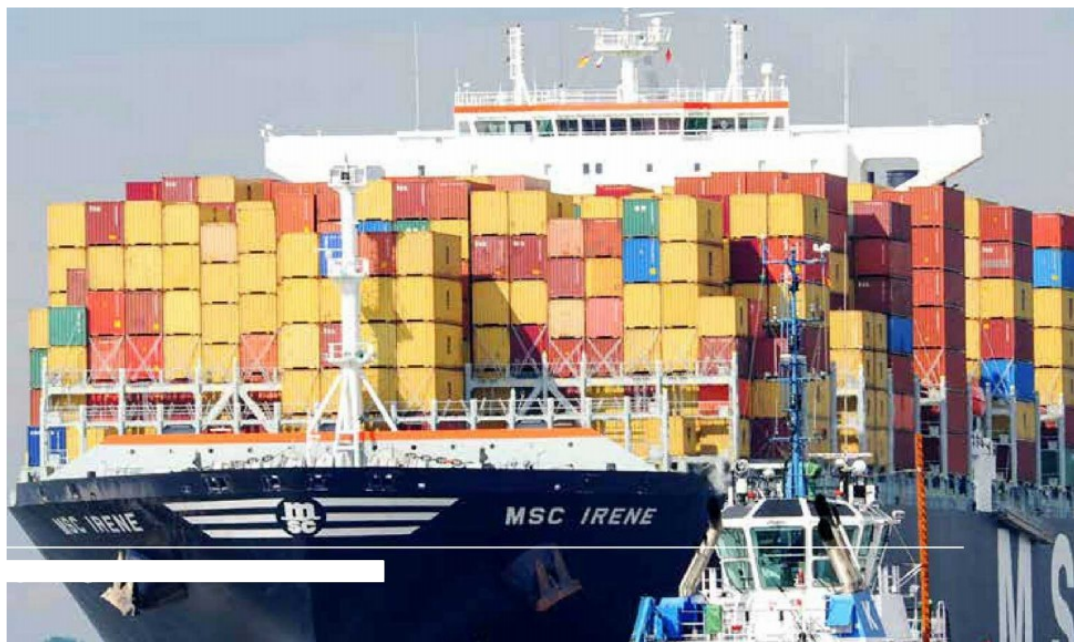


Fecha 06.07.2026	Sección Primera	Página 32-35
----------------------------	---------------------------	------------------------



VISIÓN DE LOS ESPECIALISTAS

EL FUTURO DEL CAMPO FRENTE AL T-MEC

A POCO más de tres décadas del acuerdo comercial entre México, Estados Unidos y Canadá,

el agro mexicano dejó de ser el eslabón débil para convertirse en pieza clave de la integración norteamericana.

POR Manuel Pineda

En 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el campo mexicano parecía conde-

nado a perder. Era el sector más vulnerable en un país con profundas desigualdades rurales, infraestructura limitada y una estructura productiva fragmentada. Frente a

Estados Unidos y Canadá, potencias agropecuarias consolidadas, la narrativa era casi unánime: México no podría competir.

A poco más de treinta años, esa idea no solo se desmoronó, sino que se convirtió en una de las mayores ironías del comercio internacional.

En el webinar ¿Qué espera el sector agroalimentario con la revisión al T-MEC?, organizado

por el Comité de Agro Educación México, Luis De La Calle – director general y socio fundador de De La Calle, Madrazo, Mancera (CMM)– lo resume con claridad: “El tratado fue revolucionario... por



Continúa en siguiente hoja

Página 1 de 5
\$.00
Tam: 1524 cm2

Fecha 06.07.2026	Sección Primera	Página 32-35
----------------------------	---------------------------	------------------------

incluir al sector agropecuario en un acuerdo de cobertura universal, sin excepciones”.

La apuesta fue total y, el resultado, inesperado. Hoy, el comercio entre México y Estados Unidos supera los 900 mil millones de dóla-

res anuales, mientras que, el sector agroalimentario mexicano, rebasa los 50 mil millones de dólares en exportaciones, consolidándose como el tercer rubro exportador del país. Más aún, México es el principal proveedor de alimentos de Estados Unidos, con ventas que duplican a las de Canadá en este sector:

Hay que destacar que las exportaciones de México a Canadá han mostrado un crecimiento constante, alcanzando 22,168 millones de dólares al cierre de 2025, según datos del Banco de México.

“Si nos hubieran dicho hace 30 años que México iba a ser el principal proveedor de alimentos de Estados Unidos, nadie nos lo hubiera creído”, insiste De La Calle.

El cambio no es solo cuantitativo, sino estructural. México dejó de competir en granos para especializarse en productos de alto valor: frutas, hortalizas, proteína animal. Hoy produce más valor en estos segmentos que en granos y oleaginosas, y lo hace con ventajas comparativas únicas derivadas de su diversidad climática.

Pero quizá el momento más revelador de esta historia ocurrió cuando el tratado estuvo a punto de romperse.

