

Entre los aranceles y la revisión del T-MEC:

*nuevas formas de evaluar el
éxito comercial de México*



contacto@imco.org.mx

Entre los aranceles y la revisión del T-MEC: nuevas formas de evaluar el éxito comercial de México

Resumen ejecutivo

La política arancelaria de la segunda administración Trump ha transformado las condiciones del comercio internacional. En el contexto de la revisión sexenal del T-MEC prevista para el 1 de julio de 2026 y ante la expectativa de la prevalencia de los aranceles impuestos por Estados Unidos (EUA), las métricas tradicionales de éxito negociador resultan inadecuadas, pues la fortaleza comercial de México en esta nueva etapa del comercio con Estados Unidos radica en la ventaja relativa frente a terceros países. Por ello, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) propone cuatro indicadores complementarios para evaluar la posición de México en materia comercial con su principal socio:

1. El arancel implícito por país y sector.
2. El cumplimiento de reglas de origen y la base gravable.
3. La participación en el déficit comercial de Estados Unidos.
4. El cociente de reciprocidad comercial por sector.

El análisis aquí presentado muestra que después de las imposiciones arancelarias, México mejoró su posición relativa en los cuatro indicadores. Se consolidó como el principal proveedor y comprador de Estados Unidos, con 17% y 15% del total importado y exportado respectivamente para el último dato disponible de abril de 2026. Asimismo, las importaciones provenientes del país registraron un arancel implícito de 3.6% en abril de 2026 —frente al 20.3% de China, 8.6% de Alemania y 6.7% de Vietnam—; una base gravable de apenas 16% gracias a un alto nivel de cumplimiento de reglas de origen del T-MEC. El país observa un cociente de reciprocidad comercial por debajo de 1 —definido como el déficit de Estados Unidos con cada país en el sector dividido entre las exportaciones de Estados Unidos al mismo país en ese sector—, único entre los principales socios deficitarios de Estados Unidos, indicando producción conjunta y no competencia.

A pesar de que sectores como el acerero o automotriz han enfrentado un entorno adverso que se refleja en menores exportaciones, estos resultados revelan una fortaleza relativa de México mayor a la que anticipaban las señales más evidentes del comercio bilateral y a la que se proyectaba al inicio de las tensiones arancelarias.

El T-MEC ha demostrado su utilidad práctica: las empresas lo utilizaron más cuando fue necesario, el comercio creció en ambas direcciones y México profundizó su integración productiva con Estados Unidos. La evolución de los cuatro indicadores planteados en este estudio darán fundamentos para analizar la posición de México posterior a la revisión del 1° de julio y si el país está aprovechando a cabalidad la oportunidad que representa la ventaja relativa en el acceso al mercado estadounidense.

Contenido

IMCO Propone	4
1. Introducción	5
2. La reconfiguración del comercio estadounidense y el lugar de México	6
2.1 Reorganización comercial en sectores clave	8
2.2 México como proveedor en los principales sectores	10
3. Nuevas formas de evaluar el éxito comercial	12
3.1 El costo real de acceder al mercado estadounidense: el arancel implícito	12
3.1.1 El arancel implícito por sector: dónde es más clara la ventaja de México	14
a. Equipo de transporte: un sector golpeado, pero con ventaja relativa	15
b. Computadoras y electrónicos: el motor del crecimiento exportador en 2025	15
c. Maquinaria: ventaja persistente frente a competidores europeos y asiáticos	16
3.2 El T-MEC como escudo: cumplimiento de reglas de origen y base gravable	17
3.3 La importancia de México: participación en el déficit comercial de Estados Unidos	18
3.4 No todos los déficits son iguales: cociente de reciprocidad comercial por sector	20
4. Conclusión	24
5. Bibliografía	26

IMCO Propone

El nuevo contexto arancelario exige nuevas formas de medir el desempeño comercial de México. Las métricas tradicionales —aranceles en términos absolutos, volumen exportado, acceso a mercados, número de acuerdos— resultan insuficientes cuando los aranceles forman parte ya de las negociaciones comerciales. La fortaleza comercial de México en esta nueva etapa del comercio con Estados Unidos, no radica en obtener aranceles cero, sino en la ventaja relativa frente a terceros países. Por ello, el IMCO propone incorporar cuatro indicadores complementarios al monitoreo del desempeño comercial de México:

- **Arancel implícito por país y sector.** Monitorear el arancel implícito por país y sector como medida de acceso real al mercado estadounidense. A diferencia de la tasa arancelaria nominal —que refleja lo que dice la ley—, el arancel implícito mide lo que cada país paga en realidad, incorporando exenciones, acuerdos sectoriales y la composición específica de lo que exporta. Calcularlo de forma desagregada por sector permite identificar con precisión dónde están las ventajas y vulnerabilidades de México frente a sus competidores, y hacer seguimiento de si esa brecha se amplía o se acorta con el tiempo.
- **Cumplimiento de reglas de origen y base gravable.** Incorporar el cumplimiento de reglas de origen y la base gravable como indicadores del uso efectivo del T-MEC. El cumplimiento de reglas de origen mide qué proporción de las exportaciones mexicanas accede al mercado estadounidense bajo los beneficios del tratado, mientras que la base gravable —la fracción del valor exportado que queda sujeta al pago de aranceles— ofrece una medida más amplia de la protección que el T-MEC confiere. Ambos indicadores son señales directas de que el Tratado sigue funcionando como marco institucional activo y benéfico para México
- **Participación de México en el déficit comercial de Estados Unidos.** Analizar la composición de la participación de México en el déficit de Estados Unidos como indicador de indispensabilidad productiva, complementado con el cociente de reciprocidad. La participación en el déficit mide en qué medida México cubre necesidades productivas que la economía estadounidense no puede satisfacer por sí sola. Sin embargo, este indicador no distingue entre tipos de déficit ni entre tipos de relación comercial: que la participación de un país crezca puede reflejar tanto una integración productiva profunda como una cadena de exportación unilateral. Para hacer esa distinción, este indicador debe leerse en conjunto con el cociente de reciprocidad comercial por sector, que revela si el crecimiento del déficit con México ocurre dentro de cadenas compartidas o a expensas de la industria estadounidense.
- **Cociente de reciprocidad comercial por sector.** Calcular y monitorear el cociente de reciprocidad comercial por sector para distinguir la naturaleza del déficit que genera México frente a sus competidores. Este cociente —definido como el déficit de Estados Unidos con cada país en un sector dividido entre las exportaciones de Estados Unidos al mismo país en ese mismo sector — indica cuántos dólares de déficit genera ese país por cada dólar que Estados Unidos le exporta en ese rubro. Este indicador presenta un argumento sólido en el marco de la revisión del T-MEC: si el déficit que genera Estados Unidos refleja coproducción y

no competencia, reducirlo implicaría desarmar cadenas que la propia industria estadounidense necesita para operar.

1. Introducción

El T-MEC establece que cada seis años México, Estados Unidos y Canadá deben reunirse para evaluar cómo ha funcionado el Tratado y decidir si extenderlo por 16 años más. La primera de estas revisiones está programada para el 1 de julio de 2026 y será clave para el futuro de la integración económica de América del Norte. Las expectativas de una extensión inmediata son bajas dada la política comercial estadounidense actual. Si no hay consenso, el propio T-MEC prevé revisiones anuales a partir de 2027 y hasta 2036 (vigencia original del Tratado). Sin embargo, las reuniones periódicas entre funcionarios de la Secretaría de Economía y la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (EUA), el crecimiento sostenido del comercio en la región y las señales de cooperación entre los socios sugieren que, con o sin la aprobación de la extensión formal, el Tratado se mantendrá como la columna vertebral de la integración económica de América del Norte.

Esta transformación en el comercio ha sido contundente y la posición del Representante Comercial de Estados Unidos ha sido clara en ese rubro: los aranceles llegaron para quedarse.¹ Esto cierra la puerta a la negociación comercial tradicional —aquella que se medía en términos de aranceles cero, mayor acceso a mercados o nuevos acuerdos multilaterales— y obliga a replantear qué significa para México tener éxito en este nuevo entorno.

