



Edgar González

edgar.gonzalez@hrratings.com

Asociado Sr. de Análisis Económico
y Deuda Soberana



Víctor Toriz

victor.toriz@hrratings.com

Subdirector de Finanzas Públicas y
Deuda Soberana



Álvaro Rodríguez

alvaro.rodriguez@hrratings.com

Director de Finanzas Públicas y
Deuda Soberana



Ricardo Gallegos

ricardo.gallegos@hrratings.com

Director General Adjunto de Análisis
Económico



Félix Boni

felix.boni@hrratings.com

Director General de Análisis

Implicaciones en la relación comercial entre Estados Unidos y México en el marco del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

El Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se encuentra actualmente en fase de renegociación, comenzando en estas semanas con las primeras rondas de conversaciones bilaterales con Estados Unidos (EE. UU.). Las economías de los tres miembros representaron en 2024 alrededor del 29.0% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el tratado ha generado una profunda integración de la región norteamericana, especialmente en industrias como la manufactura, automotriz y más recientemente la tecnológica. En el marco del T-MEC, a un año de haber tomado posesión por segunda ocasión el presidente Donald Trump y de haber implementado una política comercial más restrictiva con sus principales socios comerciales, la relación con México ha sufrido un menor desgaste a lo esperado al inicio de 2025 e inclusive, es uno de los socios con menores implicaciones comerciales negativas.

De acuerdo con el último dato disponible (enero 2026), el déficit de la balanza comercial de Estados Unidos, en términos de los últimos doce meses, alcanzó US\$837.8 mil millones (mm), lo que implica una contracción anual de 13.2% como resultado de la caída en el déficit en las importaciones de bienes de EUA en 8.7% anual. Es importante considerar que los mayores efectos de la aplicación de aranceles se observaron en el segundo semestre de 2025, cuando el déficit total se redujo en 20.5%, lo que se puede traducir en un mayor incremento de las exportaciones (+6.6%) vs. importaciones (2.1%). En términos de las importaciones totales de Estados Unidos, éstas alcanzaron US\$3,359mm en los últimos doce meses, lo que implica un crecimiento de apenas 0.8%, a pesar de las tensiones comerciales con los principales socios comerciales.

En el contexto de la próxima renegociación habría que analizar la situación actual de la relación comercial entre México y Estados Unidos en el marco del T-MEC. Un punto importante para considerar es que del total de las importaciones de EE. UU. provenientes de México, no todas se realizan al amparo del T-MEC, ya que los exportadores de México y Canadá pueden optar por exportar a Estados Unidos utilizando los criterios del T-MEC o utilizando el principio de nación más favorecida. Para exportar a través del T-MEC, las empresas tienen que cumplir con reglas específicas dependiendo de la industria, mientras que al exportar utilizando el principio de nación más favorecida, se paga la tarifa arancelaria más baja que Estados Unidos haya concedido a cualquier país con el que no tiene un tratado comercial. En los últimos años, aproximadamente la mitad de las importaciones de EE. UU. provenientes de México no han sido bajo el paraguas del T-MEC, en 2024 tan solo 48.9% del total se ubicó en el marco de este (considerando la



@HRRATINGS



HR RATINGS



WWW.HRRATINGS.COM



HR RATINGS

provisión arancelaria de Libre por legislación T-MEC/USMCA). A pesar de lo anterior, en 2024, 91.2% de las exportaciones mexicanas a EE. UU. no contaron con arancel alguno, ya que entraron bajo otras provisiones arancelarias libres como se puede observar en la Figura 1. Con el cambio en la política comercial de la administración Trump se observó un dramático descenso de los productos importados de México dentro de la provisión correspondiente al T-MEC, al descender a 10.9% del total, sin embargo, 84.6% de las importaciones continuaron libres de aranceles, recategorizadas principalmente en la provisión Libres por el Capítulo 99 del US HTS¹. Asimismo, se observó un importante aumento en las importaciones que sí contemplan aranceles, al pasar de 8.8% del total en 2024 a 15.4% en 2025, principalmente por los aranceles del 25.0%² aplicados a vehículos pesados que no cumplen con las reglas de origen del T-MEC. Es importante mencionar que a pesar de la recategorización al Capítulo 99, que estos bienes no cuenten con aranceles es resultado de la consideración especial otorgada por EE. UU. a los socios del T-MEC.

