

The background of the slide features a close-up, slightly blurred image of the flags of the United States, Canada, and Mexico. The US flag is at the top, the Canadian flag is on the left, and the Mexican flag is on the right. The Mexican flag's central emblem, depicting an eagle on a cactus, is clearly visible. A semi-transparent white rounded rectangle is positioned in the lower half of the image, containing the title text.

La revisión del T-MEC

Tabla de contenido

1. La revisión del T-MEC: la cláusula sunset	3
Diferencia entre revisión y renegociación	5
Principales objetivos de revisión	5
Las reglas de origen y el proceso de revisión. ¿Qué son y cómo se aplican?	6
Caso de la industria automotriz	8
Caso de equipo de cómputo	10
Condiciones laborales y salariales	12
 2. La integración comercial de Norteamérica	 14
Un poco de historia	14
Guerra comercial entre Estados Unidos y China	16
Exportaciones totales entre 1993 y 2025	19
Exportaciones totales entre 1993 y 2019, último año del TLCAN	20
Exportaciones a Estados Unidos por partida arancelaria	21
Exportaciones de Estados Unidos a México, desagregado por estado	21
Importaciones de Estados Unidos desde México, desagregado por estado	24
Comercio total con México por estado	25
Los aranceles vigentes en Estados Unidos	28
El cambio en el comercio	31
Desempeño reciente ¿Cambió el modelo exportador?	32
El empleo por sector ante el crecimiento de las exportaciones	36
El empleo ante la imposición de aranceles	38
 3. Conclusiones	 38

1. La revisión del T-MEC: la cláusula sunset

Contexto

El T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020 después de poco más de un año de renegociación del TLCAN¹. Los principales puntos de transformación del TLCAN al T-MEC fueron:

- **Reglas de origen en el sector automotriz.** El valor de contenido regional (VCR) exigido para que un vehículo no pague aranceles aumentó del 62.5% al 75%, obligando a que una mayor parte del automóvil se fabrique en la región, para fortalecer la producción regional frente a componentes asiáticos. Este aumento no se aplicó de manera inmediata, sino de forma escalonada tras la entrada en vigor del T-MEC en julio de 2020: el umbral para vehículos ligeros inició en 66% y subió gradualmente a 69% en 2021, 72% en 2022 y 75% a partir del 1 de julio de 2023, dando tiempo a las armadoras para ajustar sus cadenas de proveeduría.
- **Valor de contenido laboral (VCL).** Se incorporó un requisito nuevo que exige que entre el 40% y el 45% del valor del vehículo se produzca en plantas que paguen un salario mínimo de 16 dólares por hora, con el fin de reducir la brecha salarial entre los países y frenar la relocalización por costos.
- **Nuevas disposiciones laborales.** El T-MEC reforzó las obligaciones en libertad sindical, negociación colectiva y democracia sindical. A diferencia del TLCAN, que abordaba estos temas en un acuerdo paralelo, el nuevo tratado los integró en el cuerpo principal del texto y los sujetó a sus mecanismos de solución de controversias, elevando su exigibilidad.
- **Mecanismo laboral de respuesta rápida.** Herramienta que permite atender con rapidez las violaciones a la libertad sindical en instalaciones específicas. Un país puede solicitar la revisión de un centro de trabajo y, de confirmarse la falta, suspender el trato arancelario preferencial a los productos de esa empresa, lo que lo distingue de los juicios tradicionales entre estados.
- **Modernización digital.** Ante el rezago del TLCAN frente a la economía digital, el T-MEC incorporó un capítulo que prohíbe aranceles a productos digitales, protege el flujo de datos y reconoce las firmas electrónicas, regulando tecnologías que no existían en el texto original.
- **Cláusula de extinción (*sunset clause*).** El tratado fijó una vigencia de 16 años con revisiones conjuntas al cumplir seis años, rompiendo con la vigencia indefinida del TLCAN, lo que da origen

¹ El proceso formal de renegociación del TLCAN inició el 18 de mayo de 2017 con la notificación al Congreso de Estados Unidos, y las mesas trilaterales arrancaron el 16 de agosto de 2017. Tras poco más de un año, el acuerdo se firmó el 30 de noviembre de 2018 en Buenos Aires, Argentina. Posteriormente, el 10 de diciembre de 2019 se suscribió un protocolo modificatorio y finalmente, el T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020, sustituyendo al TLCAN.

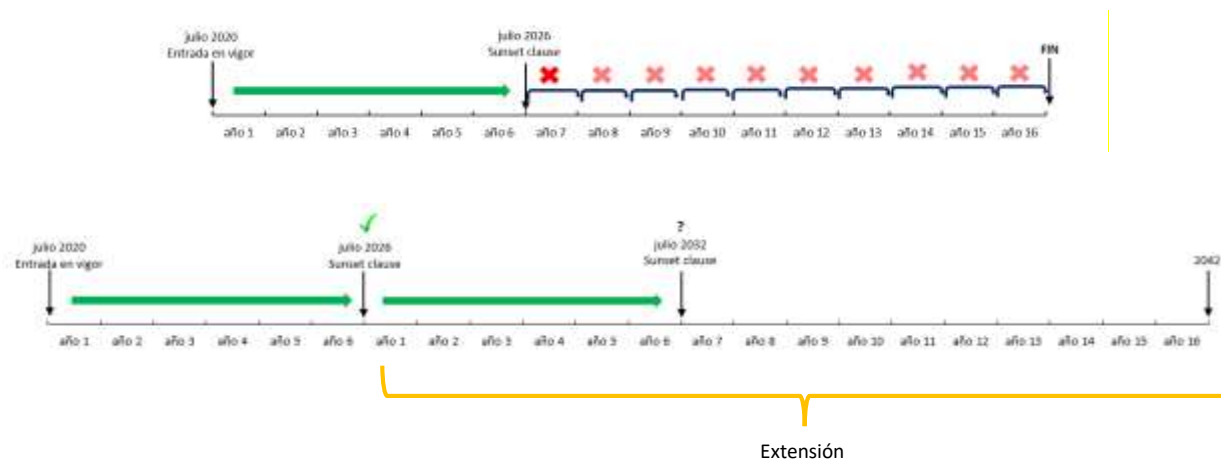
a la actual revisión de 2026. Si el tratado fuera aprobado y ratificado con éxito en 2026, la siguiente revisión estaría programada dentro de seis años, en julio del 2032.

- **Ampliación del alcance del tratado.** El acuerdo creció de 22 a 34 capítulos, con materias como medio ambiente, pequeñas y medianas empresas, buenas prácticas regulatorias, competitividad y anticorrupción, reflejando una visión comercial más moderna.

La cláusula *sunset*, que no existía en el TLCAN dicta, conforme al Artículo 34.7 del tratado, que el acuerdo tiene una vigencia de 16 años y terminará al cabo de ese periodo, a menos que las tres partes confirmen su deseo de continuar. Para ello, el tratado prevé una revisión conjunta en el sexto aniversario de su entrada en vigor, es decir, el 1 de julio de 2026, en la que la Comisión de Libre Comercio (CLC) ²evalúa el funcionamiento del acuerdo y decide sobre las medidas que resulten apropiadas.

Esto no implica una terminación inmediata en caso de desacuerdo. Si en la revisión de 2026 los miembros del T-MEC no confirman la prórroga, el tratado no expira, sino que la Comisión se reúne para realizar una revisión conjunta cada año durante el resto de su vigencia, con la posibilidad de prorrogar el acuerdo por 16 años en cualquier momento de ese periodo. De no alcanzarse un consenso en el plazo de los diez años siguientes a la revisión, el tratado concluiría en 2036 (Figura 1). Esta estructura del T-MEC busca equilibrar la posibilidad de una modernización periódica, con la certidumbre jurídica que requieren las cadenas de producción de la región para llevar a cabo inversiones de largo plazo.

Figura 1. Cláusula de terminación anticipada (*sunset clause*)



Las consultas públicas convocadas por las autoridades comerciales de los tres países iniciaron desde 2025 y es poco probable que, tras la revisión de este año, se acuerde prorrogar el tratado comercial por 16 años. El escenario más probable hasta ahora contempla revisiones anuales, probablemente en lo que resta del mandato de Donald Trump hasta 2028.

² Comisión de Libre Comercio: encargado de supervisar la implementación, operación y cumplimiento de objetivos del T-MEC, integrado el Representante Comercial de Estados Unidos, el Secretario de Economía de México y el Ministro de Exportaciones, Comercio Internacional y Desarrollo Económico de Canadá.

Diferencia entre revisión y renegociación

Una de las principales fuentes de confusión en torno al proceso radica en que el tratado no define con precisión el alcance de la revisión ni su diferencia respecto de una renegociación. Esta falta de claridad ha permitido que ambos términos se utilicen de manera indistinta en el debate público, pese a que designan procesos de naturaleza y profundidad diferentes.

Una revisión tiene por objeto evaluar la efectividad del tratado, considerar las observaciones de las partes y ajustar puntos específicos de su funcionamiento. Una renegociación, en cambio, implicaría abrir de nuevo el acuerdo para modificar capítulos completos y obligaciones sustantivas (Cuadro 1).

La relevancia de esta distinción no es únicamente terminológica. Lo que está formalmente programado para 2026 es una revisión. No obstante, tanto el presidente de Estados Unidos como sus funcionarios de comercio se refieren de manera reiterada a una renegociación. El uso de uno u otro término forma parte de una estrategia de presión negociadora, que aprovecha la falta de precisión del tratado para ampliar el alcance de las discusiones y obtener ventajas. A ello se suma que el tratado contempla, en su Artículo 34.6, la posibilidad de que una parte notifique formalmente su retiro del tratado, con un aviso de seis meses, lo que deja abierta, al menos en el plano teórico, la opción de un retiro de alguno de los miembros. Sin embargo, sería necesaria la aprobación del Congreso del país que desee salirse³.

Cuadro 1. Diferencias entre revisión y renegociación.

Criterio	Revisión	Renegociación
Alcance	Evaluar el funcionamiento del tratado, atender observaciones de las Partes y ajustar puntos específicos.	Abrir de nuevo el tratado para modificar capítulos completos y obligaciones sustantivas.
Base jurídica	Prevista de manera expresa en el Artículo 34.7 como revisión conjunta al sexto aniversario.	No prevista como tal en el texto; su alcance no está delimitado en el tratado.
Profundidad	Equiparable a un procedimiento acotado y de carácter periódico.	Equiparable a una reapertura integral de la negociación, tal como sucedió con el TLCAN que se convirtió en T-MEC.
Resultado	Confirmar la continuidad por 16 años o, en su defecto, activar revisiones anuales.	Redefinir los términos del acuerdo, con posibilidad de nuevas concesiones.

Fuente: Grupo Financiero Base con información del Artículo 34.7 del T-MEC.

Principales objetivos de revisión

Estados Unidos es el mayor consumidor del mundo. Como tal, es el país con mayor poder económico de negociación en el tratado comercial. Hasta ahora, la postura de Estados Unidos es la que ha definido hacia donde se dirigirá la revisión del T-MEC, mientras que las posturas de México y Canadá parecen tener el objetivo de disminuir los aranceles impuestos en Estados Unidos y limitar el daño sobre sus economías.

³ Donald Trump dijo en una entrevista muy confusa que si pudiera salirse del T-MEC lo haría pero que firmaría la revisión. Esto puede considerarse solo una estrategia de negociación pues el tratado comercial contempla la posibilidad de salida de alguno de los miembros. De hecho, si el presidente de Estados Unidos realmente quisiera sacar a su país del T-MEC ahora sería el momento indicado, antes de las elecciones intermedias de noviembre en las que el Partido Republicano podría perder la mayoría en el Congreso.

La postura de Estados Unidos, de cara a la revisión, se ha expresado a través de declaraciones oficiales y consultas públicas y propuestas en discusión. Entre los principales objetivos identificados destacan los siguientes:

Endurecimiento de las reglas de origen. Estados Unidos promueve una interpretación más restrictiva de las reglas de origen, en particular en el sector automotriz, con el fin de elevar la integración regional y asegurar que los beneficios del tratado permanezcan en América del Norte. Se ha planteado una estandarización más rígida de las metodologías de cálculo del VCR, que ha sido la herramienta más empleada para interponer quejas. Se ha llegado a discutir la posibilidad de incrementar los umbrales vigentes, como el 75% aplicable a vehículos ligeros o el 65% de los camiones pesados, e incluso propuestas más agresivas que exigirán que la totalidad de ciertos componentes clave, como motores, electrónica principal y software, provenga de la región.

Limitación del contenido de origen asiático. Un objetivo central de Estados Unidos es reducir la dependencia de componentes provenientes de fuera de la región, especialmente de China, y evitar que el T-MEC se utilice para triangular mercancías hacia el mercado estadounidense. Se contempla la introducción de reglas sectoriales y restricciones a las denominadas entidades extranjeras de preocupación⁴, las cuales buscarían imponer un tope a la importación de insumos vinculados a economías sin tratado comercial. México comparte parcialmente esta inquietud, por lo que ha adoptado medidas arancelarias sobre numerosas fracciones de ese origen y anunció un plan de sustitución de importaciones.

Condiciones laborales y salariales. Estados Unidos ha manifestado interés en reforzar las disposiciones laborales, incluido el mecanismo de respuesta rápida, que permite atender presuntas violaciones a la libertad sindical en instalaciones específicas. Asimismo, se ha planteado la propuesta de establecer un salario mínimo de alcance regional para el sector manufacturero, bajo el argumento de reducir los incentivos a la relocalización de empleos hacia México. Este planteamiento parte de la brecha salarial existente, dado que un trabajador del sector automotriz en México percibe en promedio un menor salario.

Otros temas de relevancia. La agenda incorpora mayor acceso a mercados agrícolas y las disputas en materia de biotecnología y maíz amarillo, que constituyen un punto de presión política para los productores estadounidenses. Se suman la política energética mexicana, objeto de consultas desde 2022 por presuntas prácticas discriminatorias en favor de las empresas del Estado, así como temas de seguridad, migración y control fronterizo que, en el contexto actual, se han incorporado a la conversación comercial y podrían convertirse en puntos de negociación o de fricción adicionales.

Las reglas de origen y el proceso de revisión. ¿Qué son y cómo se aplican?

Las reglas de origen son el conjunto de criterios que determinan la nacionalidad económica de una mercancía, esto es, de qué región se considera originaria para efectos del tratado. Su importancia es directa: solo los bienes que califican como originarios acceden al trato arancelario preferencial que ofrece

⁴ Entidades extranjeras de preocupación (FEOC): empresas o entidades sujetas a la jurisdicción o el control de gobiernos considerados adversarios por Estados Unidos, principalmente China, Rusia, Irán y Corea del Norte. El concepto busca restringir que insumos o componentes vinculados a esos países accedan a beneficios comerciales o a cadenas estratégicas de la región.

el T-MEC. Un producto que no cumple la regla aplicable paga los aranceles ordinarios, aunque se haya ensamblado en la región.

El mecanismo más común para acreditar el origen es el cambio de clasificación arancelaria, también llamado salto arancelario. Bajo el Sistema Armonizado, toda mercancía se identifica con un código numérico, cuyos primeros dos dígitos forman el capítulo, los primeros cuatro la partida y los primeros seis la subpartida. La regla exige que los insumos importados desde afuera de la región se transformen dentro de ella a tal grado que el producto terminado quede clasificado en una partida o subpartida distinta, como prueba de que sufrió una transformación sustancial en América del Norte.