En el webinar, Juan Carlos Anaya, director general del Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA), dijo: “Las tres economías representamos el 33% del PIB a escala mundial; otro aspecto importante es que tenemos más de 510 millones de habitantes y un poder económico como región”.

“El índice de autosuficiencia que se tiene en los tres países es del 113%; en granos, con Estados

Unidos, tenemos un índice de autosuficiencia del 120%; en pecuario 94% y hortofrutícola 96%; el Norte de América es una potencia. México es el principal comprador de maíz estadounidense; pero también de trigo, de soya, de frijol, de arroz, de cerdo, leche, pollo y cuarto en carne de res. Frente a ello, los propios productores de Estados Unidos le han pedido al Presidente Donald Trump que el tratado siga por otros 16 años”, subrayó Anaya.

EL DÍA QUE EL CAMPO SALVÓ EL TRATADO

Durante la administración de Donald Trump, la posibilidad de que Estados Unidos abandonara el acuerdo dejó de ser retórica. Fue entonces cuando ocurrió algo inesperado: el propio sector agropecuario estadounidense se convirtió en su principal defensor.

“Lo que detuvo esa decisión fue un mapa con los distritos electorales que dependían de exportaciones a México”, recuerda De La Calle. El mensaje fue contundente: el costo político de romper la relación era demasiado alto.

El llamado “patito feo” terminó salvando el tratado. Esa escena explica la profundidad de la integración. Norteamérica no solo es un bloque comercial: es una región altamente interdependiente que concentra más del 12% de la producción agropecuaria mundial y opera con niveles de autosuficiencia superiores al 100% en varios segmentos. México exporta productos frescos; Estados Unidos abastece granos y oleaginosas; Canadá complementa la ecuación.

Y QUÉ ES DE LA REVISIÓN

En ese contexto, la revisión del T-MEC en 2026 no se juega en términos de ruptura, sino de tensión controlada.

De acuerdo con declaraciones que ha dado en distintos medios y foros en los últimos meses, Kenneth Smith Ramos —exjefe nego-

ciador técnico del T-MEC y actual presidente del Comité Empresarial Bilateral México-Estados Unidos del COMCE (Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología)— ha sido consistente: “La probabilidad de que Estados Unidos se salga del T-MEC es menor a 5 por ciento”.

Sin embargo, la estabilidad no implica ausencia de presión. Smith ha advertido que la revisión estará marcada por “amenazas arancelarias y demandas específicas”, particularmente en sectores sensibles como energía, reglas de origen y agro.

Más aún, ha señalado que el proceso podría extenderse: “No hay una fecha fatal”. En su lectura, la revisión podría prolongarse más allá de 2026, incluso hasta 2027 o 2028, utilizando la incertidumbre como herramienta política.

Esa lógica responde a una estrategia clara desde Washington. Mantener abiertas las negociaciones permite ejercer presión constante sin asumir los costos de una ruptura. Pero incluso bajo ese escenario, los incentivos estructurales juegan a favor de la continuidad.

Más del 75% de las posturas recogidas en consultas públicas en Estados Unidos respaldan el tratado. Y hay razones de fondo: el comercio agroalimentario entre ambos países es altamente complementario. México envía cerca del 80% de sus exportaciones a Estados Unidos, mientras que ese país depende de México como su principal proveedor de alimentos frescos. Con Canadá, el intercambio también ha aumentado, además de vehículos, productores mexicanos envían aguacates, arándanos, tequila, cerveza y café, al país de la hoja de maple.

“Una Norteamérica sin aranceles es la única oportunidad que tiene la región para competir con éxito ante China”, ha subrayado Smith.

Fecha 06.07.2026	Sección Primera	Página 32-35
----------------------------	---------------------------	------------------------

EL VERDADERO CAMPO DE BATALLA

Sin embargo, la discusión más importante no está en Washington, sino en México.

“El éxito o fracaso depende 90% de lo que hagamos nosotros”, advierte De La Calle.

La afirmación expone una tensión estructural. Mientras el agro exportador se consolida como uno de los sectores más dinámicos de la economía —con crecimientos sostenidos en la última década y una integración profunda a cadenas globales—, amplias regiones del país siguen atrapadas en esquemas de baja productividad.

México es hoy potencia en frutas, hortalizas, carne y productos agroindustriales. Produce más del doble del valor en estos sectores que en granos. Pero al mismo tiempo, es uno de los mayores importadores de maíz y otros básicos, una contradicción que refleja la falta de políticas consistentes en productividad, riego y financiamiento.

“Sin granos de Estados Unidos, el precio de los alimentos en México se duplicaría”, afirma De La Calle, desmontando la idea de una autosuficiencia inmediata.

El problema no es el tratado, es la estructura. A ello se suman desafíos críticos: el acceso al agua, la necesidad de fortalecer instituciones sanitarias como Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRI), la falta de infraestructura logística en regiones clave y la ausencia de esquemas de finan-

ciamiento para pequeños productores, que representan más del 80% de las unidades productivas del país.

Pero el cambio más profundo es conceptual. “El productor mexicano se sigue viendo a sí mismo como productor y no como vendedor”, señala De La Calle.