Figura 1. Provisiones arancelarias de las importaciones de EE. UU. provenientes de México en 2024 y 2025

Provisión Arancelaria	Millones de dólares		Porcentaje	
	2024	2025	2024	2025
Libre de Aranceles	461,163	452,463	91.2%	84.6%
Libres por legislación - GSP, NAFTA, USMCA, Civil Air, etc.	247,222	58,519	48.9%	10.9%
Libres por capítulo 99	0	279,438	0.0%	52.2%
Otras provisiones libres	213,941	114,505	42.3%	21.4%
Se aplican Aranceles	44,361	82,411	8.8%	15.4%
Aranceles Generales	41,226	9,914	8.2%	1.9%
Aranceles del Capítulo 99	82	67,554	0.0%	12.6%
Otras provisiones con aranceles	3,053	4,942	0.6%	0.9%
Importaciones totales	505,523	534,874	100.0%	100.0%

Fuente: HR Ratings con datos de US Census Bureau (USA Trade Online)

Asimismo, como se puede observar en la Figura 2, la composición de las participaciones de los principales socios comerciales de Estados Unidos ha sufrido actualizaciones, inclusive desde 2016. Al tomar como punto de referencia 2015, previo al inicio de la guerra comercial contra China, la participación de los miembros del T-MEC (antes TLCAN) era de 13.0% tanto para México como Canadá, mientras que China alcanzó 21.3%. Diez años después, la composición sufrió un cambio severo. De acuerdo con el último dato disponible de enero 2026, México se posiciona como el principal socio comercial de Estados Unidos, alcanzando 15.9% del total de las importaciones, mientras que Canadá alcanza el 11.1% y China 8.6%. No obstante, la pérdida de participación de China de 12.7 puntos porcentuales (pp) en los últimos diez años se ha distribuido hacia otros socios comerciales con países con los que anteriormente la relación comercial se encontraba relativamente estable como Japón, Alemania, India, Tailandia y Países Bajos, entre otros. En el caso de México, en los últimos diez años ha ganado 2.9pp, mientras que Canadá ha perdido 1.9%.

¹ Los capítulos 1 a 97 del HS garantizan la estandarización global para la consistencia comercial y con fines estadísticos, ya que se ajustan al Sistema Armonizado (SA) utilizado por los países miembros de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). El capítulo 99 es un capítulo específico de EE. UU. que no forma parte del marco global del SA. Se utiliza para medidas comerciales temporales, especiales o específicas de un país que no se ajustan a las clasificaciones estándar de los capítulos 01 a 97. Permite a Estados Unidos abordar prioridades nacionales o medidas comerciales temporales (por ejemplo, aranceles, cuotas o exenciones) que son propias de su política comercial y no están contempladas en el SA.

²Originalmente, el arancel ascendía a 25.0%, sin embargo, después de negociaciones bilaterales se acordó que se aplicara solo al valor no estadounidense de los vehículos pesados. Dentro de las reglas de origen del T-MEC se considera un 40.0% de contenido estadounidense, por lo que el impacto efectivo es del 15.0%.



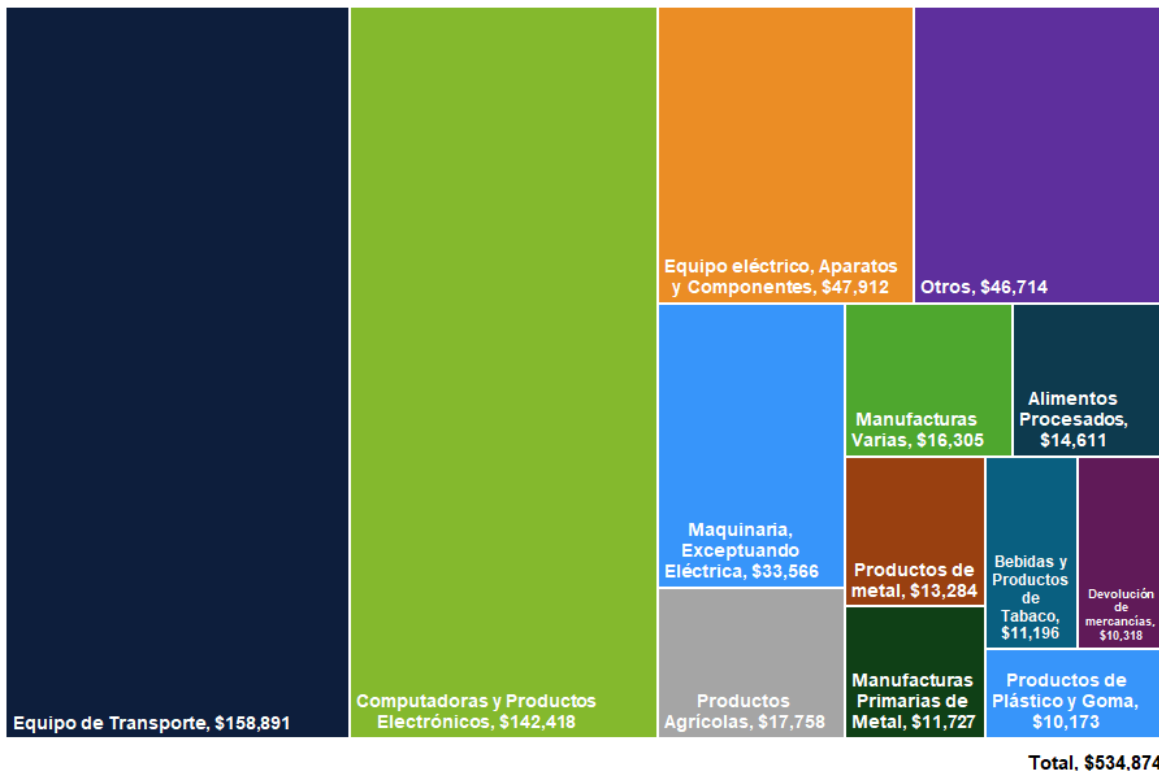
Figura 2. Evolución de las importaciones de Estados Unidos por principales socios comerciales