Junto con el cambio de clasificación, el tratado emplea otros dos instrumentos. El primero es el VCR⁵, que exige que un porcentaje mínimo del valor del bien provenga de la región y que puede calcularse por el método de valor de transacción, que suele requerir un umbral más alto, o por el de costo neto, que exige uno más bajo. El segundo es la regla de minimis, que permite que hasta el 10% del valor de la mercancía corresponda a materiales no originarios sin que el bien pierda su condición de originario. La combinación de estos instrumentos define el grado de exigencia de cada sector.

En la práctica, el cumplimiento de las reglas de origen se acredita mediante una certificación. A diferencia del TLCAN, el T-MEC permite la autocertificación, de modo que el productor, el exportador o el importador puede emitirla, siempre que contenga los elementos mínimos de datos requeridos, entre ellos la clasificación arancelaria de la mercancía a seis dígitos y el criterio de origen aplicable. Esta certificación queda sujeta a verificación por parte de las autoridades, por lo que el productor debe conservar la documentación de soporte de sus cálculos durante los plazos previstos por el tratado.

Un elemento que conviene destacar es la acumulación regional, conforme a la cual los insumos originarios de cualquiera de los tres países se consideran originarios para efectos del cálculo del contenido regional. Este principio permite que la producción de la región se integre como una sola cadena, de modo que un componente fabricado en un país socio no se contabiliza como material no originario en otro. La acumulación es, en buena medida, lo que hace viable alcanzar los umbrales de contenido regional sin que la totalidad del bien deba producirse en un único país.

Sin embargo, con el T-MEC, las empresas de México y Canadá todavía tenían la opción de exportar a Estados Unidos utilizando el principio de nación más favorecida, con un arancel promedio de 3.3% para los productos no agropecuarios y de 4.2% para los agropecuarios, algo que funcionó como un incentivo perverso para evitar los requisitos del tratado comercial. De hecho, la proporción de exportaciones dentro del tratado disminuyó con la entrada en vigor del T-MEC. En 2002, todavía siendo TLCAN, el 55% de las exportaciones de Canadá y el 60% de las exportaciones de México con destino en Estados Unidos se realizaron bajo el tratado comercial y en 2024 estas proporciones alcanzaron apenas 37% para Canadá y 49% para México, debido a los mayores requisitos que se impusieron bajo el T-MEC.

Es importante destacar que la exigencia del T-MEC en reglas de origen no es uniforme entre sectores, sino que se gradúa según la naturaleza de cada producto y la madurez de su cadena de proveeduría. El sector automotriz constituye el régimen más estricto, al superponer un VCR elevado, un requisito de VCL y

⁵ Valor de contenido regional (VCR): porcentaje del valor de un bien que debe provenir de América del Norte para calificar como originario.

umbrales de compra regional de acero y aluminio. El sector textil se rige por la regla de hilo en adelante, que controla la cadena desde la fibra hasta la prenda. En el extremo opuesto, sectores como el químico operan bajo criterios más flexibles. Esta diferenciación es relevante para comprender por qué un mismo cambio en las reglas de origen puede tener efectos muy distintos según la industria de que se trate.

Las reglas de origen se perfilan como uno de los aspectos más sensibles de la revisión de 2026. De concretarse su endurecimiento, implicará que las empresas que operan en la región deberán auditar a sus proveedores, ajustar sus cadenas de suministro y reforzar sus procesos de certificación para continuar accediendo al trato preferencial. Por ello, cualquier ajuste en esta materia podría incidir en los costos de cumplimiento y requerir ajustes en las operaciones logísticas de la región. Cabe aclarar que, en el caso automotriz, endurecer el contenido regional no necesariamente alivia el arancel del 25% vigente desde 2025, pues este se calcula sobre el contenido no estadounidense del vehículo y no sobre el regional; de ahí que ambos esquemas respondan a incentivos distintos.

Caso de la industria automotriz

Las reglas de origen del sector automotriz son las más estrictas del T-MEC, pues no se limitan a un solo requisito, sino que superponen varias condiciones que deben cumplirse de manera simultánea. La principal es el valor de (VCR), que exige que el 75% del valor del vehículo provenga de la región para acceder al trato preferencial, porcentaje que se alcanzó de forma escalonada entre 2020 y 2023. A este umbral se suman el VCL, conforme al cual entre 40% y 45% del valor del vehículo debe producirse en plantas que paguen un salario mínimo de 16 dólares por hora, y la exigencia de que al menos el 70% del acero y el aluminio utilizados sea originario de la región. Adicionalmente, las autopartes se clasifican en esenciales, principales y complementarias, cada una con umbrales propios de contenido regional. Esta combinación de requisitos busca garantizar una integración productiva genuina en América del Norte. Sin embargo, el nivel de contenido regional alcanzado difiere de un fabricante a otro (Cuadro 2).

Las marcas de producción en México con mayor contenido regional son Chrysler, Toyota y General Motors, mientras que las de menor contenido regional son Mercedes, Audi, BMW, Mazda y Volkswagen. La dirección del cambio en el VCR entre 2025 y 2026 muestra que varias armadoras ajustaron activamente sus cadenas de suministro. Chrysler, KIA, Nissan, Toyota y Honda incrementaron su contenido regional, mientras que General Motors registró una disminución de 9.74 puntos porcentuales (pp). Esta reducción obedece principalmente a la incorporación de modelos eléctricos con baterías y componentes de origen asiático, lo que reduce el promedio de la marca sin reflejar un deterioro de sus modelos tradicionales de exportación.

Cuadro 2. Contenido regional promedio (VCR) por marca en automóviles exportados desde México hacia Estados Unidos.

Marca	% Contenido EEUU/Canadá (2026) ⁶	% Contenido México (2026)	VCR promedio 2025	VCR promedio 2026	Cambio VCR 2025 a 2026
Chrysler	37.00%	57.00%	84.00%	94.00%	10.00 pp
Toyota	35.00%	32.50%	60.00%	67.50%	7.50 pp
General Motors	35.00%	16.40%	61.14%	51.40%	-9.74 pp
Honda	30.00%	45.00%	68.75%	75.00%	6.25 pp
Ford Motor	20.00%	71.67%	88.33%	91.67%	3.34 pp
Nissan	20.00%	60.00%	71.25%	80.00%	8.75 pp
KIA	20.00%	45.00%	55.00%	65.00%	10.00 pp
Volkswagen	12.62%	37.38%	49.80%	50.00%	0.20 pp
Mazda	10.00%	65.00%	75.00%	75.00%	0.00 pp
BMW	6.67%	18.33%	27.00%	25.00%	-2.00 pp
Audi	2.00%	66.50%	69.43%	68.50%	-0.93 pp
Mercedes*	0.00%	-	-	-	-

Fuente: Grupo Financiero BASE con datos del NHTSA⁷

*No es posible calcular con certeza el VCR de Mercedes-Benz debido a que no se reporta porcentaje de contenido mexicano.

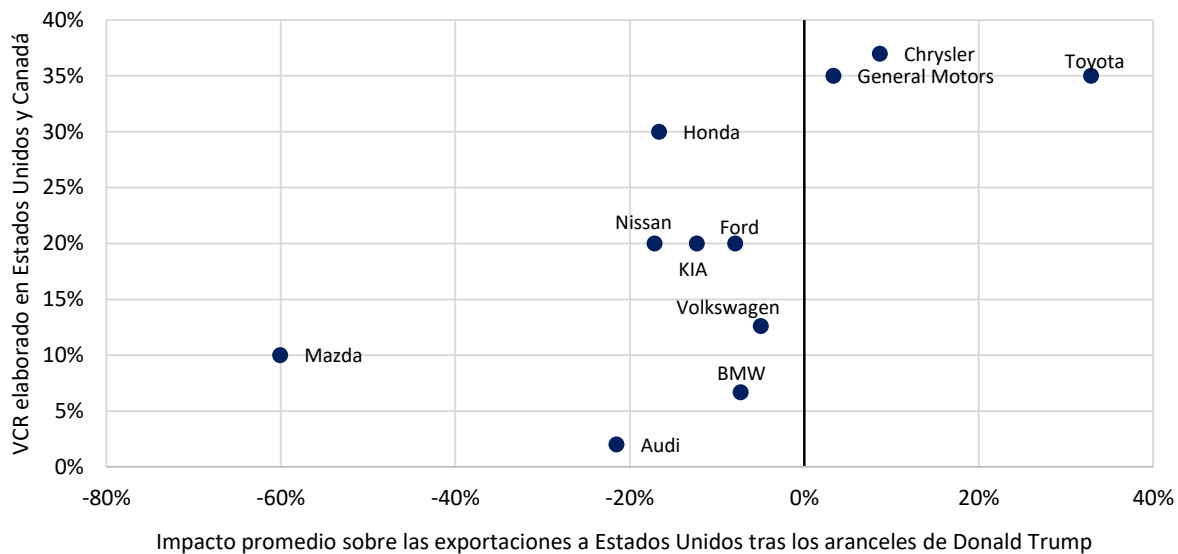
El grado de contenido regional y elaborado en Estados Unidos de los vehículos exportados a ese país se ha visto reflejado directamente en el desempeño de las exportaciones por marca. Cabe recordar que el 3 de abril del 2025 entró en vigor un arancel del 25% sobre automóviles, camionetas ligeras y autopartes, bajo la sección 232 de seguridad nacional, respaldada en la Ley de Expansión Comercial de 1962. Las autopartes que cumplen con el T-MEC están exentas y en el caso de automóviles terminados (partida 8703) se excluye de aranceles el contenido estadounidense.

Por lo anterior, el choque arancelario del 2025 tiene un impacto diferenciado sobre las exportaciones por marca según el grado de integración regional de cada cadena de suministro (Figura 2). Debido a su menor contenido elaborado en Estados Unidos y Canadá, las exportaciones desde México de Mazda, Audi, BMW, Volkswagen, KIA, Nissan y Ford han registrado las mayores caídas tras la imposición de aranceles. Esto contrasta con las exportaciones de Chrysler, General Motors y Toyota, cuyas exportaciones de vehículos a Estados Unidos cumplen con mayores niveles de contenido regional.

⁶ Los datos del NHTSA reportan el contenido EE.UU./Canadá de forma combinada, por lo que el contenido exclusivamente estadounidense de cada modelo es menor al porcentaje mostrado.

⁷ National Highway Traffic Safety Administration. (2025). *American Automobile Labeling Act reports: Model year 2025*. U.S. Department of Transportation. <https://www.nhtsa.gov/part-583-american-automobile-labeling-act-reports>

Figura 2. Relación entre el VCR en Estados Unidos y Canadá y el impacto de los aranceles sobre las exportaciones por marca



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI, NHTSA

Caso de equipo de cómputo

Las reglas de origen del T-MEC aplican al sector de equipo de cómputo, en particular a las máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos de la partida 8471 del Sistema Armonizado. Dentro de esta partida, cada subpartida cuenta con una regla específica, de modo que el sector no queda al margen del régimen de origen. No obstante, sus requisitos son considerablemente menos estrictos que los del sector automotriz, pues en la mayoría de los casos basta con acreditar el cambio de clasificación arancelaria, y solo la unidad de procesamiento de la subpartida 8471.50 está sujeta a un VCR (Cuadro 3), únicamente cuando incorpora partes y accesorios de la partida 8473, correspondiente a las partes y accesorios destinados exclusiva o principalmente a las máquinas de procesamiento de datos, como tarjetas, módulos de memoria y demás componentes internos del equipo de cómputo.

El detalle de los requisitos aplicables a cada subpartida de la partida 8471 se clasifica en:

Cuadro 3. Regla de origen aplicable a cada subpartida de la partida 8471.

Subpartida	Descripción de la mercancía	Ejemplos	Regla de origen aplicable
8471.30	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso igual o inferior a 10 kg.	Laptops	Un cambio desde cualquier otra mercancía de la subpartida o de cualquier otra subpartida, excepto de la subpartida 8471.41 a 8471.50.
8471.41	Máquinas que incluyan en la misma envoltura, al menos, una unidad central de proceso y, aunque estén combinadas, una unidad de entrada y de salida.	Computadoras All-in-One	Un cambio desde cualquier otra mercancía de la subpartida o de cualquier otra subpartida, excepto de la subpartida 8471.30 u 8471.49 a 8471.50.
8471.49	Las demás máquinas presentadas en forma de sistemas.	Computadora de escritorio	Sin regla específica enlistada de forma individual; la mercancía se rige conforme a las reglas de la agrupación de la partida 8471.
8471.50	Comprende las unidades de proceso distintas de las subpartidas 8471.41 y 8471.49, que contengan en la misma envoltura uno o dos de los tipos de unidades siguientes: unidades de almacenamiento, unidades de entrada o unidades de salida.	CPU: La Unidad de Proceso Central (CPU) es el cerebro de un sistema computacional. Es la parte esencial que le indica a la pc qué hacer y cómo hacerlo.	Reglas alternativas. (1) Cambio desde cualquier otra partida, excepto de la partida 8473. (2) Cambio desde la partida 8473, habiendo o no cambios de cualquier otra partida, cumpliendo un VCR no menor a 60% (valor de transacción) o 50% (costo neto). (3) Cambio a cualquier otra mercancía de la subpartida desde la propia subpartida o cualquier otra, excepto de la subpartida 8471.30 a 8471.49.
8471.60	Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura.	Mouse, teclado, monitor	Un cambio desde cualquier otra subpartida, excepto de la subpartida 8471.49.
8471.70	Unidades de memoria.	Memoria USB	Un cambio desde cualquier otra subpartida, excepto de la subpartida 8471.49.
8471.80	demás unidades de máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos.	Tarjetas de sonido, tarjetas de video	Un cambio desde cualquier fracción arancelaria dentro de 8471.80 o de cualquier otra subpartida, excepto de la subpartida 8471.49.
8471.90	Los demás	Lectores de código de barras	Un cambio desde cualquier otra subpartida.

Fuente: Grupo Financiero Base con información del Anexo 4-B del T-MEC, Reglas de Origen Específicas por Producto.

Lo anterior revela una asimetría relevante en el tratamiento de las subpartidas. La subpartida 8471.50 es la única que incorpora un requisito de VCR, mientras que el resto se satisface únicamente mediante un cambio de clasificación arancelaria. Esta diferencia obedece a la naturaleza del producto: la subpartida 8471.50 comprende las unidades de procesamiento, esto es, el componente terminado y de mayor complejidad del equipo de cómputo. Las subpartidas restantes corresponden a unidades de entrada o salida, unidades de memoria y demás componentes periféricos, para los cuales el tratado considera suficiente la transformación implícita en el cambio de clasificación. El principio subyacente es que, a mayor grado de integración y valor agregado del producto, mayor es la exigencia de la regla de origen, lo que explica que solo a la unidad de procesamiento se le impone un umbral económico cuando incorpora partes de la partida 8473.

