



Exportaciones agroalimentarias de México productos que lideran

Las exportaciones agroalimentarias de México se han convertido en uno de los pilares más dinámicos del comercio exterior del país. En los últimos años, el sector ha mostrado una capacidad notable para ganar espacio en mercados exigentes, impulsado por la calidad de los productos, la cercanía logística con Estados Unidos y una base productiva cada vez más orientada a la exportación.¹

Detrás de ese desempeño hay una combinación de factores: diversificación regional, inversión en agroindustria, certificaciones sanitarias y una oferta que ya no se limita a materias primas. Hoy, México compite con fuerza en frutas, hortalizas, bebidas y alimentos procesados, con productos que sostienen buena parte del valor exportado del campo mexicano.

Un sector que ya pesa en la balanza comercial

El agroalimentario no es un rubro menor dentro del comercio exterior mexicano. Su relevancia se explica porque aporta divisas de forma constante, incluso en periodos de volatilidad global. Además, funciona como un termómetro de la competitividad regional: cuando el campo, la logística y la industria alimentaria trabajan coordinados, las exportaciones avanzan con mayor velocidad.

En términos de valor, México ha consolidado una posición destacada en productos de alta demanda internacional. Estados Unidos concentra la mayor parte de las compras, pero también crecen los envíos a Canadá, Japón, países de Europa y algunas economías de Asia.

¹ <https://mexicomex.com/exportaciones-agroalimentarias-de-mexico-productos-que-lideran/>

Esto reduce la dependencia de un solo mercado y abre espacio para productos con mayor valor agregado.

Los productos que lideran el valor exportado

La lista de los principales productos agroalimentarios exportados por México refleja una mezcla de frutas, hortalizas y agroindustria con fuerte identidad nacional. El aguacate se mantiene como emblema, pero no es el único producto que sostiene la expansión del sector. También destacan el tomate, la cerveza, el tequila y las berries, que han ganado terreno por su calidad y posicionamiento de marca.

Producto	Valor exportado aproximado	Relevancia en el mercado
Aguacate	Más de 3,000 millones de dólares	Líder por demanda en EE. UU. y Canadá
Cerveza	Más de 6,000 millones de dólares	Uno de los bienes agroindustriales más vendidos
Tequila y mezcal	Más de 4,000 millones de dólares	Alta presencia en Norteamérica y Europa
Tomate	Alrededor de 2,500 millones de dólares	Clave en hortalizas frescas hacia EE. UU.
Berries	Más de 3,000 millones de dólares	Fuerte crecimiento por frescura y calidad
Carne de bovino	Más de 1,000 millones de dólares	Impulso de rastreabilidad y mejores cortes

Estos valores varían según el año y la fuente estadística, pero el patrón es claro: México exporta cada vez más alimentos de alto valor comercial. En particular, la cerveza y el tequila muestran que el país no solo vende productos frescos, sino también bienes procesados con identidad y marca global.

Estados y cadenas productivas que marcan la diferencia

El liderazgo exportador no se concentra en una sola zona del país. Michoacán domina en aguacate; Jalisco destaca por tequila, berries y agroindustria; Sinaloa es clave en tomate, hortalizas y granos; y Baja California aporta productos hortofrutícolas con fuerte orientación al mercado externo. A ello se suman Guanajuato, Sonora, Chihuahua y Nuevo León, con cadenas que abastecen tanto el mercado interno como el internacional.

La geografía productiva importa, pero también la organización de las cadenas. El éxito exportador depende de empaques especializados, redes de frío, transporte oportuno y cumplimiento regulatorio. En estados como Jalisco y Baja California, por ejemplo, la

combinación de innovación agrícola y logística ha permitido colocar productos con mayor consistencia en supermercados de Estados Unidos y Canadá.

Qué explica el crecimiento y qué desafíos persisten

El crecimiento de las exportaciones agroalimentarias mexicanas se apoya en tres elementos principales: competitividad de costos, cercanía geográfica con el principal mercado y capacidad de adaptación a estándares internacionales. A esto se suma una tendencia de consumo global que favorece alimentos frescos, saludables y con trazabilidad, segmentos donde México ha logrado posicionarse bien.

Sin embargo, el avance no está libre de riesgos. La disponibilidad de agua, la presión climática, las plagas, las restricciones sanitarias y la dependencia de pocos mercados siguen siendo retos importantes. En algunos casos, las exportaciones también enfrentan tensiones por inspecciones más estrictas o por cambios en las reglas comerciales. Por eso, el sector necesita inversión continua en tecnificación, inocuidad y diversificación de destinos.

Lo que conviene tener presente

Las exportaciones agroalimentarias de México ya no pueden verse solo como una salida para excedentes del campo. Hoy representan una industria estratégica que combina producción primaria, transformación, logística y marca país. Su fortaleza está en productos de alta demanda y en regiones que han sabido integrarse a cadenas de valor globales, desde el aguacate de Michoacán hasta la cerveza producida en complejos industriales con materia prima agrícola nacional.

Para los próximos años, el reto será sostener el dinamismo sin perder competitividad. Eso implica cuidar la productividad en el campo, asegurar agua y sanidad, fortalecer el valor agregado y abrir más mercados. Si México logra consolidar esa ruta, sus exportaciones agroalimentarias seguirán siendo una de las cartas más sólidas de su economía exterior y un ejemplo de cómo el sector agrícola puede convertirse en motor de crecimiento nacional.

Comentario de Yo Exporto Intelligence®

México ya demostró que puede competir con éxito en los mercados agroalimentarios internacionales. El siguiente paso no debe ser únicamente exportar más, sino **exportar mejor**: con mayor valor agregado, marcas propias, presentaciones adaptadas a cada mercado y una estrategia más decidida de diversificación.

Para las PYMES, la oportunidad está en **dejar de pensar solamente como productoras y empezar a actuar como empresas exportadoras**. Esto implica certificaciones, trazabilidad, empaques adecuados, conocimiento del comprador y capacidad para mantener un suministro constante.

Estados Unidos seguirá siendo nuestro principal mercado por cercanía y complementariedad, pero **México debe aprovechar con mayor decisión oportunidades en Canadá, Europa y Asia.** La diversificación no significa abandonar Norteamérica, sino reducir riesgos y construir nuevos canales comerciales. El propio artículo señala que ya existen envíos crecientes hacia esos destinos. Exportaciones agroalimentarias

“El verdadero potencial del sector agroalimentario mexicano no está solamente en vender más toneladas, sino en capturar una mayor parte del valor de cada producto exportado.”

Esto significa pasar, cuando sea posible, del producto genérico al producto diferenciado: alimentos procesados, productos premium, orgánicos, funcionales, convenientes, con identidad regional y con una marca mexicana reconocible. El caso de cerveza, tequila y mezcal que menciona el artículo demuestra precisamente que **México puede competir no solo por producción, sino también por transformación, identidad y posicionamiento internacional.**

Desde **Yo Exporto Intelligence®** vemos una oportunidad particularmente importante para las PYMES: integrarse a estas cadenas exportadoras como productores, procesadores, proveedores de empaque, logística, ingredientes y servicios especializados. El crecimiento agroalimentario puede generar muchas más empresas exportadoras mexicanas, no solamente más exportaciones.