	Miles de millones de dólares				Participación			
	ene.-15	ene.-24	ene.-25	ene.-26	ene.-15	ene.-24	ene.-25	ene.-26
México	295,970	476,661	509,487	535,713	12.4%	15.5%	15.3%	15.9%
China	468,687	424,770	444,793	287,799	19.7%	13.8%	13.4%	8.6%
Canadá	347,425	419,946	417,725	372,952	14.6%	13.6%	12.5%	11.1%
Japón	134,595	148,935	148,401	144,180	5.6%	4.8%	4.5%	4.3%
Alemania	124,370	158,650	161,660	152,906	5.2%	5.1%	4.9%	4.6%
Corea del Sur	70,686	118,348	131,235	126,190	3.0%	3.8%	3.9%	3.8%
Otros	942,468	1,336,104	1,517,523	1,739,265	39.5%	43.3%	45.6%	51.8%
Total	2,384,200	3,083,413	3,330,824	3,359,005	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: HR Ratings con datos del US Census Bureau data. Los datos no se encuentran ajustados por estacionalidad.

Adicionalmente, es importante destacar la profundidad y complejidad de los productos, industrias y cadenas de valor involucrados en la relación comercial. Al cierre de 2025, los principales componentes que importó los Estados Unidos de México se encuentran el Equipo de Transporte (motores y componentes automotrices principalmente) que representó 29.7% de las importaciones totales, en segundo lugar, Computadoras y Productos Electrónicos con el 26.6%, seguido de Equipo Eléctrico, Aparatos y Componentes con el 9.0%, Maquinaria, excluyendo eléctrica representó 6.3%, mientras que por debajo los Productos Agrícolas representaron tan solo 3.3%. Los cuatro primeros sectores mencionados representan cerca del 72.0% del total de las exportaciones de México hacia EUA, por lo que afectaciones en estos rubros podría desgastar el desempeño de la actividad manufacturera en México.

Figura 3. Importaciones de Estados Unidos provenientes de México por producto al cierre de 2025 (miles de millones de dólares)



Fuente: HR Ratings con datos del U.S. Census Bureau



Una vez mencionado lo anterior, el tratado, en su versión más reciente, que entró en vigor el 1 de julio de 2020, establece en su Artículo 34.7 criterios de duración y revisión automática, para asegurar que se cumpla con las necesidades de los tres países y exista una cooperación continua entre los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá. Cabe recordar que, desde su entrada en vigor, se estableció una vigencia por un periodo de 16 años (2036), con periodos de revisión automáticos cada seis años. Por lo tanto, según la cláusula de revisión, el 1 de julio de 2026 será la primera reunión formal del Consejo del T-MEC para revisión. Durante esta, las tres partes pueden decidir extender el Tratado por 16 años adicionales (2042) o en caso de que el tratado no sea renovado en 2026, se activa un proceso de revisión anual obligatoria, donde si no se llega a un acuerdo en estas revisiones, el Tratado finalizaría el 1 de julio de 2036. En cualquier momento de ese ciclo de revisiones anuales, las tres partes pueden acordar renovar el tratado por 16 años adicionales. Es muy importante subrayar que adicionalmente existe la alternativa de que cualquiera de los socios puede retirarse con un aviso previo de seis meses, lo cual ha sido planteado en declaraciones realizadas por el presidente Donald Trump.

Por otro lado, si se llega al consenso en 2026 de extender el T-MEC por 16 años más, es decir hasta 2042, se deberá llevar a cabo una revisión previa hasta 2032, donde se decidirá si se amplía el plazo más allá del 2042. Los tres países se encuentran realizando procesos internos desde finales de 2025, donde se incluyen consultas públicas y a los sectores involucrados, así como conversaciones entre las partes previo a la fecha pactada para la primera reunión del consejo de revisión. Al igual que en el proceso que dio paso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) al actual T-MEC, esta cláusula de revisión ha generado incertidumbre en la región y a la inversión, aunque en una menor proporción que en 2020.

Respecto al proceso de revisión mencionado, aún existe incertidumbre sobre los posibles sectores que sufrirán actualizaciones a las cláusulas establecidas en la revisión previa. Sin embargo, consideramos que el panorama para México continúa mostrando fortaleza a pesar del desgaste en el sector de manufactura de transporte, debido a que se han fortalecido otros sectores como lo son la maquinaria, equipos electrónicos y aeroespaciales entre otros. En este sentido, hacia el segundo semestre de 2026 se podría observar el impacto que, en caso de ser positivo, podría continuar atrayendo inversiones hacia los sectores productivos del país.



@HRRATINGS



HR RATINGS



WWW.HRRATINGS.COM



HR RATINGS

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 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 y certificada como una Credit Rating Agency (CRA) por la European Securities and Markets Authority (ESMA) y por el Financial Conduct Authority (FCA).

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

