercado con continuas variaciones. 2025 fue para Canadá un año de aprendizajes claros en el mercado mexicano y que da forma al punto de partida en el 2026, explicando por qué los cambios regulatorios adquieren relevancia para todos los socios comerciales de México.

El consumidor de proteína en 2026: valor en un entorno sensible al precio

El consumidor llega al 2026 con una postura mucho más cautelosa frente al gasto en proteína animal. La presión de precios vivida en 2025 dejó una huella clara: hoy la carne de res se evalúa con mayor racionalidad, comparando opciones y priorizando aquellas que ofrecen un balance claro entre precio, uso y experiencia.

La sensibilidad al precio es alta, incluso entre consumidores que históricamente optaban por opciones premium.

El precio como punto de partida, no como único factor ■

El precio se ha convertido en el primer filtro de decisión, pero no en el único. Sabemos que el consumidor está dispuesto a pagar más cuando percibe un beneficio tangible: mejor sabor, mayor rendimiento o una experiencia diferenciada. Esto se traduce en una compra más planeada, donde los cortes premium se reservan para ocasiones específicas, mientras que el consumo cotidiano se ajusta a presupuestos más controlados.

Ante un entorno de precios ajustados, el consumidor no abandona la carne, sino que cambia la forma en que la compra. Crece el interés por cortes de valor que ofrecen versatilidad y permiten múltiples preparaciones, maximizando cada compra. El aprovechamiento total del producto y la reducción de desperdicio se vuelven factores clave en la percepción de valor.

En un contexto de alta sensibilidad al precio, la falta de información se convierte en una barrera. El consumidor busca claridad: para qué sirve el corte, cómo prepararlo y qué rendimiento puede esperar. Cuando estas respuestas están disponibles, la percepción del precio mejora y la decisión de compra se vuelve más segura. La comunicación clara se convierte en una herramienta comercial fundamental.

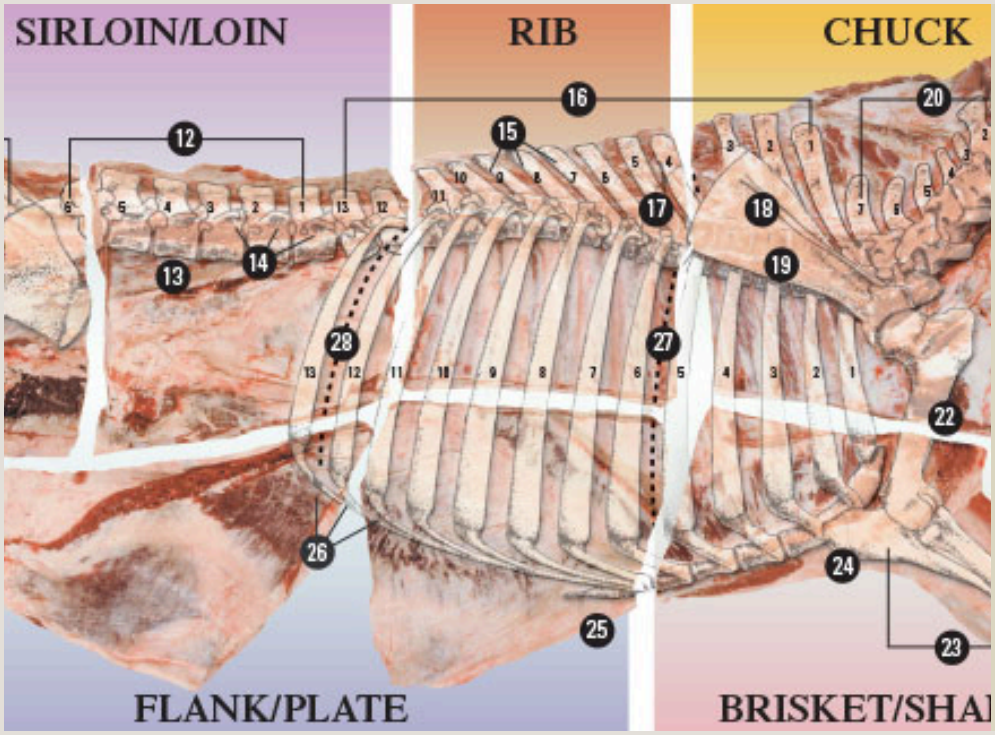
■ Origen y sustentabilidad: relevantes, pero condicionados al precio