Esta relativa flexibilidad ha resultado favorable para México. Durante 2025, el sector de equipo de cómputo registró un crecimiento extraordinario de 144.80% en sus exportaciones. Una de las ventajas que explican esta dinámica es precisamente que el equipo de cómputo no se encuentra sujeto a reglas de origen estrictas en el T-MEC, por lo que una proporción importante de los productos que llegan a Estados Unidos desde México califica con relativa facilidad para el trato preferencial del tratado, con un arancel promedio sustancialmente menor al que enfrentan los productos que llegan a Estados Unidos desde Asia.

Por esta razón, el equipo de cómputo es el sector con mayor riesgo de quedar sujeto a reglas de origen más estrictas como resultado de la revisión. Las cadenas de suministro vinculadas a la electrónica y los semiconductores han sido identificadas, junto con los materiales críticos, como áreas de alta dependencia de insumos externos, en las que se concentra el interés por elevar el contenido regional.

Esta circunstancia plantea una doble cara para el sector: por un lado, una eventual exigencia de mayor contenido regional podría traducirse en inversión y en mayor densidad productiva en la región; por otro, dado que la microelectrónica depende en buena medida de proveeduría asiática y que la región no cuenta todavía con capacidad suficiente en segmentos como los semiconductores, un endurecimiento abrupto podría encarecer la producción y restar competitividad.

Hasta ahora México se ha beneficiado del rápido crecimiento en Estados Unidos de la inversión asociada a la inteligencia artificial. La mayor demanda de infraestructura para los centros de datos, junto con el trato arancelario preferencial han hecho posible que el equipo de cómputo sea el producto más exportado desde México. Sin embargo, esto podría cambiar si se aplican reglas de origen más estrictas en este sector.

Condiciones laborales y salariales

La evolución del empleo manufacturero en la región del T-MEC desde 1994 a la fecha muestra cambios estructurales profundos en la distribución de la fuerza laboral. Al inicio del TLCAN en 1994, México registraba 3,444,518 trabajadores en la manufactura, Estados Unidos contaba con 16,855,000 y Canadá con 1,771,700 empleados. Para julio de 2020, al entrar en vigor el T-MEC, el empleo se ubicaba en 4,679,175 en México, 11,973,000 en Estados Unidos y 1,652,800 en Canadá. Al corte de abril de 2026, el volumen de personas que trabajan en la manufactura se sitúa en 4,655,127 en México, 12,598,000 en Estados Unidos y 1,815,900 en Canadá.

El análisis de largo plazo desde 1994 a abril de 2026 revela dinámicas opuestas entre los socios comerciales. El total de empleados en México creció 35.15%, con una creación promedio de 37,832 empleos anuales, mientras que Canadá registró un avance de 2.49% acumulado, promediando 1,381 empleos por año. Por el contrario, Estados Unidos se contrajo 25.26%, acumulando una pérdida de 4,257,000 empleos y una destrucción promedio de 133,031 empleos anuales. Estos datos demuestran que la manufactura en Estados Unidos no se hizo más pequeña en producción, sino que experimentó una intensificación en el uso de capital frente al uso de mano de obra. A través de la automatización masiva y el desarrollo tecnológico, la industria estadounidense genera un mayor volumen de producción real que en 1994 con un menor requerimiento de personal calificado.

Esta tendencia de largo plazo se revirtió parcialmente de julio de 2020 a abril de 2026 debido a la relocalización industrial en el norte del bloque. El empleo en Estados Unidos creció 5.22%, sumando 625,000 empleos con una creación promedio de 107,143 empleos por año, mientras que Canadá avanzó 9.87% acumulado, incorporando 163,100 trabajadores y promediando 27,960 empleos anuales. En contraste, la manufactura en México registró una ligera baja de 0.51% acumulado, lo que significó una pérdida de 24,048 empleos respecto a julio de 2020 y un promedio de 4,122 empleos perdidos por año.

A la par de estos movimientos en el volumen de empleo, la disparidad en el costo de la mano de obra se mantiene como el eje de la integración productiva regional, registrando ritmos de incremento muy diferenciados entre julio de 2020 y abril de 2026. El costo de la mano de obra en la manufactura general de Estados Unidos acumuló un incremento del 32.11% en este periodo, mientras que en Canadá avanzó

un 24.75%. Por su parte, la manufactura en México registró el mayor crecimiento porcentual de la región con un alza del 111.53% en sus remuneraciones totales nominales, impulsada por las políticas de incrementos al salario mínimo y las revisiones contractuales derivadas de la reforma laboral⁸.

En los sectores estratégicos, el comportamiento de los costos mantuvo la misma tendencia de aceleración generalizada. En la industria automotriz, el costo laboral en Estados Unidos creció 39.40% de julio de 2020 a la fecha, mientras que en México las compensaciones totales avanzaron 109.11%. Este comportamiento sectorial está fuertemente influenciado por la regla de VCL del T-MEC, la cual estipula que entre el 40% y el 45% del valor del vehículo debe producirse en plantas que paguen un salario mínimo de 16 dólares por hora, presionando los costos en el norte para cumplir con el umbral arancelario. Bajo una dinámica distinta, el sector de equipo de cómputo y electrónica experimentó la mayor presión al alza dentro del mercado estadounidense, registrando un incremento del 54.63% en sus costos laborales por hora, mientras que en México este mismo segmento tecnológico reportó un crecimiento acumulado del 238.65%, debido a la expansión de los clústeres de manufactura avanzada y componentes de exportación.

Para vigilar estas condiciones regulatorias y asegurar que la competencia por costos no vulnere los derechos colectivos, el T-MEC integró el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), el cual se ha utilizado en 48 ocasiones desde su entrada en vigor. Este instrumento opera como un procedimiento expedito para sancionar la denegación de derechos de libertad sindical directamente en instalaciones específicas y muestra una profunda asimetría respecto al origen de las reclamaciones. El gobierno de los Estados Unidos ha promovido la inmensa mayoría de los expedientes con un total de 46 solicitudes admitidas de revisión, mientras que Canadá ha mantenido una participación minoritaria al registrar únicamente 2 casos. Por su parte, el gobierno de México no ha iniciado quejas formales bajo este esquema hacia corporativos estadounidenses o canadienses.

A través de la aplicación de estos procedimientos coercitivos se lograron resultados tangibles en la gobernanza laboral del sector manufacturero de exportación mexicano. Los planes de remediación binacionales derivados del mecanismo han beneficiado de forma directa a más de 51,500 trabajadores mediante la legitimación de sus contratos colectivos. En el terreno de la reparación de daños, las investigaciones forzaron la reinstalación de 158 empleados que habían sido separados de sus puestos injustificadamente. Asimismo, el mecanismo propició la recuperación de 5.9 millones de dólares (mdd) por concepto de salarios caídos y prestaciones de ley omitidas, consolidándose como un incentivo real para garantizar la neutralidad sindical en las plantas industriales.

⁸ Entre el 2018 y el 2026, el salario mínimo general ha acumulado un crecimiento nominal de 256.5%, pasando de 88.36 a 315.04 pesos diarios en 2026. En la Zona Libre de la Frontera Norte, el aumento acumulado es de 398.9%, pasando de 88.36 a 440.87 pesos en el mismo periodo. Solamente en 2026 el salario mínimo general subió 13% y el de la frontera norte 5%.

Además del ajuste salarial, la reforma laboral aprobada en febrero de 2026, contempla la reducción de la jornada de 48 a 40 horas de forma gradual hasta el 2030, lo que tendría que reflejarse en las revisiones contractuales. Estas revisiones consisten en la actualización periódica de las condiciones de trabajo pactadas en los contratos individuales y colectivos, abarcando el salario, las prestaciones y la jornada. Con esto, el aumento al salario mínimo obliga a los empleadores a actualizar los salarios de los trabajadores que perciben el mínimo, mientras que la nueva jornada tendría que incorporarse en dichas revisiones, ya que las condiciones vigentes asumen una jornada de 48 horas. Esto ocasiona que las empresas, ante la expectativa de estos ajustes, tengan que actualizar los contratos de sus trabajadores formales o, de no hacerlo, reconocer el pago de horas extra por el tiempo que exceda el nuevo límite. Cabe destacar que tanto el ajuste salarial como estas revisiones aplican únicamente al sector formal, ya que los trabajadores informales operan fuera del marco de la Ley Federal del Trabajo (LFT) y quedan fuera de estos beneficios.

2. La integración comercial de Norteamérica

Un poco de historia

La integración comercial de Norteamérica a través de un tratado internacional inició en enero de 1988, cuando el presidente de Estados Unidos, Ronald Reagan y el primer ministro canadiense, Brian Mulroney, firmaron un Tratado de Libre Comercio entre ambos países, conocido como FTA, por sus siglas en inglés. Este tratado entró en vigor en enero de 1989 y consistió en la eliminación de todos los aranceles comerciales entre ambos países. Posteriormente, en diciembre de 1992, se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, también conocido como TLCAN (NAFTA por sus siglas en inglés), en el cual se incluyó a México como parte del bloque comercial, entrando en vigor en enero de 1994.

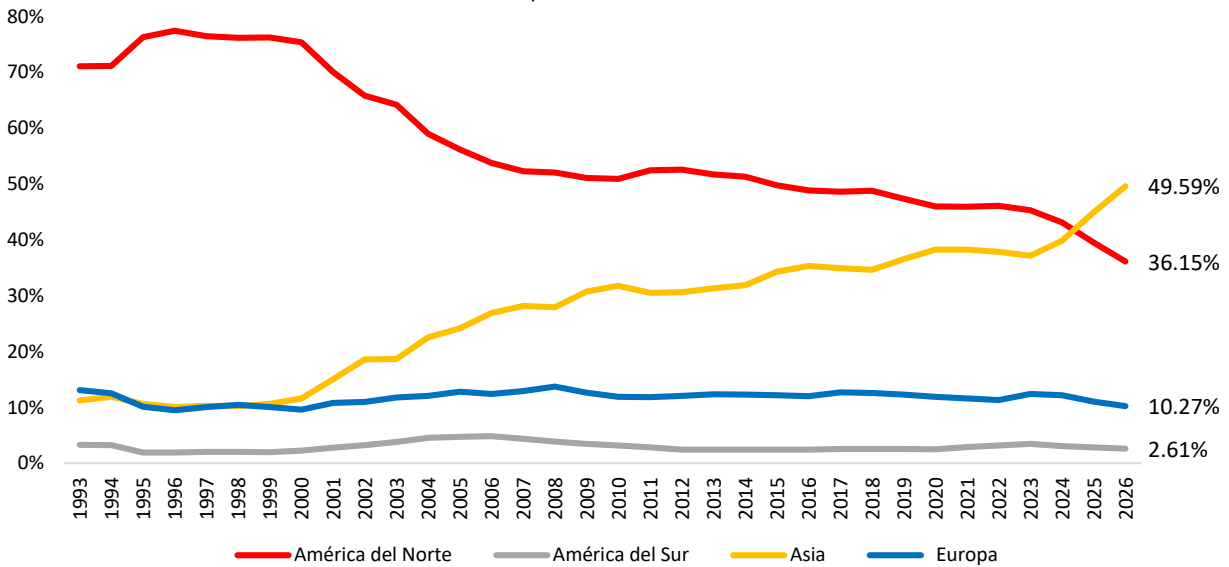
La relación comercial entre los tres países era muy distinta en 1994. Las importaciones de México desde América del Norte explicaban el 71.15% de las importaciones totales, debido a que México, hasta ese entonces, era una economía relativamente cerrada y su comercio estaba altamente determinado por su proximidad geográfica con Estados Unidos, de donde provenían el 69.11% de las importaciones. En segundo lugar, se ubicaban las importaciones de Europa con 12.53% y en tercer lugar de Asia, con 11.93%. En 1994 China tenía una baja participación en las importaciones de 0.63%.

De hecho, en 1994 el comercio total de México (importaciones más exportaciones) representaba 25.33% de su PIB, mientras que, a nivel global, esta proporción se ubicaba en 41.22% de acuerdo con datos del Banco Mundial.

Tras la apertura comercial, México aprovechó su posición geográfica y menores costos de mano de obra para recibir inversión extranjera directa e impulsar las exportaciones hacia Estados Unidos. No obstante, las importaciones desde Estados Unidos crecieron a un ritmo más lento, debido a que México comenzó a adquirir bienes intermedios (para producción interna) y de consumo desde otros países, principalmente China. Para 2019, último año del TLCAN, el comercio total de México con el resto del mundo representaba 70.20% del PIB, superando considerablemente la proporción global de 55.91%. En 2025, último año con información completa, el comercio total de México con el resto del mundo representó 72.15% del PIB.

Con la apertura comercial, se registró una diversificación de importaciones. Las provenientes de América del Norte se ubicaron en 2025 en 39.51%, con las provenientes de Estados Unidos ubicándose en 37.62% de las importaciones totales de México. En contraste, las importaciones provenientes de Asia se ubicaron en 44.98%. Cabe destacar que, en los primeros meses del 2026, el 49.59% de las importaciones de México provino de Asia (Figura 3), máximo en registro, pues, aunque la proporción de importaciones proveniente de China bajó a 17.55% (mínimo no visto desde 2014), las importaciones desde Taiwán subieron de 7.02% a 11.23%.

Figura 3. Importaciones de bienes por origen. Las regiones incluídas explican el 98.6% de las importaciones totales



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI, NHTSA

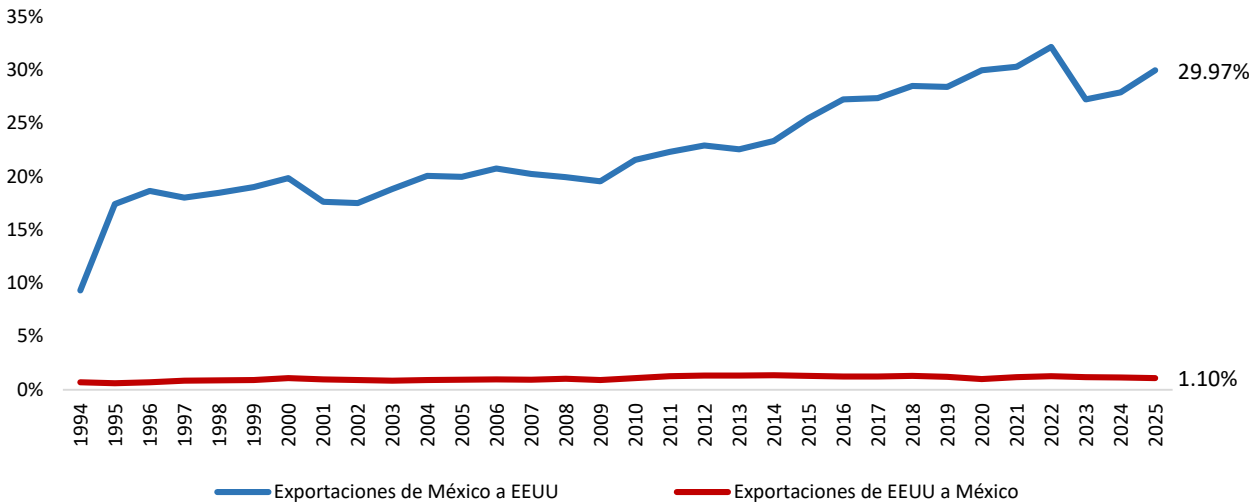
Por otro lado, en 1994 las exportaciones mexicanas que se dirigían a Norteamérica representaban 9.60% del PIB, proporción que subió a 29.52% en 2019 y a 31.17% en 2025.