En un mercado global, el valor ya no está en la producción primaria, sino en la capacidad de transformar, comercializar y construir marca.

El futuro del campo mexicano no está solo en sembrar, sino en posicionarse. En pasar del producto al anaquel. En replicar historias de éxito como el tequila o el mezcal en nuevos segmentos agroalimentarios.

Ese tránsito implica una transformación estructural: más capital, más tecnología, más integración. Menos mano de obra, mayor productividad. Un campo que produzca más con menos, pero con mayor valor. “El campo mexicano tiene que capitalizarse”, insiste.

Así, a poco más de tres décadas del TLCAN, la historia dio un giro inesperado. El agro dejó de ser el problema que había que proteger y se convirtió en uno de los activos más sólidos del país.

La revisión del T-MEC no definirá su destino. Pero sí revelará algo más importante: si México está listo para asumir el papel que ya se ganó en el mundo.

UNA NORTE-AMÉRICA sin aranceles es la única oportunidad que tiene la región para competir con éxito ante China.



113%

es el índice de autosuficiencia alimentaria que se tiene en los tres países.



SI NOS HUBIERAN DICHO HACE 30 AÑOS QUE MÉXICO IBA A SER EL PRINCIPAL PROVEEDOR DE ALIMENTOS DE ESTADOS UNIDOS, NADIE NOS LO HUBIERA CREÍDO”.

LUIS DE LA CALLE

Fecha 06.07.2026	Sección Primera	Página 32-35
----------------------------	---------------------------	------------------------



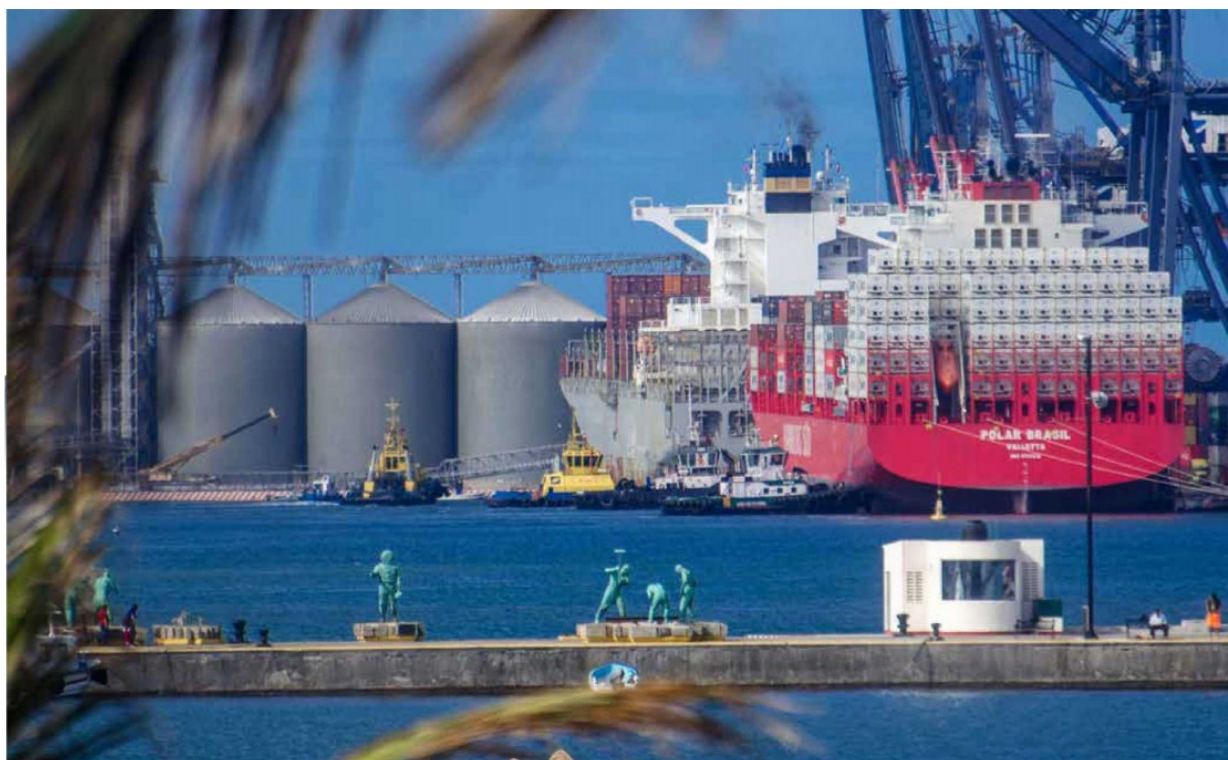
900

mil millones de dólares rebasa el intercambio comercial total de México con Estados Unidos.



22

mil millones de dólares rebasaron las exportaciones mexicanas a Canadá en 2025.



Continúa en siguiente hoja

Página 4 de 5

Fecha 06.07.2026	Sección Primera	Página 32-35
----------------------------	---------------------------	------------------------