El origen del producto y las prácticas de producción responsable siguen siendo muy importantes, pero su peso en la decisión depende de cómo se comuniquen. Estos atributos suman valor cuando se traducen en beneficios concretos como calidad consistente, seguridad y menor merma. En este sentido, el origen canadiense funciona como un respaldo de confianza, más que como un elemento aspiracional aislado.

El consumidor del 2026 busca experiencias predecibles tanto en retail como en foodservice. Prefiere cortes conocidos, resultados confiables y propuestas que reduzcan la incertidumbre en la compra. Esto favorece a proveedores que ofrecen consistencia, estandarización y acompañamiento en el uso del producto, más allá del precio inicial.

La carne de res sigue siendo relevante, y el contexto exige propuestas mejor estructuradas. Las oportunidades están en portafolios equilibrados entre valor y premium, en cortes que permitan flexibilidad de precio y en una comunicación enfocada en rendimiento, uso y confiabilidad. En un mercado sensible al precio, el valor real , no el discurso, es el principal diferenciador.

Canada Beef se posiciona para 2026 como una respuesta sólida a este nuevo consumidor: exigente, informado y enfocado en maximizar cada decisión de compra.



Spotlight 2026: Cortes Clave

Para 2026, los portafolios más eficientes son aquellos donde cada corte cumple una función clara y se puede ejecutar de forma consistente a lo largo del año. Ahí es donde entra Canada Beef. Los cortes orientados a control de costo y volumen, como Chuck Roll, Rounds, Brisket, requieren estabilidad en tamaño, rendimiento y calidad. La estandarización de Canada Beef permite trabajar estos cortes con mayor previsibilidad, reduciendo ajustes de porción y desperdicio.

En los cortes que ofrecen buena experiencia con mejor control de precio, como el Teres Major (Filetillo), Flat Iron o Chuck Short Rib/Denver, la consistencia es clave. Son cortes sensibles a variaciones, y cuando el producto es uniforme, se vuelven herramientas reales para ofrecer suavidad y presentación sin recurrir a los premium tradicionales. Para los cortes de flexibilidad operativa, como Sirloin, Flank Steak, o Arracheras, la confiabilidad del origen facilita su uso en distintos formatos, canales y gramajes. Esto permite reaccionar rápido ante cambios de precio o demanda sin rediseñar el menú o el anaquel. Los cortes de diferenciación puntual, como Rib Eye, Striploin (NY) y Filete, funcionan mejor cuando se manejan con precisión. Canada Beef respalda estas propuestas con calidad constante, lo que ayuda a justificar su precio sin afectar la percepción del resto del portafolio.