La mayor parte del crecimiento de las exportaciones estuvo explicada por Estados Unidos. En 1994, las exportaciones de México a Estados Unidos representaban 9.32% del PIB, subiendo a 28.42% en 2019 y 29.97% en 2025. En contraste, en 1994 las exportaciones de Estados Unidos hacia México representaban 0.70% del PIB, subiendo a 1.19% en 2019 y bajando a 1.10% en 2025 (Figura 4).

El año de 1994 fue el último en registro en que Estados Unidos tuvo un superávit comercial con México. Para 2004, tras 10 años del TLCAN, el déficit comercial con México era 6.90% del déficit total de Estados Unidos y en 2019, último año del TLCAN, México explicó 11.75% del déficit comercial estadounidense, nuevo máximo hasta ese momento. En 2025, el déficit comercial con México alcanzó un nuevo máximo en registro de 14.61%. En un claro contraste, el déficit comercial de Estados Unidos con Canadá pasó de explicar 9.27% del total en 1994 a 3.05% del total en 2019 (último año del TLCAN) y en 2025 representó el 4.90% del déficit total de Estados Unidos.

Esto implica que Canadá se ha integrado comercialmente con Estados Unidos, mientras que México solo ha incrementado sus exportaciones hacia Estados Unidos, pero no ha logrado una verdadera integración comercial. Con esto, México se consolidó como un país exportador con alta dependencia económica con Estados Unidos, mientras que Estados Unidos mantuvo una amplia diversificación de sus exportaciones, pero se hizo más dependiente de México en sus compras.

Figura 4. Exportaciones como % del PIB del país de origen



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

Guerra comercial entre Estados Unidos y China

Primer mandato de Donald Trump

La guerra comercial entre Estados Unidos y China comenzó durante la primera administración de Donald Trump con el objetivo de reducir el déficit comercial estadounidense y combatir las “prácticas comerciales desleales por parte de China.” En marzo de 2017, Trump firmó una orden ejecutiva para reforzar la aplicación de medidas antidumping y, posteriormente, ambos países iniciaron negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial, las cuales fracasaron pocos meses después. En agosto de ese año, Estados Unidos inició una investigación bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 por presunto robo de propiedad intelectual y transferencia forzada de tecnología por parte de China. La disputa escaló en enero de 2018 con la imposición de un arancel de 30% a las importaciones de paneles solares, provenientes principalmente de China. En respuesta, China aplicó aranceles de 15% y 25% a importaciones estadounidenses con un valor de 3,000 mdd. Posteriormente, en abril de 2018, Estados Unidos anunció un arancel de 25% sobre importaciones chinas por aproximadamente 50,000 mdd, principalmente de los sectores aeroespacial, maquinaria y equipo médico. China respondió con un arancel de 25% sobre importaciones estadounidenses por un monto similar, incluyendo aeronaves, automóviles, soya y productos químicos.

La confrontación comercial continuó intensificándose durante 2018 mediante varias rondas adicionales de represalias. En septiembre de ese año, Estados Unidos impuso un arancel de 10% sobre importaciones chinas por 200,000 mdd, con la advertencia de elevarlo a 25% a partir de enero de 2019. China respondió con nuevos aranceles sobre productos estadounidenses por más de 110,000 mdd. Tras el fracaso de las negociaciones comerciales, en mayo de 2019 Estados Unidos elevó efectivamente de 10% a 25% el arancel aplicado a esos 200,000 mdd de importaciones chinas y, ese mismo mes, prohibió a la empresa Huawei

adquirir componentes y tecnología de compañías estadounidenses, ampliando el conflicto al ámbito tecnológico. Finalmente, en enero de 2020 ambos países firmaron el denominado Acuerdo Comercial de Fase Uno, mediante el cual China se comprometió a incrementar sus compras de bienes y servicios estadounidenses en 200,000 mdd durante los siguientes dos años.

Sin embargo, China no cumplió con esos compromisos, mientras que la mayor parte de los aranceles impuestos durante la guerra comercial permanecen vigentes, marcando un cambio estructural en la relación comercial entre las dos principales economías del mundo y dando a espacio a otros países, como México, de incrementar sus ventas a Estados Unidos.

De hecho, como resultado de la guerra comercial entre Estados Unidos, México se ubicó como el principal proveedor de importaciones de Estados Unidos, situación que estuvo favorecida por el tratado comercial.

Segundo mandato de Donald Trump

Durante su segundo mandato, el 4 de febrero de 2025, Donald Trump anunció un arancel del 10% a las importaciones provenientes de China y de 25% a las importaciones de México y Canadá, utilizando como fundamento la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés). Los aranceles a México y Canadá fueron suspendidos por un mes y finalmente entraron en vigor el 4 de marzo. Ese mismo día, Trump impuso un arancel adicional de 10% a China, elevando el arancel general a las importaciones chinas a 20%.

Posteriormente, el 2 de abril, fecha denominada por Trump como el "Día de la Liberación", Estados Unidos anunció aranceles recíprocos de entre 11% y 50% para un grupo de países, así como un arancel universal de 10% para el resto del mundo. México y Canadá quedaron excluidos de estas medidas. Los aranceles fueron sustentados jurídicamente en la IEEPA, la Ley de Emergencias Nacionales, la Sección 604 de la Ley de Comercio y la Sección 301, referente a prácticas comerciales desleales.

La guerra comercial con China se intensificó el 8 de abril, cuando Estados Unidos anunció un arancel adicional de 84% sobre las importaciones chinas. Sumado al arancel general de 20%, la tasa total ascendió a 104%. Dos días después, el 10 de abril, la Casa Blanca aclaró que el arancel efectivo sobre una parte importante de las importaciones provenientes de China sería de 145%, elevando significativamente las barreras comerciales entre ambos países.

No obstante, el 11 de abril Estados Unidos suspendió la aplicación del arancel de 125% para teléfonos celulares, computadoras, semiconductores y diversos productos electrónicos importados desde China. Posteriormente, el 12 de mayo, ambos países alcanzaron un acuerdo para reducir temporalmente parte de los aranceles extraordinarios, aunque se mantuvo vigente el arancel general de 20% impuesto en marzo. La suspensión de los aranceles de 125% se extendió primero hasta agosto, posteriormente hasta noviembre de 2025 y actualmente permanece vigente hasta el 10 de noviembre de 2026.

Además del arancel general de 20%, las importaciones provenientes de China continúan sujetas a los aranceles sectoriales aplicados por Estados Unidos. Como resultado, China sigue siendo el país que

enfrenta la mayor carga arancelaria. En abril de 2026, el arancel promedio efectivamente cobrado a las importaciones chinas fue de 21.61%, muy por encima del promedio global de 6.72%.

Cuadro 4. Principales socios comerciales de Estados Unidos por año (solo bienes).

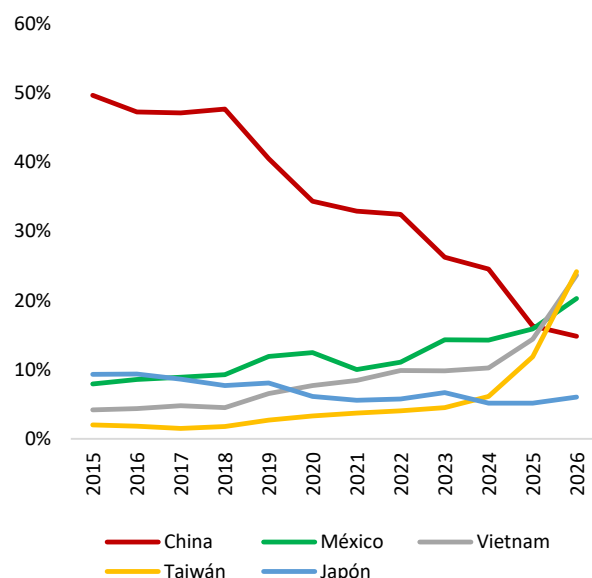
Año	Posición					Total
	1er lugar	2do lugar	3er lugar	4to lugar	5to lugar	
2025	México 15.6%	Canadá 12.8%	China 7.4%	Taiwán 4.6%	Alemania 4.3%	44.7%
2024	México 15.8%	Canadá 14.3%	China 10.9%	Alemania 4.4%	Japón 4.3%	49.7%
2023	México 15.7%	Canadá 15.2%	China 11.3%	Alemania 4.6%	Japón 4.4%	51.2%
2022	Canadá 14.9%	México 14.7%	China 13.0%	Japón 4.3%	Alemania 4.1%	51.0%
2021	Canadá 14.5%	México 14.4%	China 14.3%	Japón 4.6%	Alemania 4.4%	52.2%
2020	China 14.9%	México 14.3%	Canadá 14.0%	Japón 4.9%	Alemania 4.6%	52.7%
2019	México 14.8%	Canadá 14.8%	China 13.5%	Japón 5.3%	Alemania 4.5%	52.9%
2018	China 15.7%	Canadá 14.7%	México 14.5%	Japón 5.2%	Alemania 4.4%	54.5%
2017	China 16.4%	Canadá 15.0%	México 14.3%	Japón 5.3%	Alemania 4.4%	55.4%
2016	China 15.9%	Canadá 15.0%	México 14.4%	Japón 5.4%	Alemania 4.5%	55.2%
2015	China 16.0%	Canadá 15.4%	México 14.2%	Japón 5.2%	Alemania 4.6%	55.4%
2014	Canadá 16.6%	China 14.9%	México 13.5%	Japón 5.1%	Alemania 4.3%	54.4%
2013	Canadá 16.4%	China 14.6%	México 13.2%	Japón 5.3%	Alemania 4.2%	53.7%
2012	Canadá 16.1%	China 14.0%	México 12.9%	Japón 5.7%	Alemania 4.1%	52.8%
2011	Canadá 16.2%	China 13.6%	México 12.5%	Japón 5.3%	Alemania 4.0%	51.6%
2010	Canadá 16.5%	China 14.3%	México 12.3%	Japón 5.7%	Alemania 4.1%	52.9%
2009	Canadá 16.4%	China 14.0%	México 11.7%	Japón 5.6%	Alemania 4.4%	52.1%
2008	Canadá 17.6%	China 12.0%	México 10.8%	Japón 6.1%	Alemania 4.5%	51.0%

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Como resultado de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, a partir del 2019 China bajó a la tercera posición entre los principales socios comerciales de Estados Unidos. Después del choque por la pandemia del Coronavirus, a partir del 2023 México se consolidó como el principal socio comercial de Estados Unidos, posición que mantiene a la fecha.

La guerra comercial también ha contribuido con la reducción del déficit comercial de Estados Unidos con China. En 2015, China representaba el 49.67% del déficit comercial total de Estados Unidos (Figura 5). Aunque en 2018 aún concentraba el 47.71%, tras la primera ronda de aranceles el porcentaje disminuyó a 40.52% en 2019 y continuó descendiendo en los años posteriores. Para 2025, China representó únicamente el 16.33% del déficit comercial estadounidense, todavía ocupando el primer lugar, pero muy cerca de México, que concentró el 15.92%. En 2026 (enero-abril), China cayó hasta la cuarta posición con el 14.83% del déficit total, por debajo de Taiwán (24.17%), Vietnam (23.68%) y México (20.31%), reflejando el cambio estructural que ha experimentado el comercio internacional como consecuencia de la guerra comercial y la relocalización de las cadenas de suministro.

Figura 5. Porcentaje del déficit total de Estados Unidos, por país



Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade
*Datos del 2026 hasta abril.

Exportaciones totales entre 1993 y 2025

Cuadro 5. Tasa de crecimiento anual compuesto de las exportaciones totales de México 1993-2025

Tasa de crecimiento anual compuesta	Exportaciones totales	Exportaciones sin automotriz	Partida 8703 - Automóviles de turismo	Automotriz (incluye partida 8703, otros vehículos y autopartes)	Partida 8471 - Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos
1993-2019	8.76%	8.06%	10.03%	10.85%	15.14%
1993-2025	8.30%	7.93%	8.61%	9.51%	15.60%

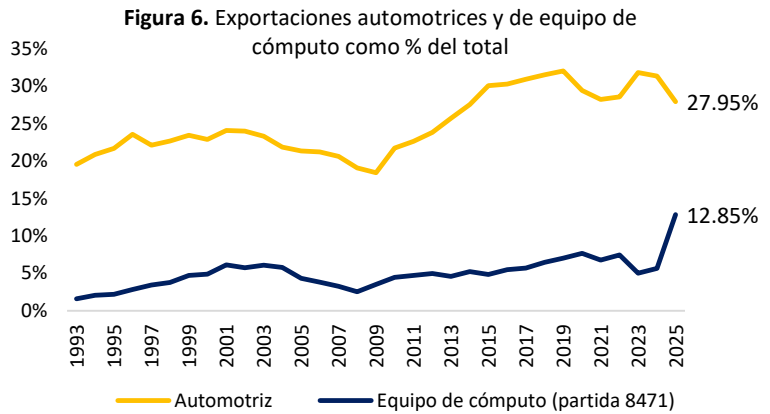
Fuente: Grupo Financiero BASE con información del Cubo de Comercio Exterior del Banco de México

De 1993 (último año previo a la entrada en vigor del TLCAN) a 2025 (último año completo), las exportaciones totales de México acumularon un crecimiento de 1,181.34%. Esto equivale a un crecimiento anual compuesto de 8.30%.

En 1993, las exportaciones automotrices representaban 19.57% de las exportaciones totales y 8.18% eran autos nuevos terminados. Ese mismo año, las exportaciones de computadoras (partida 8471) representaban solamente 1.59% de las exportaciones totales. Considerando lo anterior, en 1993 las exportaciones distintas a equipo de cómputo y sector automotriz eran el 78.84% del total.

De 1993 a 2025, las exportaciones de la industria automotriz crecieron 1,729.49%, equivalente a un crecimiento anual compuesto de 9.51%, mientras que las exportaciones de equipo de cómputo crecieron 10,240.29% o un crecimiento anual compuesto de 15.60%.

En 2025, las exportaciones automotrices representaron 27.95% de las exportaciones totales. Tan solo los autos nuevos representaban 8.97% del total de exportaciones. Por su parte, las exportaciones de computadoras (partida 8471) representaron 12.85% del total (Figura 6). Considerando lo anterior, en el último año las exportaciones distintas a equipo de cómputo y sector automotriz fueron 59.21% del total, su menor proporción en registro.



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

Exportaciones totales entre 1993 y 2019, último año del TLCAN

De 1993 a 2019 (último año completo del TLCAN), las exportaciones totales de México acumularon un crecimiento de 787.72%. Esto equivale para ese periodo, a un crecimiento anual compuesto de 8.76%. En el mismo periodo, el principal impulsor del crecimiento fueron las exportaciones automotrices, que acumularon un crecimiento de 1,353.92%, mostrando un crecimiento anual compuesto de 10.85%. Destaca que hasta 2019, el crecimiento acumulado de las exportaciones de computadoras (partida 8471) fue de solamente 3,811.55%, muy por debajo del crecimiento acumulado al 2025 de 10,240.29%, lo que pone en evidencia el crecimiento acelerado de estas exportaciones en los últimos años.

