



Edgar González

edgar.gonzalez@hrratings.com

Asociado Sr. de Análisis Económico
y Deuda Soberana



Ricardo Gallegos

ricardo.gallegos@hrratings.com

Director General Adjunto de Análisis
Económico



Felix Boni

felix.boni@hrratings.com

Director General de Análisis

Exportaciones manufactureras brindan un respiro al comercio exterior en el 2T26

En el primer semestre del año el comercio exterior continuó mostrando resiliencia a los choques externos provocados por la incertidumbre comercial entre los países socios del tratado comercial de América del norte (T-MEC) y la imposición de aranceles hacia piezas y partes que no cumplen la normativa del tratado. Si bien, la dinámica que ha impulsado las exportaciones mexicanas proviene de la alta demanda de productos como componentes electrónicos y maquinaria y equipo, también se ha observado un importante incremento en las importaciones de bienes intermedios para la fabricación de estos, lo cual limita el valor agregado de las exportaciones y su impacto para la actividad económica.

En este sentido, con base en datos ajustados por estacionalidad, el balance comercial registró un superávit en el segundo trimestre de 2026 (2T26) de US\$8.3 mil millones (mm), contrastando con el nulo superávit de los primeros tres meses del año, lo que consideramos consecuencia de la incertidumbre en el sector automotriz derivado de la imposición de aranceles globales del 10% hacia sectores que no cumplían con reglas específicas del tratado comercial, afectando la industria del acero, aluminio y automóviles, que de acuerdo con HR Ratings afectan aproximadamente el 15% del total de productos.

En el 2T26 se observó una mejora relativa en gran parte de las industrias del sector exportador manufacturero mexicano, alcanzando un superávit en el balance no petrolero de US\$16.8mm, el mayor desde que se tiene registró al excluir el rebote observado por la pandemia en los últimos meses de 2020. Lo anterior logró mitigar el déficit de la balanza petrolera de US\$8.5mm como consecuencia del incremento en los costos de las importaciones de insumos petroleros que anuló el alza en los ingresos por exportaciones petroleras.

Como se puede observar en la Figura 1, las exportaciones totales crecieron 12.2% en el 2T26 vs. 4.4% en el 1T26. Al interior sobresale que las exportaciones no petroleras respaldaron este avance al alcanzar US\$202.4mm vs. US\$181.7mm in el 1T26 y US\$154.8mm en el 2T25. De este monto, el 94.7% se encuentra relacionado a las exportaciones manufactureras que se sitúan como el principal motor comercial y que mostraron un avance de 11.9% en el 2T26. Mientras que las exportaciones de sectores como electrónicos, comunicación, accesorios electrónicos, maquinaria y equipo entre otros reflejaron un alza trimestral de 14.3%, el sector exportador de transporte registró un crecimiento de 5.5% después de seis trimestres consecutivos de contracciones.



@HRRATINGS



HR RATINGS



WWW.HRRATINGS.COM



HR RATINGS

Figura 1. Evolución trimestral del balance comercial

Periodo trimestral	Balance trimestral en millones de USD					Cambio vs. Trim. Anterior		
	jun.-25	sep.-25	dic.-25	mar.-26	jun.-26	dic.-25	mar.-26	jun.-26
Balance total de mercancías (I - II)	-221	-877	414	17	8,284	n.a.	n.a.	n.a.
Balance petrolero (A-C)	-7,070	-6,161	-6,909	-7,115	-8,521	12.1%	3.0%	19.8%
Balance no petrolero (B-D)	6,850	5,284	7,323	7,132	16,805	38.6%	-2.6%	135.6%
Balance productivo* (B-d1)	40,450	40,758	43,470	41,634	52,850	6.7%	-4.2%	26.9%
I. Exportaciones totales	160,133	166,836	178,298	186,225	208,873	6.9%	4.4%	12.2%
A. Exportaciones petroleras	5,313	5,003	4,827	4,542	6,433	-3.5%	-5.9%	41.7%
B. Exportaciones no petroleras	154,820	161,833	173,471	181,683	202,440	7.2%	4.7%	11.4%
Manufactureras	146,170	153,201	164,362	171,222	191,659	7.3%	4.2%	11.9%
Automotrices	46,649	46,251	45,850	45,862	48,365	-0.9%	0.0%	5.5%
Otras	99,522	106,950	118,512	125,360	143,294	10.8%	5.8%	14.3%
Agrícolas	5,310	5,181	4,873	5,037	5,296	-6.0%	3.4%	5.2%
Mineras	3,340	3,451	4,237	5,424	5,485	22.8%	28.0%	1.1%
II. Importaciones totales	160,354	167,713	177,885	186,208	200,590	6.1%	4.7%	7.7%
C. Importaciones petroleras	12,383	11,164	11,736	11,657	14,954	5.1%	-0.7%	28.3%
Bienes de consumo	4,084	3,541	4,112	3,675	5,014	16.1%	-10.6%	36.4%
Bienes intermedios	8,300	7,623	7,624	7,982	9,941	0.0%	4.7%	24.5%
D. Importaciones no petroleras	147,971	156,549	166,148	174,551	185,635	6.1%	5.1%	6.4%
Bienes intermedios (d1)	114,370	121,075	130,001	140,049	149,590	7.4%	7.7%	6.8%
Bienes de consumo	19,776	21,174	22,193	20,641	21,698	4.8%	-7.0%	5.1%
Bienes de capital	13,824	14,300	13,954	13,861	14,347	-2.4%	-0.7%	3.5%
Intermedios a manufactureras**	78.2%	79.0%	79.1%	81.8%	78.1%	n.a.	n.a.	n.a.