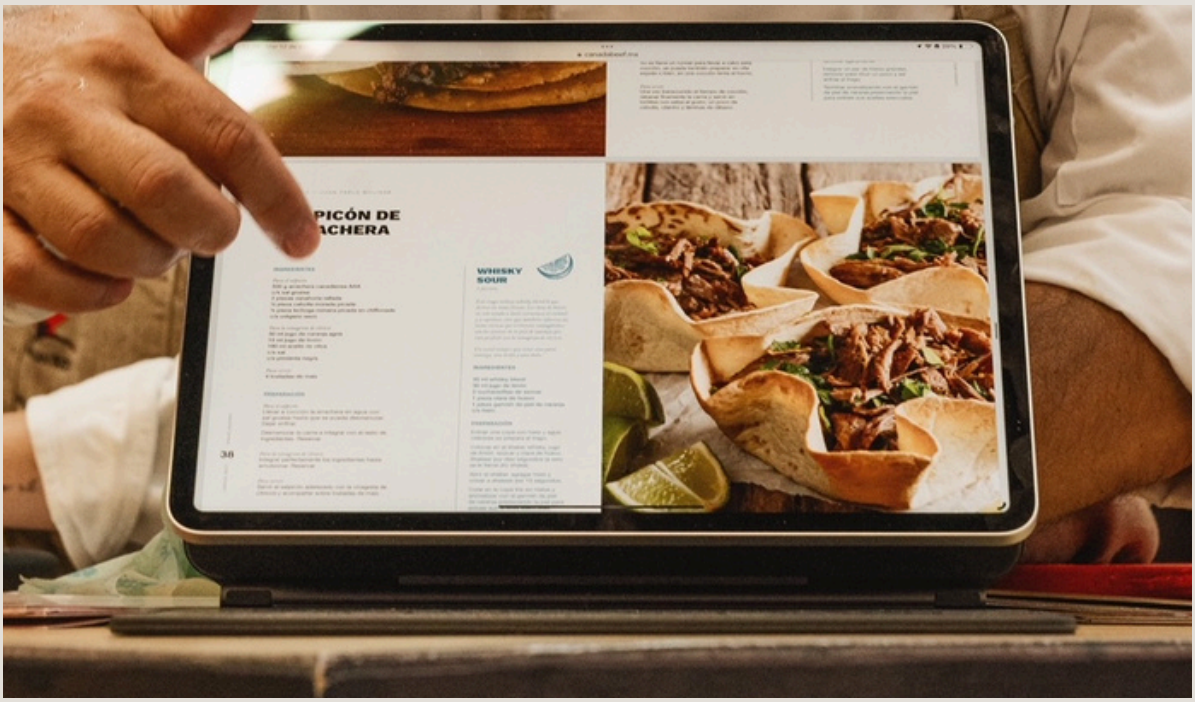
Finalmente, en algunos cortes destinados a valor agregado y margen, como Short Ribs o Shank, la regularidad en desempeño es lo que permite transformar materia prima en propuestas rentables. La confiabilidad del producto reduce la variabilidad y facilita la planeación.

La arquitectura de cortes para 2026 funciona solo cuando el producto es consistente. Canada Beef no simplifica el mercado, simplifica las decisiones: permite operar cortes de valor, experiencia y diferenciación con mayor control en un entorno presionado por precio.

La selección y el uso de cortes que se describen en este artículo pueden trabajarse con mayor detalle a través de los recursos que desarrolla Canada Beef México para el mercado profesional. En nuestras plataformas es posible encontrar fichas técnicas de cortes con descripciones de uso, rendimiento y aplicaciones, así como recetarios y guías prácticas que ayudan a traducir el corte en plato, menú o propuesta de valor.

Además, ponemos a disposición materiales de capacitación y contenidos digitales enfocados en compradores, equipos comerciales, chefs y operadores, donde se profundiza en temas como gramaje, métodos de cocción, control de merma y comunicación del producto. Estos recursos permiten aterrizar la arquitectura de cortes en decisiones reales de compra y operación.

Toda esta información puede encontrarla en canadabeef.mx y en los canales digitales de Canada Beef LATAM, que funcionan como un punto de consulta para planear portafolios, capacitar equipos y alinear la ejecución al contexto de un mercado sensible al precio.



canadabeef.mx

■ DE LOS CORTES A LA EJECUCIÓN

Un apoyo práctico para el día a día

Este Spotlight se alinea con el enfoque que Canada Beef LATAM está desarrollando en enero, en un nuevo material educativo que estará disponible próximamente. Es un recurso pensado para acompañar el trabajo cotidiano del mercado y servir como punto de apoyo en la toma de decisiones.

Todo el material gratuito de Canada Beef existe en nuestras plataformas digitales para dar orden, coherencia y continuidad al uso de la información a lo largo del año.

El análisis abre la conversación.
El material educativo la acompaña en la práctica.