En 2019, las exportaciones automotrices representaron 32.08% de las exportaciones totales de México, su mayor proporción en registro. Tan solo autos nuevos representaron 11.05% de las exportaciones totales de bienes, también su mayor proporción en registro. Por su parte, las exportaciones de computadoras representaron solamente 7.02% del total. Considerando lo anterior, en el último año del TLCAN, las exportaciones distintas a equipo de cómputo y sector automotriz fueron 60.91% del total.

Exportaciones a Estados Unidos por partida arancelaria

Cuadro 6. Principales 10 partidas arancelarias de exportación a Estados Unidos

1993 (pre-TLCAN)		2019 (último año TLCAN)		2024 (pre-equipos de cómputo)		2026 (ene-abr)	
2709 Petróleo	10.64%	8703 Automóviles	10.63%	8703 Automóviles	9.90%	8471 Computadoras	21.27%
8703 Automóviles	7.72%	8471 Computadoras	7.64%	8471 Computadoras	9.61%	8703 Automóviles	6.40%
8544 Cables	5.72%	8704 Camiones	7.37%	8704 Camiones	7.33%	8708 Autopartes	6.21%
8708 Autopartes	5.63%	8708 Autopartes	7.09%	8708 Autopartes	7.11%	8704 Camiones	6.08%
8528 Monitores	3.98%	2709 Petróleo	3.38%	8544 Cables	3.20%	8544 Cables	3.18%
9801 Operaciones esp.	3.11%	8544 Cables	3.19%	2709 Petróleo	2.41%	8517 Telefonía	3.15%
8536 Interruptores	2.66%	8528 Monitores	2.72%	9018 Instrumentos	2.38%	9018 Instrumentos	2.14%
8407 Motores	2.03%	8701 Tractores	2.59%	8517 Telefonía	2.07%	8537 Tableros	1.69%
8529 Comp. telecom.	2.02%	8517 Telefonía	2.23%	8701 Tractores	1.98%	8528 Monitores	1.58%
8504 Transformadores	1.71%	9018 Instrumentos	1.98%	8528 Monitores	1.93%	9801 Operaciones esp.	1.54%
Suma	45.25%	Suma	48.83%	Suma	47.92%	Suma	53.25%

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Respecto a las exportaciones que se dirigen solamente a Estados Unidos, se observan los siguientes patrones:

- En 1993, previo a la entrada en vigor del TLCAN, el petróleo se mantenía como la principal exportación de México con 10.64% del total, seguido por automóviles, cableado y autopartes. En quinto lugar, se ubicaron los monitores, en donde se concentran las exportaciones de televisores.
- Las exportaciones de motores y equipo eléctrico como componentes de telecomunicaciones, interruptores y transformadores, salieron de las principales exportaciones tras el comienzo del TLCAN.
- En el último año del TLCAN, las exportaciones automotrices se consolidaron en las principales posiciones, destacando Automóviles, Camiones y Autopartes. Estas posiciones se mantuvieron hasta 2024, previo al crecimiento acelerado de las exportaciones de equipo de cómputo y la entrada en vigor de aranceles sectoriales en Estados Unidos.
- Al final del TLCAN, las exportaciones de equipo de cómputo ya se ubicaban como la segunda exportación más importante a Estados Unidos.
- La caída sostenida de la base petrolera de México ocasionó una pérdida progresiva de la relevancia del petróleo en las exportaciones de México. En 2026 se ubica en la posición 14.

Exportaciones de Estados Unidos a México, desagregado por estado

En 2025, Estados Unidos exportó un total de 2.178 billones de dólares. Los principales estados exportadores fueron Texas, con 450,273 mdd, equivalente al 20.67% de las exportaciones totales; California, con 188,404 mdd (8.65%); Nueva York, con 153,085 mdd (7.03%); y Luisiana, con 93,391 mdd

(4.29%) (Cuadro 7). En conjunto, estos cuatro estados concentraron el 40.63% de las exportaciones estadounidenses.

Cuadro 7. Exportaciones totales de Estados Unidos por estado

2025	Cantidad exportada (millones de dólares)	% exportaciones	Capítulo que más exporta	2do capítulo que más exporta	3er capítulo que más exporta
Total	2,178,489	100%	27 Combustibles minerales, aceites...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Texas	450,273	20.67%	27 Combustibles minerales, aceites...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
California	188,404	8.65%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía...
Nueva York	153,085	7.03%	71 Perlas naturales o cultivadas, piedras prec...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	97 Objetos de arte o colección y antigüedades
Luisiana	93,392	4.29%	27 Combustibles minerales, aceites...	10 Cereales	12 Semillas y frutos oleaginosos ...
Desconocido	92,403	4.24%	98 Operaciones especiales	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Illinois	79,955	3.67%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	30 Productos farmacéuticos
Florida	78,876	3.62%	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
Indiana	68,840	3.16%	29 Productos químicos orgánicos	30 Productos farmacéuticos	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...
Washington	65,250	3.00%	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	10 Cereales	27 Combustibles minerales, aceites...
Georgia	60,277	2.77%	88 Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...
Michigan	58,278	2.68%	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Del total exportado por Estados Unidos, 337,960 mdd tuvieron como destino México, lo que representa el 15.51% de las exportaciones totales. Con ello, México se mantuvo como el principal mercado de exportación para Estados Unidos, superando ligeramente a Canadá, que recibió 336,518 mdd. Detrás se ubicaron China, con 106,308 mdd, Reino Unido, con 97,009 mdd, y Países Bajos, con 95,643 mdd.

Texas es, por amplio margen, el estado con mayor vínculo exportador con México. En 2025 exportó 125,154 mdd al mercado mexicano, equivalentes al 37.03% de todas las exportaciones estadounidenses dirigidas a México. Esto implica que más de un tercio de los bienes exportados por Estados Unidos hacia México tuvieron origen en Texas. Para dimensionar esta cifra, las exportaciones texanas hacia México fueron superiores al total de las exportaciones de Estados Unidos hacia China, tercer destino de las ventas externas estadounidenses.

La relación comercial entre Texas y México se concentra principalmente en sectores estratégicos para la integración productiva de América del Norte. Entre los principales capítulos exportados destacan los

combustibles minerales y aceites minerales (25.75%), las máquinas, aparatos y material eléctrico (21.32%) y los reactores nucleares, calderas y maquinaria mecánica (18.88%). En conjunto, estos tres rubros representaron el 65.95% de las exportaciones de Texas hacia México y el 24.44% de todas las exportaciones estadounidenses destinadas al mercado mexicano.

No obstante, a pesar de ser el principal exportador hacia México, Texas mantiene una elevada diversificación geográfica de sus ventas externas. Solamente el 27.80% de sus exportaciones totales tienen como destino México, por lo que el estado conserva una amplia red de mercados internacionales. Esta diversificación implica que, aunque un deterioro en la relación comercial bilateral o en las negociaciones del T-MEC podría afectar ciertos sectores, Texas cuenta con otros destinos de exportación que reducen su dependencia exclusiva del mercado mexicano.

Después de Texas, los estados con mayor participación en las exportaciones hacia México fueron California, con el 10.33% del total; Michigan, con el 4.93%; Arizona, con el 4.31%; e Illinois, con el 3.54% (Cuadro 8). La presencia de estados fronterizos y de importantes centros manufactureros entre los principales exportadores hacia México refleja el alto grado de integración de las cadenas de suministro regionales, particularmente en industrias como la automotriz, electrónica, maquinaria y equipo industrial.

Cuadro 8. Exportaciones por estado hacia México.

2025	Cantidad exportada (millones de dólares)	% exportaciones	Capítulo que más exporta	2do capítulo que más exporta	3er capítulo que más exporta
Total	337,960	100%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	27 Combustibles minerales, aceites...
Texas	125,154	37.03%	27 Combustibles minerales, aceites...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
California	34,907	10.33%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...
Michigan	16,647	4.93%	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
Arizona	14,560	4.31%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas
Illinois	11,971	3.54%	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía...
Desconocido	8,837	2.61%	98 Operaciones especiales	-	-
Ohio	8,633	2.55%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	39 Plásticos y sus manufacturas
Indiana	7,985	2.36%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Nuevo México	7,148	2.12%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	27 Combustibles minerales, aceites...
Georgia	6,317	1.87%	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
Tennessee	6,136	1.82%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Importaciones de Estados Unidos desde México, desagregado por estado

En 2025, Estados Unidos importó bienes por un total de 3.415 billones de dólares, lo que resultó en un déficit comercial de 1.237 billones. México se consolidó como el principal proveedor de mercancías para Estados Unidos, al representar el 15.66% de las importaciones totales. Le siguieron Canadá con el 11.21%, China con el 9.03%, Taiwán con el 5.90% y Vietnam con el 5.67%. En conjunto, estos cinco países concentraron el 47.47% de las importaciones estadounidenses.

A nivel estatal, California fue el principal receptor de importaciones, con 488,219 mdd, equivalentes al 14.29% del total nacional. Le siguieron Texas con 411,563 mdd (12.05%), Nueva York con 213,827 mdd (6.26%), Illinois con 211,032 mdd (6.18%) y Michigan con 167,236 mdd (4.90%). La relevancia de estos estados refleja la concentración de la actividad manufacturera, logística y de consumo en la economía estadounidense.

Las importaciones estadounidenses también muestran una elevada concentración en sectores estratégicos. Los principales capítulos importados fueron el 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos), con 653,965 mdd; el 85 (máquinas, aparatos y material eléctrico), con 504,962 mdd; y el 87 (vehículos automóviles, tractores y sus partes), con 332,024 mdd. Estos tres capítulos constituyen la base de numerosas cadenas de valor que integran a Estados Unidos con México, Canadá y Asia.

México desempeña un papel particularmente importante dentro de estas cadenas productivas. De los 534,874 mdd que Estados Unidos importó desde México en 2025, 177,390 mdd tuvieron como destino Texas, 78,892 mdd Michigan y 61,561 mdd California (Cuadro 9). Lo anterior implica que los principales estados manufactureros y logísticos de Estados Unidos dependen significativamente de insumos, componentes y bienes terminados provenientes de México.

Asimismo, los tres principales capítulos importados desde México coinciden con los capítulos más relevantes de las importaciones totales de Estados Unidos: el capítulo 84 (maquinaria y equipo mecánico), el capítulo 87 (vehículos automóviles y autopartes) y el capítulo 85 (equipo eléctrico y electrónico). Esto evidencia el elevado grado de integración productiva entre ambos países, particularmente en industrias de alto valor agregado como la manufactura avanzada, la electrónica y el sector automotriz.

Destaca especialmente el crecimiento de las importaciones provenientes de México dentro de la partida 8471, correspondiente a máquinas automáticas para el procesamiento de datos, que incluye computadoras, servidores y equipos relacionados. Durante 2025, las importaciones estadounidenses de esta partida originarias de México crecieron 86.01% respecto al año previo. Este dinamismo estuvo acompañado por una tasa arancelaria efectiva de apenas 0.19%, resultado de un elevado cumplimiento de las reglas de origen del T-MEC.

De hecho, la proporción de importaciones de la partida 8471 que ingresó bajo las disposiciones del T-MEC alcanzó el 96.13% en 2025, un incremento considerable respecto a niveles prácticamente nulos observados a mediados del año anterior. Aunque no es posible determinar con precisión si este cambio obedeció a una mayor integración productiva o a ajustes administrativos por parte de las empresas, el

resultado es claro: un mayor aprovechamiento del tratado ha permitido mantener costos de importación reducidos y fortalecer la competitividad de las exportaciones mexicanas.

La relevancia de esta industria es particularmente notable. Estados Unidos importó desde México 89,913 mdd de la partida 8471, cifra equivalente al 35.82% de todas las importaciones estadounidenses de ese producto. Además, Texas concentró aproximadamente el 67.25% de las compras realizadas a México dentro de esta partida, lo que confirma que el estado no solo es el principal exportador estadounidense hacia México, sino también uno de los mayores beneficiarios de las cadenas de suministro que conectan a ambos países. Este hecho ayuda a explicar por qué buena parte de los actores políticos y empresariales texanos suelen defender la continuidad de una relación comercial estrecha con México, aun cuando mantengan posturas más firmes en temas de seguridad fronteriza o migración.

Cuadro 9. Importaciones por estado provenientes de México.

2025	Cantidad importada (millones de dólares)	% importaciones	Capítulo que más importa	2do capítulo que más importa	3er capítulo que más importa
Total	534,874	100%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Texas	177,390	33.16%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...
Michigan	78,892	14.75%	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
California	61,561	11.51%	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
Georgia	23,486	4.39%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...
Illinois	18,932	3.54%	22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...
Carolina del Norte	14,261	2.67%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	98 Operaciones especiales
Arizona	13,998	2.62%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
Tennessee	12,978	2.43%	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Ohio	12,397	2.32%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico
Kentucky	10,534	1.97%	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas...	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos...

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Comercio total con México por estado

México es el principal socio comercial de Estados Unidos, con una participación de 15.6% del comercio total, superando ampliamente a Canadá con 12.8%, China con 7.4% y Taiwán con 4.6%. Entre los estados que más participan en el comercio con México, destaca fuertemente Texas con 34.66%, seguido por California con 11.05% y Michigan con 10.95% (Cuadro 10).

Cuadro 10. Comercio total por estado con México, millones de dólares

2025	Importaciones	Exportaciones	Total	% del comercio de México
Total	534,874	337,960	872,834	100.00%
Texas	177,390	125,154	302,544	34.66%
California	61,561	34,907	96,468	11.05%
Michigan	78,892	16,647	95,539	10.95%
Illinois	18,932	11,971	30,903	3.54%
Georgia	23,486	6,317	29,803	3.41%
Arizona	13,998	14,560	28,557	3.27%
Ohio	12,397	8,633	21,030	2.41%
Carolina del Norte	14,261	5,250	19,511	2.24%
Tennessee	12,978	6,136	19,114	2.19%
Kentucky	10,534	3,964	14,498	1.66%

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

Los datos de comercio muestran que la relación económica entre México y Estados Unidos tiene una importancia muy distinta dependiendo del estado que se analice. Mientras que a nivel nacional México representa el 15.6% del comercio total estadounidense, en estados como Michigan, Texas, Nuevo México y Arizona la dependencia es considerablemente mayor (Cuadro 11). Esta realidad económica ayuda a explicar por qué algunos legisladores mantienen una postura favorable hacia la integración económica con México, mientras que otros adoptan discursos más críticos enfocados en seguridad, migración o competencia industrial.

Un ejemplo es el senador republicano de Montana, Steve Daines, quien encabezó una carta bipartidista a la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) en la que destacó la importancia de preservar el acceso de los productores estadounidenses al mercado mexicano. Daines señaló que el acuerdo es fundamental para los agricultores y ganaderos estadounidenses, una postura consistente con la de otros legisladores de estados exportadores. Aunque Montana no aparece entre los estados con mayor comercio absoluto con México, sus exportaciones agropecuarias dependen en buena medida del acceso al mercado mexicano, lo que explica su respaldo a una relación comercial estable.

Por otro lado, estados altamente integrados a las cadenas manufactureras norteamericanas suelen mostrar una defensa más firme del comercio bilateral. Michigan es el caso más notable, pues el comercio con México equivale al 42.36% de todo su comercio internacional. Esto ayuda a entender por qué legisladores de ese estado han defendido reiteradamente la integración automotriz de América del Norte. Para la industria automotriz estadounidense, México no solo representa un mercado de exportación, sino también una pieza clave dentro de la cadena de suministro regional, por lo que medidas que afecten el comercio bilateral podrían generar costos importantes para las empresas y trabajadores de Michigan.