Fuente: HR Ratings con información ajustada por estacionalidad del INEGI. Cambios trimestrales no anualizados.

*HR Ratings define el balance productivo como la diferencia entre las exportaciones no petroleras y las importaciones de bienes intermedios.

**Importaciones de bienes intermedios no petroleros a exportaciones manufactureras. Los cambios son en puntos porcentuales.

Por su parte, las exportaciones petroleras aumentaron en 41.7% en el 2T26 para situarse en US\$6.4mm, el mayor nivel desde el 4T24 (US\$7.4mm) a pesar de la reducción en el volumen de exportación promedio de crudo. Esto se debe a las disrupciones en los precios internacionales del petróleo crudo, lo cual provocó que la Mezcla Mexicana de Exportación alcanzara un nivel promedio en el 2T26 de 91.6 dólares por barril(dpb) vs. 70.9dpb en el 1T26.

Del lado de las importaciones totales, estas se situaron en US\$200.6mm, lo que implicó un alza trimestral de 7.7%. Al interior destaca que las importaciones no petroleras crecieron 6.4% en el 2T26, alcanzando US\$185.6mm, en donde las importaciones de bienes intermedios no petroleras (ver Figura 2) que se utilizan dentro de la industria manufacturera representan el 78.1% (US\$149.6mm). Por parte de los bienes de consumo, estos también mostraron una dinámica positiva al crecer en 5.1% en el 2T26, aunque insuficiente para compensar la caída de 7.0% en el trimestre inmediato anterior. Las importaciones de bienes de capital crecieron en 3.5% trimestral, lo que refleja un repunte después de dos trimestres consecutivos de contracciones.

Como se puede observar en la Figura 2, a medida que se ha observado un incremento en las exportaciones manufactureras (línea azul), las importaciones de bienes intermedios no petroleros han mostrado una dinámica similar (línea verde). Esta evolución se ha hecho más evidente desde el segundo semestre de 2025, cuando se empezó a observar una mayor demanda de componentes electrónicos que ha logrado compensar la baja en la demanda del sector de transporte.



@HRRATINGS



HR RATINGS

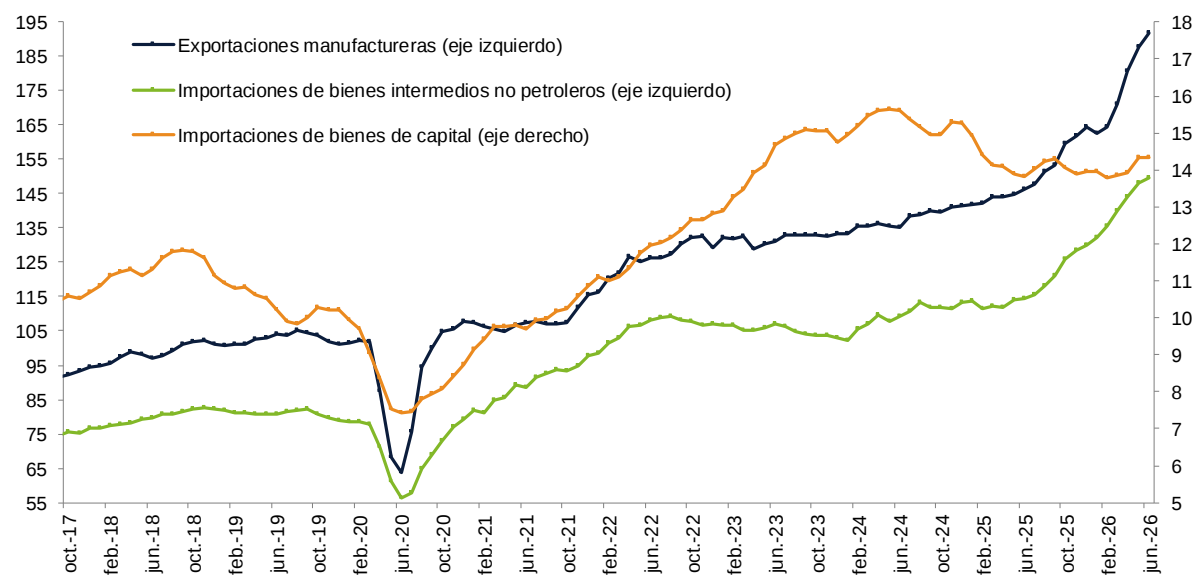


WWW.HRRATINGS.COM



HR RATINGS

Figura 2. Evolución trimestral del comercio no petrolero de mercancías en mil millones de USD



Fuente: HR Ratings con información ajustada por estacionalidad del INEGI.