En contraste, algunos de los legisladores más críticos hacia México provienen de estados cuya exposición económica al comercio bilateral es relativamente menor. El senador Josh Hawley, de Missouri, ha

argumentado en diversas ocasiones que Estados Unidos debe reducir su dependencia de la producción manufacturera en el extranjero y fortalecer la producción doméstica. De manera similar, el senador Tom Cotton, de Arkansas, ha vinculado frecuentemente la relación económica con México a preocupaciones de seguridad nacional y combate al tráfico de fentanilo. Aunque estas posturas no necesariamente buscan romper los vínculos comerciales, sí reflejan una visión más escéptica sobre los beneficios de la integración económica regional.

Texas representa un caso particularmente interesante. Con más de 302,000 mdd en comercio bilateral y una participación de 34.66% del intercambio total entre ambos países, el estado tiene fuertes incentivos para mantener una relación económica estrecha con México. Sin embargo, algunos de sus representantes más influyentes han sido también de los más críticos en otros temas. El senador Ted Cruz ha cuestionado la política energética mexicana y ha respaldado acciones para exigir el cumplimiento de los compromisos del T-MEC, particularmente en materia de inversión privada y competencia en el sector energético. Esta combinación refleja una postura que busca preservar el comercio bilateral, pero al mismo tiempo aumentar la presión sobre México en áreas consideradas estratégicas para las empresas estadounidenses.

La importancia económica de México también ayuda a explicar la creación reciente del Caucus Estados Unidos-México en la Cámara de Representantes. Durante su lanzamiento, el congresista Joaquín Castro, de Texas, destacó que la relación con México es una de las más importantes para la economía estadounidense, mientras que el representante Greg Stanton, de Arizona, señaló que la próxima revisión del T-MEC será crucial para una relación comercial que mueve cerca de 900,000 mdd al año. Estas declaraciones provienen precisamente de estados donde el comercio con México tiene un peso considerable dentro de la actividad económica local.

En conjunto, los datos sugieren que el debate en Washington probablemente estará marcado por dos corrientes. Por un lado, legisladores que buscarán fortalecer la integración regional para competir con China y proteger las cadenas de suministro de América del Norte. Por otro, aquellos que buscarán utilizar la revisión del acuerdo como una herramienta para presionar a México en temas de seguridad, energía o reglas de origen. Sin embargo, la magnitud del comercio bilateral y la elevada dependencia de varios estados respecto a México sugieren que existe un fuerte incentivo económico para evitar medidas que pongan en riesgo la integración productiva construida durante las últimas tres décadas.

Cuadro 11. Comercio total por estado y con México, millones de dólares

2025	Comercio con México	Comercio total	% de su comercio con México	Posición del comercio con México*
Michigan	95,539	225,515	42.36%	3
Nuevo México	9,664	27,525	35.11%	18
Texas	302,544	861,835	35.10%	1
Arizona	28,557	101,827	28.05%	7
Missouri	9,375	40,550	23.12%	19
Iowa	6,029	28,198	21.38%	28
Kansas	5,354	28,605	18.72%	30
Arkansas	2,446	13,318	18.36%	37
Alabama	10,530	58,580	17.98%	15
Nebraska	2,507	15,753	15.92%	36
Total	872,834	5,594,236	15.60%	-

Fuente: Grupo Financiero BASE con información del USA Trade

*No se agregan las exportaciones "desconocidas".

Los aranceles vigentes en Estados Unidos

El cambio en el comercio global durante 2025 y 2026 estuvo marcado por la política arancelaria implementada por la administración de Donald Trump. El 4 de febrero de 2025, el gobierno estadounidense anunció un arancel del 10% a las importaciones provenientes de China y de 25% a las importaciones de México y Canadá, con fundamento en la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, la entrada en vigor de los aranceles para México y Canadá fue suspendida por un mes y comenzó el 4 de marzo. Dos días después, el 6 de marzo, la administración estadounidense anunció una nueva suspensión para las importaciones de México y Canadá que cumplieran con las reglas de origen del T-MEC y redujo el arancel al 10% para el resto de los productos.

A partir de entonces, Estados Unidos anunció diversos aranceles sectoriales y nuevas medidas comerciales. Para México, las principales medidas fueron:

- 12 de marzo de 2025: entró en vigor un arancel de 25% a las importaciones de acero y aluminio bajo la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962. Estos fueron los primeros aranceles globales aplicados por la administración Trump y se sumaron a los anunciados previamente para México, Canadá y China.
- 2 de abril: en el denominado "Día de la Liberación", Trump anunció aranceles recíprocos de entre 11% y 50% para diversos países, así como un arancel universal de 10%. México y Canadá quedaron excluidos de estas medidas. Los aranceles fueron sustentados en la IEEPA, la Ley de Emergencias Nacionales, la Sección 604 (facultad para imponer aranceles recíprocos) y la Sección 301 de la Ley de Comercio.

- 3 de abril entró en vigor un arancel de 25% sobre automóviles, camionetas ligeras y determinadas autopartes bajo la Sección 232. Para México y Canadá quedaron exentos los componentes fabricados en Estados Unidos.
- 9 de abril: comenzaron a aplicarse los aranceles recíprocos anunciados una semana antes. Sin embargo, horas después fueron suspendidos por 90 días, manteniéndose únicamente un arancel universal de 10%.
- 4 de junio: el arancel al acero y aluminio aumentó de 25% a 50%.
- 14 de julio: entró en vigor un arancel compensatorio de 17.09% sobre las importaciones mexicanas de tomate fresco, tras concluir el acuerdo de suspensión vigente desde 2019.
- 1 de agosto: comenzó a aplicarse un arancel de 50% a las importaciones de cobre.
- 14 de octubre: se impuso un arancel de 10% a la madera blanda y aserrada, así como de 25% a gabinetes de cocina, tocadores y muebles tapizados de madera.
- 1 de noviembre: entró en vigor un arancel de 25% a vehículos pesados y sus partes, así como de 10% a los autobuses.
- 15 de enero de 2026: entró en vigor un arancel de 25% a semiconductores, equipos para su fabricación y productos derivados. Se establecieron excepciones para semiconductores destinados a centros de datos en Estados Unidos, investigación y desarrollo, reparaciones, empresas emergentes, aplicaciones industriales específicas y ciertos usos gubernamentales.
- 20 de febrero de 2026: la Suprema Corte de Estados Unidos declaró inconstitucionales los aranceles impuestos bajo la IEEPA.
- 24 de febrero de 2026: la administración Trump anunció un arancel global de 10%, con excepción de algunos productos, entre ellos aquellos que cumplen con las reglas de origen del T-MEC, utilizando como fundamento la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974. Dicha disposición permite imponer aranceles de manera unilateral, pero únicamente por un periodo máximo de 150 días, por lo que la medida expirará el 24 de julio de 2026, salvo que el Congreso autorice su extensión.

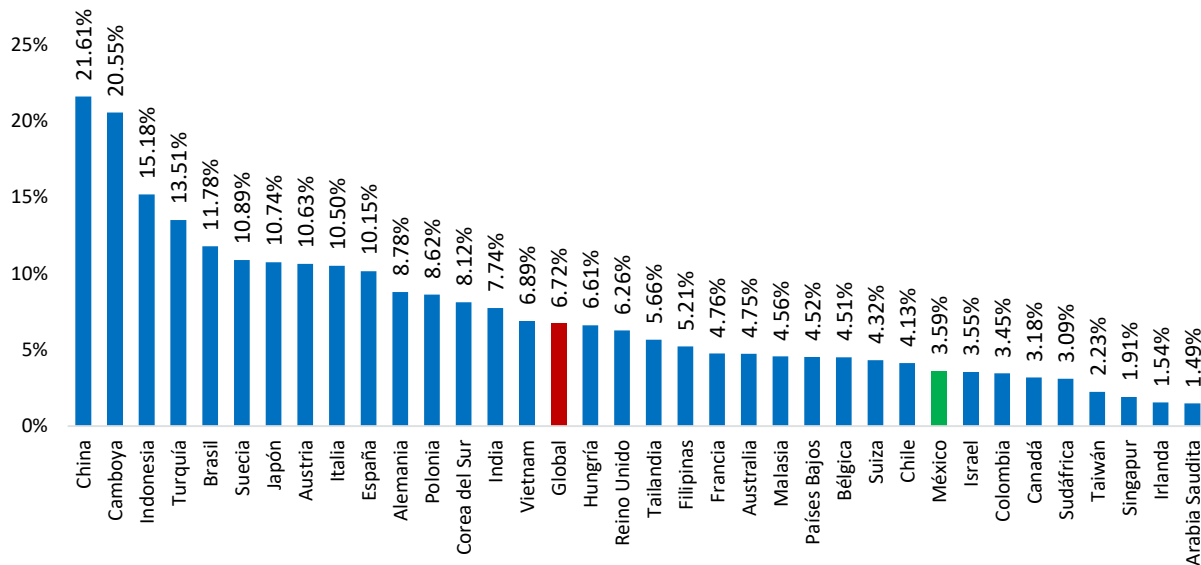
Con ello, los aranceles que actualmente enfrentan las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos son:

1. Arancel general de 10% para las importaciones que no cumplen con las reglas de origen del T-MEC (Sección 122), vigente hasta el 24 de julio de 2026.
2. Arancel de 25% a automóviles y autopartes bajo la Sección 232. Las autopartes que cumplen con el T-MEC están exentas y, en el caso de los automóviles, se excluye el contenido estadounidense.
3. Arancel de 50% al acero y aluminio (Sección 232).
4. Arancel de 50% al cobre (Sección 232).
5. Arancel de 10% a la madera blanda y aserrada (Sección 232).
6. Arancel de 25% a gabinetes de cocina, tocadores y muebles tapizados de madera (Sección 232).
7. Arancel de 25% a vehículos medianos y pesados, con excepciones para productos cubiertos por el T-MEC o con más de 25 años de antigüedad (Sección 232).
8. Arancel de 10% a autobuses (Sección 232).
9. Arancel de 25% a partes para vehículos medianos y pesados que no cumplen con el T-MEC (Sección 232).

10. Arancel de 25% a semiconductores destinados a usos fuera de Estados Unidos (Sección 232).
11. Arancel compensatorio de 17.09% al tomate fresco mexicano.

En abril de 2026 (último dato disponible), el arancel cobrado a las importaciones provenientes de México fue de 3.59%, ubicándose en la posición 27 entre los 35 principales proveedores de Estados Unidos (Figura 7). Asimismo, el 87.22% de las importaciones provenientes de México cumplieron con las reglas de origen del T-MEC, muy por encima del nivel observado durante la primera mitad de 2025, cuando el cumplimiento fue inferior al 50%.

Figura 7. Arancel cobrado por Estados Unidos. Se incluyen los 35 principales países origen de importaciones, explicando 93.08% de las importaciones totales. El arancel cobrado, abril del 2026



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

A pesar de que la Suprema Corte declaró ilegales los aranceles IEEPA, parece que la política proteccionista de Donald Trump seguirá durante la segunda mitad del 2026. El 11 de marzo de este año, la administración de Donald Trump inició una serie de investigaciones comerciales contra varios de sus principales socios, entre ellos China, la Unión Europea, México, India, Japón, Corea del Sur, Canadá y Taiwán. El representante comercial estadounidense, Jamieson Greer, informó que las investigaciones se realizarán bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio para evaluar posibles prácticas desleales relacionadas con el exceso de capacidad manufacturera.

Asimismo, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos informó que, con base en la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, identificó a 60 economías que no aplican de manera efectiva restricciones a la importación de bienes producidos mediante trabajo forzoso, incluido México. Como resultado, propuso imponer un arancel adicional de 10% a los países que cuentan con prohibiciones legales pero cuya aplicación considera insuficiente, y de 12.5% para aquellos que no cuentan con dichas restricciones.

Estas investigaciones forman parte de la estrategia de la administración estadounidense para reconstruir el marco legal de su política comercial tras la decisión de la Suprema Corte que invalidó los aranceles impuestos bajo la IEEPA. El objetivo es generar un nuevo sustento jurídico que permita imponer aranceles a las importaciones provenientes de países que, a juicio del gobierno estadounidense, mantienen una capacidad manufacturera excedente que distorsiona el comercio internacional.

El cambio en el comercio

Para México, el comercio es muy importante. Las exportaciones de bienes representan 36.1% del PIB, de las cuales el 83% se dirigen a Estados Unidos. De esta manera, las exportaciones que se dirigen a Estados Unidos representan 29.97% del PIB de México. Hay ciudades que prácticamente viven de las exportaciones. En comparación, para Estados Unidos, las exportaciones que se dirigen a México no son tan relevantes, pues representan apenas 1.10% de su PIB. Sin embargo, la importancia del comercio con México no radica en lo que Estados Unidos vende, sino en los bienes que compra. Ninguna economía es autosuficiente. Así, Estados Unidos tiene la necesidad estratégica de comprarle a alguien lo que no quiere producir.

El comercio es benéfico, si se realiza adecuadamente. De acuerdo con la ventaja comparativa, se debe exportar lo que tiene menor costo al producir, mientras que se debe importar desde otros países lo que cuesta más, no en términos monetarios si no en términos de costo de oportunidad. La excepción sería que la producción local de un bien sea considerada como estratégica, por diferentes motivos. Este puede ser el caso de las industrias automotriz y del acero para Trump, quien busca empleos estables y bien pagados para su base votante conservadora. Con todo esto, el comercio entre Estados Unidos y México seguirá, pero seguramente se seguirá reconfigurando.

Durante 10 años las exportaciones de autos nuevos fueron el producto de mayor peso en las importaciones que Estados Unidos hace desde México. Esto terminó en 2025 con los aranceles de 25% a la importación de vehículos ligeros y autopartes. Ahora, es el equipo de cómputo el mayor producto exportado a Estados Unidos. Esto se debe al incremento en la inversión en Estados Unidos para infraestructura relacionada con inteligencia artificial. Tan solo en el primer trimestre del año, el crecimiento del PIB de Estados Unidos se ubicó en 2.1% trimestral anualizado. Destaca que 1.42 pp de este crecimiento se debió a la inversión no residencial, en donde se incluye la inversión en construcción de centros de datos y desarrollo de inteligencia artificial. Al interior, los subcomponentes más relevantes fueron la inversión en equipo que tuvo una contribución de 0.81 pp al crecimiento del PIB en el primer trimestre. Esta inversión se concentró en equipo para procesamiento de información que creció a una tasa trimestral anualizada de 39.9%. Por su parte, la inversión en propiedad intelectual tuvo una contribución de 0.74 pp al crecimiento.

En conjunto, la inversión en equipo y propiedad intelectual tuvo una contribución de 1.55 pp al crecimiento del PIB en el primer trimestre o, visto de otra forma, la inversión asociada a centros de datos y desarrollo de inteligencia artificial representó cerca del 73.8% del crecimiento del PIB de Estados Unidos.

En este contexto, Trump ha dejado de manera estratégica que las importaciones que Estados Unidos realiza desde México crezcan, sin que tengan una limitante importante en reglas de origen o aranceles.

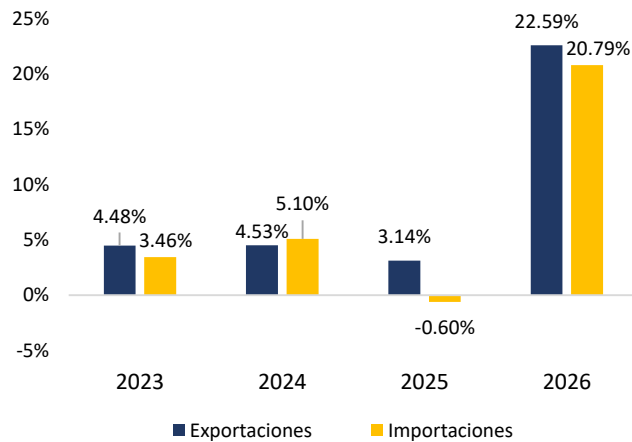
Estados Unidos importaba desde China el equipo de cómputo, pero ahora México es el segundo mayor proveedor, solo por debajo de Taiwán. Sin embargo, la mayoría de los insumos que México utiliza provienen de Asia, lo que representa un riesgo en la revisión del T-MEC.

Desempeño reciente ¿Cambió el modelo exportador?

De acuerdo con información preliminar disponible hasta mayo del 2026, las exportaciones totales muestran un desempeño, que a primera vista es dinámico. En los primeros cinco meses del 2026, las exportaciones totales crecieron 22.59% anual (Figura 8), su mayor avance para un periodo igual desde 2021 (29.46%), cuando las exportaciones estuvieron impulsadas por un rebote tras el impacto inicial de la pandemia. El crecimiento de las exportaciones en 2026 está impulsado por el componente no petrolero que acumula un avance de 23.86%. Al interior, las exportaciones manufactureras crecieron 23.72%, ante el avance de 35.19% de las exportaciones manufactureras no automotrices, en las cuales se concentran las exportaciones de equipo de cómputo. En contraste, las exportaciones automotrices siguen acumulando una contracción anual de 0.47%.

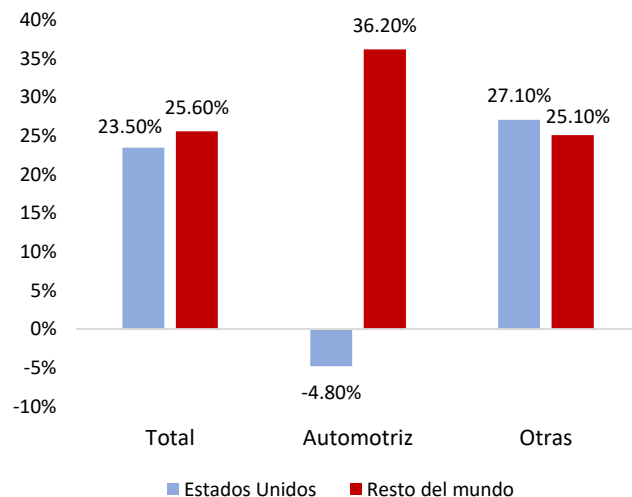
En el acumulado de enero a mayo del 2026, el 83.91% de las exportaciones no petroleras se dirigieron a Estados Unidos, con las exportaciones automotrices cayendo 4.8% anual, mientras que el resto de las exportaciones no petroleras creció 36.2% (Figura 9). Resulta claro que la debilidad de las exportaciones automotrices en el acumulado del año (-0.47%) se debe al comercio con Estados Unidos y los aranceles sectoriales. Las exportaciones no petroleras al resto del mundo crecieron 25.6%, impulsadas por las exportaciones automotrices con un crecimiento de 27.1% y el resto con un crecimiento anual de 25.1%.

Figura 8. Crecimiento anual de las exportaciones e importaciones totales, enero-mayo de cada año



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

Figura 9. Exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos y Resto del mundo. Crecimiento anual enero-mayo 2026

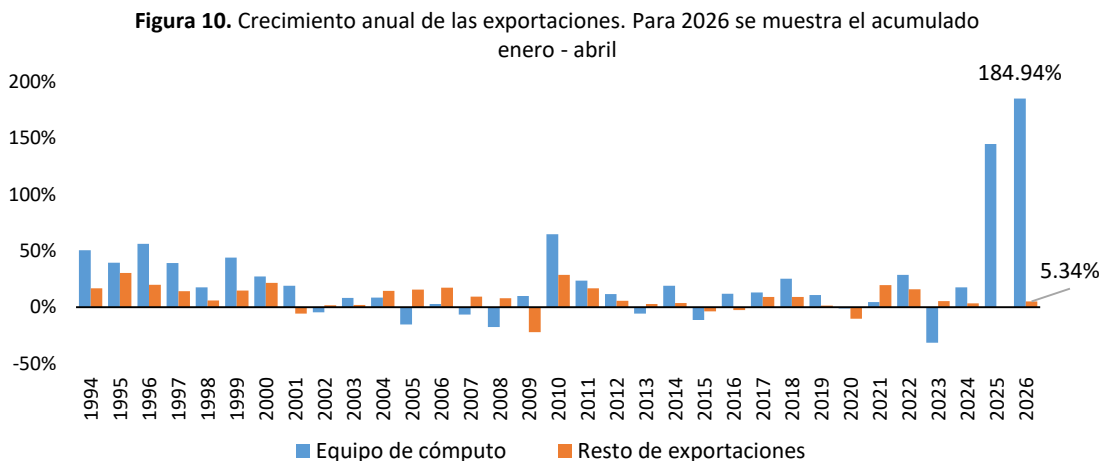


Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

Estos datos a simple vista parecen positivos. Sin embargo, el perfil exportador de México se ha deteriorado debido a que las exportaciones de equipo de cómputo tienen menor valor agregado que las de la industria automotriz. En consecuencia, la creación de empleo no ha sido proporcional al crecimiento de las exportaciones de equipo de cómputo y persiste el deterioro del empleo del sector automotriz. Además, existe evidencia de triangulación comercial con transformación, pues se importan insumos de equipo de cómputo desde países asiáticos, en México se ensamblan y el producto final se exporta a Estados Unidos, creando poco valor agregado.

Respecto a las exportaciones de equipo de cómputo destaca lo siguiente:

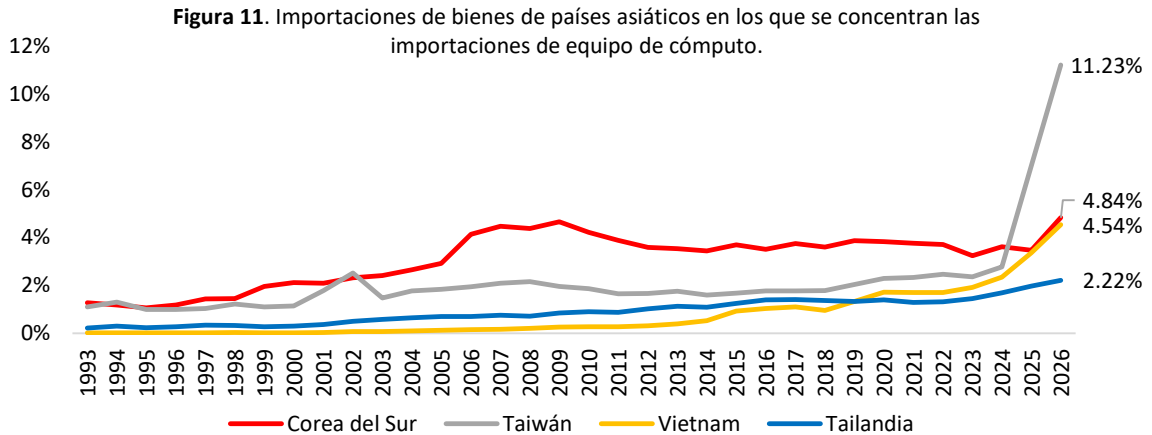
1. El crecimiento acelerado de las exportaciones de equipo de cómputo se concentra a partir del 2025, con la entrada en vigor de aranceles agresivos en Estados Unidos a las importaciones provenientes de China.



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

2. La estructura geográfica de los insumos de equipo de cómputo configura lo que se denomina operación de triangulación de insumos. México importa los componentes clave desde países asiáticos, los ensambla y los exporta hacia Estados Unidos. Taiwán (44.1%), China (10.4%), Malasia (9.8%), Corea del Sur (8.5%), Vietnam (8.4%) y Tailandia (5.7%) son los principales proveedores de insumos que llegan a México; el 94.8% de las exportaciones de la subpartida 8471.50 (unidades de procesamiento central) sale hacia Estados Unidos (Figura 10).

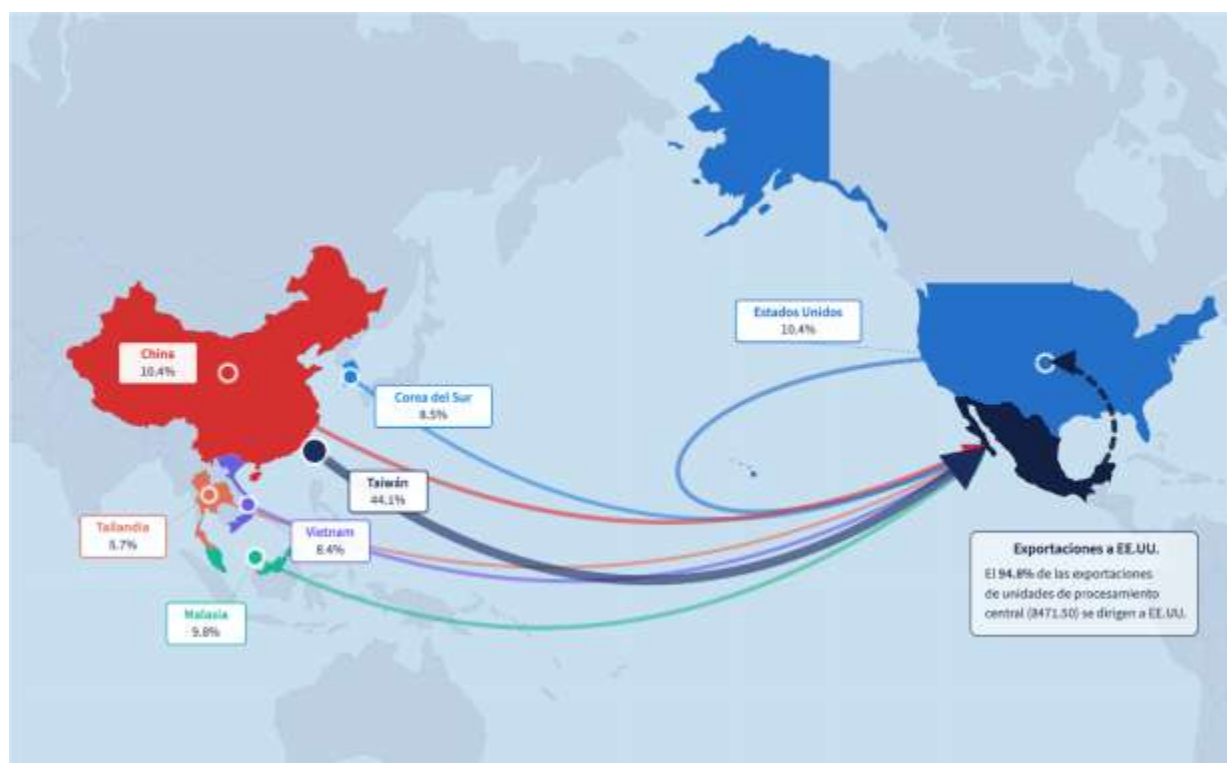
La fuerte demanda de insumos resulta evidente en el origen de importaciones, pues a pesar de que China ha perdido participación en las importaciones de México, bajando a 17.55% en 2026, han ganado participación las importaciones de Taiwán con 11.23%, Corea del Sur con 4.84%, Vietnam con 4.54% y Tailandia con 2.22% (Figura 11).



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de INEGI

Este esquema de triangulación implica un deterioro del perfil exportador de México, pues se asemeja al modelo de maquila, en el que el proceso productivo en México es fundamentalmente de ensamble y en el que un país proveedor puede ser sustituido por otro rápidamente. Para que esto no suceda, México debe 1) incrementar el valor agregado que se aplica en la transformación de insumos a producto terminado y 2) asegurar la llegada de inversión extranjera directa a este sector, pues este tipo de inversión representa una decisión de largo plazo. Esto es prácticamente lo que sucedió con la industria automotriz, en la que el sector público y el privado colaboraron. El resultado fueron productos especializados y cadenas de suministro regionales estrechamente vinculadas. No debe confundirse esto con la aplicación de políticas económicas del tipo ‘camisa de fuerza’ en las que se obligue a la sustitución de importaciones de un día para otro, pues lo único que se ocasionaría sería la pérdida de competitividad. Otra forma de aprovechar el tratado comercial en la era de la inteligencia artificial, es mediante el ofrecimiento de servicios, como centros de datos instalados en México, en lugar de concentrarse en la exportación de equipo de cómputo. Los centros de datos ayudarían al crecimiento del empleo y la inversión en el corto y en el largo plazo, propiciando un mayor crecimiento económico y la implementación de nuevas tecnologías.

Figura 12. Origen de insumos y destino de exportaciones de la subpartida 8471.50 (unidades de procesamiento central)



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos del Cubo de Información de Comercio Exterior del Banco de México

Ante la evolución más reciente de las exportaciones, con el crecimiento concentrado en la industria de equipo de cómputo, estos productos también se han convertido en los principales bienes de exportación de México. De acuerdo con información desagregada con base en la clasificación SCIAN (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) disponible al mes de abril, en 2026 las exportaciones de equipo de cómputo representaron 30.70% de las exportaciones totales y aproximadamente 9.20% del PIB. En segundo lugar, se ubican las exportaciones de equipo de transporte, con 26.30% y una relevancia cercana a 7.88% del PIB. En tercer lugar, se ubican las exportaciones de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación eléctrica, con 8.54% de las exportaciones y un valor cercano a 2.56% del PIB. En conjunto, las exportaciones de estos tres subsectores representan 65.53% de las exportaciones totales de México (Cuadro 12).