Como lo mencionamos, las importaciones petroleras también mostraron un fuerte incremento de doble dígito (+28.3%) como resultado del aumento en el costo de las importaciones de bienes de consumo como lo son combustibles (gasolinas), rubro en el cual México importa cerca del 45% del volumen de consumo interno. Destaca que mientras el superávit productivo creció en casi 27% en el 2T26, el déficit petrolero aumentó 19.8%, lo que demuestra la alta dependencia que tiene la economía mexicana en la importación de productos petrolíferos.

Si bien, el comercio exterior mostró una relativa mejora en el segundo trimestre de 2026, la incertidumbre provocada por la fallida renovación del tratado comercial T-MEC entre México, Estados Unidos y Canadá al no extender por 16 años más y optar por un esquema de revisiones anuales podría provocar un freno en las inversiones en sectores estratégicos para la industria manufacturera mexicana, limitando el crecimiento en la capacidad operativa de las industrias con afectaciones directas en los niveles de exportación, valor agregado nacional en los productos y menor beneficio en los niveles de actividad económica. En HR Ratings daremos seguimiento a la cuarta ronda de negociaciones a finalizar en septiembre y los avances que se pudieran lograr.

HR Ratings de México, S.A. de C.V. ("HR Ratings"), es una institución calificadoradora de valores autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y certificada como una Credit Rating Agency (CRA) por la European Securities and Markets Authority (ESMA) y por el Financial Conduct Authority (FCA). HR Ratings LLC se encuentra registrada ante la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) como una NRSRO para los activos de finanzas públicas, corporativos e instituciones financieras, según lo descrito en la cláusula (v) de la sección 3(a)(62)(A) de la U.S. Securities Exchange Act de 1934 ("HR Ratings")

Las calificaciones y/u opiniones de HR Ratings son opiniones con respecto a la calidad crediticia y/o a la capacidad de administración de activos, o relativas al desempeño de las labores encaminadas al cumplimiento del objeto social, por parte de sociedades emisoras y demás entidades o sectores, y se basan exclusivamente en las características de la entidad, emisión y/u operación, con independencia de cualquier actividad de negocio entre HR Ratings y la entidad o emisora. Las calificaciones y/u opiniones otorgadas se emiten en nombre de HR Ratings y no de su personal directivo o técnico y no constituyen recomendaciones para comprar, vender o mantener algún instrumento, ni para llevar a cabo algún tipo de negocio, inversión u operación, y pueden estar sujetas a actualizaciones en cualquier momento, de conformidad con las metodologías de calificación de HR Ratings.

HR Ratings basa sus calificaciones y/u opiniones en información obtenida de fuentes que son consideradas como precisas y confiables, sin embargo, no valida, garantiza, ni certifica la precisión, exactitud o totalidad de cualquier información. Derivado de lo anterior, HR Ratings no es responsable de cualquier error u omisión en dicha información o, en caso de que esta sea incorrecta o inexacta, por los resultados obtenidos por el uso de la misma. La mayoría de las emisoras de instrumentos de deuda calificadas por HR Ratings, o un tercero, han pagado una cuota de calificación crediticia basada en el monto y tipo de emisión. La bondad del instrumento o solvencia de la emisora y, en su caso, la opinión sobre la capacidad de una entidad con respecto a la administración de activos y desempeño de su objeto social podrán verse modificadas, lo cual afectará, en su caso, al alza o a la baja la calificación, sin que ello implique responsabilidad alguna a cargo de HR Ratings. HR Ratings emite sus calificaciones y/u opiniones de manera ética y con apego a las sanas prácticas de mercado y a la normativa aplicable que se encuentra contenida en la página de la propia calificadoradora www.hrratings.com, donde se pueden consultar documentos como el Código de Conducta, las metodologías o criterios de calificación y las calificaciones vigentes.

Las calificaciones y/u opiniones que emite HR Ratings consideran un análisis de la calidad crediticia relativa de una entidad, emisora y/o emisión, por lo que no necesariamente reflejan una probabilidad estadística de incumplimiento de pago, entendiéndose como tal, la imposibilidad o falta de voluntad de una entidad o emisora para cumplir con sus obligaciones contractuales de pago, con lo cual los acreedores y/o tenedores se ven forzados a tomar medidas para recuperar su inversión, incluso, a reestructurar la deuda debido a una situación de estrés enfrentada por el deudor. No obstante, para darle mayor validez a nuestras opiniones de calidad crediticia, nuestra metodología considera escenarios de estrés como complemento del análisis elaborado sobre un escenario base. Los honorarios que HR Ratings recibe por parte de los emisores generalmente varían desde US\$1,000 a US\$1,000,000 (mil a un millón dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América) (o el equivalente en otra moneda) por emisión. En algunos casos, HR Ratings calificará todas o algunas de las emisiones de un emisor en particular por una cuota anual. Se estima que las cuotas anuales varíen entre US\$5,000 y US\$2,000,000 (cinco mil a dos millones de dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América) (o el equivalente en otra moneda).

Contacto con Medios

comunicaciones@hrratings.com



@HRRATINGS



HR RATINGS



WWW.HRRATINGS.COM



HR RATINGS