Cuadro 12. Principales exportaciones de bienes a Estados Unidos. Se incluye el 96.93% de las exportaciones totales y su contribución al PIB de México, clasificación SCIAN

Subsector	2026 (ene-abr)	% del PIB
334 Equipo de computación, comunicación, medición y de otros componentes	30.70%	9.20%
336 Equipo de transporte	26.30%	7.88%
335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación	8.54%	2.56%
333 Fabricación de maquinaria y equipo	6.16%	1.85%
111 Productos agrícolas	4.03%	1.21%
339 Otras manufacturas	2.92%	0.88%
331 Industrias metálicas básicas	2.90%	0.87%
311 Industria alimentaria	2.72%	0.81%
332 Fabricación de productos metálicos	2.41%	0.72%
326 Industria del plástico y del hule	1.84%	0.55%
980 Mercancía devuelta	1.83%	0.55%
312 Industria de las bebidas y del tabaco	1.75%	0.52%
325 Industria química	1.50%	0.45%
211 Petróleo y gas	1.21%	0.36%
327 Productos a base de minerales no metálicos	0.80%	0.24%
324 Productos derivados del petróleo y del carbón	0.69%	0.21%
337 Muebles, colchones y persianas	0.63%	0.19%

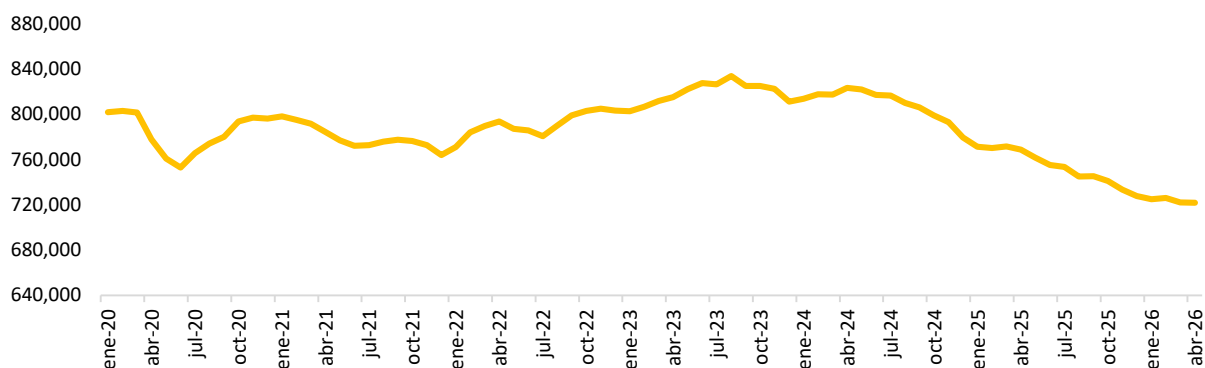
Fuente: Grupo Financiero BASE con información de USA Trade

Debido a que el fuerte crecimiento de las exportaciones de equipo de cómputo no está resultando en un cambio estructural de la manufactura en México, es decir, no se refleja en mayor inversión y capacidad de planta instalada, su impacto sobre el empleo también es menor y vale la pena compararlo con el sector automotriz. Para medir la relación que existe entre exportaciones, aranceles y empleo de ambos sectores, se estimaron dos modelos de Rezagos Distribuidos Autorregresivos (ARDL), uno para el sector automotriz y otro para el de equipo de cómputo. Esta herramienta estadística permite separar el efecto inmediato que tiene un cambio en las exportaciones o en los aranceles sobre el empleo (el efecto de corto plazo, mes con mes) del efecto que persiste una vez que la economía termine de ajustarse (efecto de largo plazo).

El empleo por sector ante el crecimiento de las exportaciones

En el sector automotriz, la relación es directa e inmediata: ante un incremento de 1% en las exportaciones, el empleo aumenta 0.0115% en el mismo mes, y ese efecto persiste con una magnitud similar (0.0092%) durante el siguiente mes. El personal ocupado del sector, que emplea alrededor de 720 mil personas, ha replicado de cerca esos ciclos a lo largo del período analizado (Figura 13).

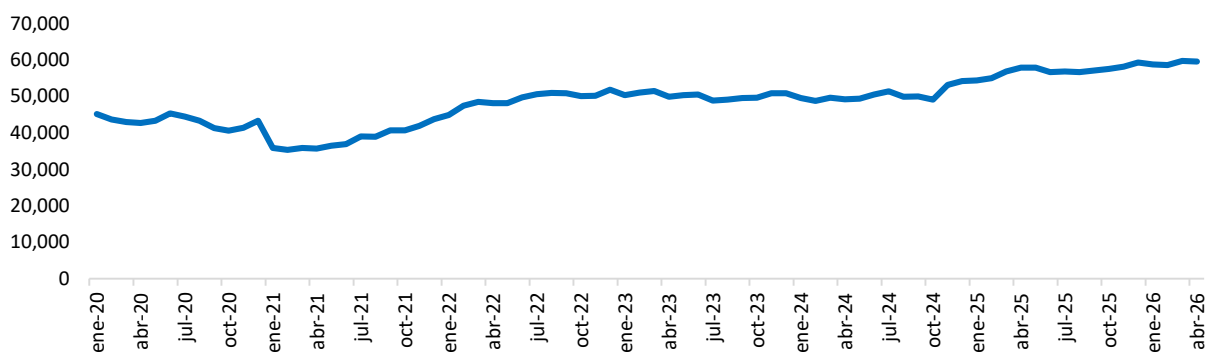
Figura 13. Personal ocupado en el sector automotriz (ramas 3361 + 3363)



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de la EMIM, INEGI

En el sector de equipo de cómputo ocurre lo contrario. A pesar de que sus exportaciones se multiplicaron por más de cinco veces en 2025, con respecto al nivel de enero de 2018, el personal ocupado se ha mantenido prácticamente estable, sin mostrar un repunte proporcional al ritmo exportador (Figura 14).

Figura 14. Personal ocupado en el sector de equipo de cómputo (rama 3341)



Fuente: Grupo Financiero BASE con datos de la EMIM, INEGI

Con lo anterior se puede deducir que no existe una relación significativa entre el crecimiento exportador de equipo de cómputo y la generación de empleo, ni en el corto ni en el largo plazo. El boom exportador del sector, en otras palabras, no se ha traducido en más empleo en México. La raíz de este contraste no está en los modelos estadísticos, sino en la forma en que cada sector se inserta en la cadena de valor regional. La industria automotriz importa insumos de cerca de 50 subpartidas arancelarias distintas, y el 53.43% de ese valor proviene de Estados Unidos y Canadá.

El equipo de cómputo, en contraste, concentra sus insumos en apenas 7 subpartidas, originadas principalmente en países asiáticos, configurado en una operación de triangulación de insumos. Este esquema acerca al sector al modelo de maquila, en el que el proceso productivo en México es

fundamentalmente de ensamble y en el que un proveedor puede ser sustituido por otro ante cambios en el entorno arancelario o en los costos relativos de producción.

El empleo ante la imposición de aranceles

La respuesta del empleo ante los aranceles que Estados Unidos impuso a partir de marzo de 2025 confirma esta diferencia estructural. En el sector automotriz, su entrada en vigor redujo el empleo de forma inmediata (-0.0067% en el corto plazo) y ese impacto se profundiza en el largo plazo, hasta alcanzar una contracción de 0.1057%, ambos resultados con alta significancia estadística. En equipo de cómputo, en cambio, los aranceles no muestran ningún efecto estadísticamente detectable sobre el empleo, en ningún horizonte de tiempo. La explicación es consistente con los datos: mientras el arancel cobrado al sector automotriz aumentó de forma sustancial tras la entrada en vigor de los aranceles sectoriales de la Sección 232 (que no contemplan exención por cumplimiento del T-MEC), el que enfrentó equipo de cómputo se mantuvo prácticamente nulo durante el mismo período.

3. Conclusiones

La revisión del T-MEC plantea un escenario complejo y de incertidumbre para la integración comercial de Norteamérica, pues se espera que más que una revisión, se trate de una renegociación dura, en la que Estados Unidos marcará la pauta para realizar modificaciones. Esto debido a la asimetría de la relación comercial, al ser México altamente dependiente del comercio con su vecino del norte. Además, durante el segundo mandato de Donald Trump, sus acciones dejan en claro que la política comercial con el resto del mundo es una herramienta más para lograr objetivos distintos al comercio. Cabe recordar que México ha sido central para lograr objetivos clave de su administración: seguridad fronteriza, bloqueo en la llegada de nuevos migrantes, detener la entrada de drogas y combate al crimen organizado.

La administración de Donald Trump todavía se encuentra en su segundo año de gobierno y está programada para terminar en enero del 2029, por lo que no desaprovecharán la oportunidad de usar la revisión del T-MEC como herramienta de negociación en el avance de sus otros objetivos. En este mismo sentido, es improbable que el gobierno de Estados Unidos ponga fin al tratado de forma anticipada, pues al interior son varios estados clave los que dependen de sus exportaciones a México, destacando Texas, con fuerte presencia republicana en el Congreso.

Dentro del proceso de revisión del T-MEC será importante observar lo siguiente:

- **Modificaciones propuestas a reglas de origen.** Es probable que Estados Unidos busque fortalecer las reglas de contenido regional y contenido laboral para industrias clave, como la automotriz, lo que llevará a una reconfiguración de las cadenas de suministro. Aunque esto puede resultar doloroso para México en el corto plazo, permitiría que el país siga como componente clave de la industria automotriz norteamericana. También relevante serán las exigencias de contenido regional para la industria de equipo de cómputo, para la cual actualmente se aplican reglas flexibles que permiten la triangulación de insumos para su remanufactura y exportación a Estados Unidos. De realizarse, las modificaciones a las reglas de origen para esta industria deberán priorizar un enfoque de gradualidad, a la par de promoción industrial en México para que crezca

la inversión en el sector. De lo contrario, las empresas del sector simplemente decidirán moverse a Estados Unidos o exportar desde otros países asiáticos, resultando en una caída de las exportaciones mexicanas.

- **Restricción de contenido de origen asiático.** Es probable que el gobierno de Estados Unidos busque introducir restricciones a las importaciones regionales de insumos de origen asiático, principalmente de países denominados como entidades extranjeras de preocupación. Esto con el fin de evitar que el T-MEC se utilice para triangular mercancías desde China.
- **Condiciones laborales y salariales.** Es probable que exista presión para reforzar las reglas de contenido laboral, derivando en incrementos salariales para industrias clave en México, con el fin de limitar la ventaja de producir en el país a un menor costo.
- **Aranceles sectoriales.** Mucho se ha insistido que los aranceles que impuso Estados Unidos al sector automotriz llegaron para quedarse. La realidad es que estos aranceles también deben ser vistos como una herramienta de negociación y será importante su disminución o sustitución por reglas de origen más exigentes para la industria automotriz, en protección de esta industria en Norteamérica.
- **Restricciones legales.** Desde la administración pasada en México se dio el cierre del sector energético al sector privado, limitando la capacidad de invertir en la industria eléctrica y de hidrocarburos. Las restricciones para invertir han sido una preocupación constante del gobierno de Estados Unidos y es probable que exista presión para que en México se dé una mayor apertura sectorial a entidades extranjeras. Debido a que México enfrenta limitaciones productivas debido a la baja inversión en el sector energético, esto podría ser positivo para el crecimiento económico de México a largo plazo.

Es probable que la revisión del T-MEC se extienda al 2027 y no puede descartarse que se prolongue a años posteriores. Debido a que, inclusive sin lograr un entendimiento, el tratado se mantendrá en vigor durante 10 años (hasta el 2036), no se espera un desplome drástico de la inversión en México, al menos durante lo que resta de la administración de Donald Trump. Sin embargo, es probable que continúe la debilidad de los flujos de nueva inversión debido al entorno de incertidumbre. La política arancelaria de Estados Unidos no terminará con la revisión del T-MEC y es probable que en los siguientes meses se anuncien nuevos aranceles en un esfuerzo por compensar las medidas respaldadas por la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional, que fueron declaradas ilegales por la Suprema Corte de Estados Unidos.

Es importante dejar en claro que, a pesar de su gran relevancia, la revisión del T-MEC no es el principal riesgo que enfrenta el crecimiento económico de México y el bienestar de su población, a largo plazo. Existen otros factores que representan una amenaza constante.

- Problemas de gobernanza e inseguridad pública.
- Elevado déficit fiscal, en un entorno de alta rigidez del gasto público (debido a programas sociales y el crecimiento de las pensiones no contributivas), lo que dificulta el proceso de consolidación

fiscal. Lo anterior eleva el riesgo de que la deuda bruta como proporción del PIB supere 60% entre 2026 y 2027, aumentando la probabilidad de recortes de la calificación crediticia.

- Recortes de inversión pública como medida de contención del gasto público. En 2025 la inversión en infraestructura física cayó 28.34%, su mayor caída en registro y en 2026, hasta abril, acumula una caída de 18.44%.
- El modelo de “soberanía energética”, en donde restringe la inversión privada en el sector. Lo anterior frena la necesaria reestructura de Pemex para reducir la carga fiscal del gobierno. Asimismo, está frenado el crecimiento de la producción petrolera y en el sector eléctrico, de la generación y distribución de electricidad. Esto último inhibe la inversión en otros sectores.
- El debilitamiento institucional de México, con la eliminación de organismos autónomos reguladores de mercado en 2024 y la reforma del Poder Judicial. A pesar de que los inversionistas extranjeros no están limitados a los tribunales locales y pueden atender controversias legales en sus países de origen, la pérdida de confianza en instituciones mexicanas se mantiene como un factor de riesgo para invertir en el país, tanto por parte de extranjeros como de residentes. Cabe notar que, en las audiencias públicas que se llevaron a cabo como parte del proceso previo a la revisión del T-MEC del 3 al 5 de diciembre de 2025, empresas y organismos del sector privado destacaron preocupación por las reformas que se llevaron a cabo en México para eliminar órganos reguladores del mercado y por el debilitamiento del estado de derecho a través de la politización del Poder Judicial.
- Falta de estrategia a largo plazo. No se da promoción activa de México para atraer inversión extranjera y reactivar la inversión interna, por lo que se está desaprovechando la oportunidad de crecimiento en Estados Unidos. Por su cercanía geográfica, México podría ser un hub de centros de datos para inteligencia artificial. Para esto, México necesitaría tener suficiente capacidad de energía eléctrica.

Es probable que durante el proceso de revisión del T-MEC, los mercados financieros de nuevo centren su atención en noticias relacionadas con la política comercial de Estados Unidos y a las amenazas de Donald Trump en contra de México. Por este motivo no pueden descartarse episodios de volatilidad cambiaria y una depreciación gradual del peso frente al dólar, ante una mayor percepción de riesgo, a lo que se suma un menor diferencial de tasas de interés con Estados Unidos y Japón, lo que reduce el atractivo de realizar posturas de *carry trade* en favor del peso mexicano.

Gabriela Siller Pagaza, PhD

Directora de Análisis Económico-Financiero

gsiller@bancobase.com

Tel. 81512200 ext. 2231

Jesús Anacarsis López Flores

Subdirector de Análisis Económico

jlopezf@bancobase.com**Fernando Castellanos Carrillo**

Especialista Económico-Financiero

fcastellan@bancobase.com**Christopher Alejandro Zamudio Cantú**

Analista Económico-Financiero

czamudioc@bancobase.com**Alan García Gallegos**

Analista Económico-Financiero

agarciaga@bancobase.com**Selma Roman Arillo**

Analista Económico-Financiero

sroman@bancobase.com

El presente documento ha sido elaborado por Grupo Financiero BASE para fines EXCLUSIVAMENTE INFORMATIVOS y basado en información y datos de fuentes consideradas como fidedignas. Sin embargo, Banco Base NO asume responsabilidad alguna por cualquier interpretación, decisión y/o uso que cualquier tercero realice con base en la información aquí presentada. La presente información pretende ser exclusivamente una herramienta de apoyo y en ningún momento deberá ser utilizada por ningún tercero para fines políticos, partidistas y/o cualquier otro fin análogo.

**FOCUS
ECONOMICS****10TH ANNIVERSARY ANALYST
FORECAST AWARDS 2026**

#1 FORECASTER - Mexico Fiscal Balance

Grupo Financiero BASE