Con ese objetivo, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) propone cuatro indicadores complementarios para evaluar el éxito comercial de México en el nuevo entorno arancelario: el arancel implícito² por país y sector, el cumplimiento de reglas de origen y la base gravable, la participación en el déficit comercial de Estados Unidos y el cociente de reciprocidad comercial por sector.³ A partir de estos indicadores, el estudio analiza el período enero de 2024 a abril de 2026 en tres bloques: la evolución de México como principal proveedor y comprador de Estados Unidos frente a otros socios; su posición en los sectores más relevantes para las importaciones estadounidenses; y un balance de hallazgos con implicaciones para la negociación del T-MEC.

El análisis muestra que México no sólo consolidó su posición como principal socio comercial de Estados Unidos en términos de volumen y valor, sino que lo hizo manteniendo condiciones de acceso más favorables que las de sus competidores y preservando un patrón de comercio recíproco que distingue su relación con Estados Unidos de la que tienen países como Vietnam o Taiwán. México mantuvo aranceles implícitos comparativamente bajos, mantuvo una base gravable baja al

¹ El Financiero, “Aranceles de trump a México se quedan porque ‘al presidente le gustan’”, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2026/04/21/aranceles-de-trump-a-mexico-se-quedan-porque-al-presidente-le-gustan-reuters/>.

² El arancel implícito se calcula dividiendo el total de aranceles efectivamente pagados por las exportaciones de un país entre el valor total de sus exportaciones hacia Estados Unidos.

³ El cociente de reciprocidad comercial se calcula dividiendo el déficit de Estados Unidos con un país en un sector determinado entre las exportaciones de Estados Unidos hacia ese mismo país en ese mismo sector. Un resultado cercano a 1 indica que el déficit es proporcional a lo que Estados Unidos vende de regreso — señal de producción conjunta. Un resultado muy superior a 1 indica una cadena unilateral en la que ese país exporta sin comprarle de vuelta a Estados Unidos.

aprovechar las disposiciones del T-MEC, aumentó su participación en el déficit sectorial de Estados Unidos y conservó un patrón de coproducción que hace del déficit de Estados Unidos con México un fenómeno estructuralmente distinto al de sus otros socios deficitarios. **En conjunto, estos elementos indican que el país ha sorteado el nuevo entorno comercial desde una posición de mayor fortaleza relativa, a pesar del impacto negativo en sectores específicos como el automotriz y el acerero, así como del impacto de la incertidumbre comercial en la inversión en el país.**

2. La reconfiguración del comercio estadounidense y el lugar de México

A poco más de un año de las primeras alzas arancelarias, los datos muestran que el comercio no colapsó, sino que se reconfiguró. A pesar de los intentos de Washington por reducir su déficit comercial, las importaciones totales de Estados Unidos crecieron 5% entre 2024 y 2025, al pasar de 3.3 a 3.4 billones de dólares. **Lo que sí logró la política arancelaria fue una contracción significativa de las importaciones provenientes de China**, que cayeron 30%, de 439 mil millones de dólares en 2024 a 308 mil millones en 2025.⁴ Ese vacío no desapareció, sino que fue capturado por otros proveedores.

México fue uno de los países que aumentó sus exportaciones hacia Estados Unidos en términos absolutos, con un crecimiento de 6% en su valor entre 2024 y 2025. No obstante, los mayores beneficiarios de la reconfiguración fueron Taiwán, Suiza y Tailandia,⁵ con crecimientos de 73%, 67% y 44% respectivamente. Con todo, este crecimiento hay que ponerlo en perspectiva: la suma de las importaciones estadounidenses provenientes de esos tres países apenas alcanza los 399 mil millones de dólares, muy por debajo de los cerca de 535 mil millones provenientes de México.⁶ **Con un total importado de 3.4 billones de dólares en 2025, cada punto porcentual de ese mercado equivale a aproximadamente 34 mil millones de dólares;** México absorbió 17% de ese flujo.

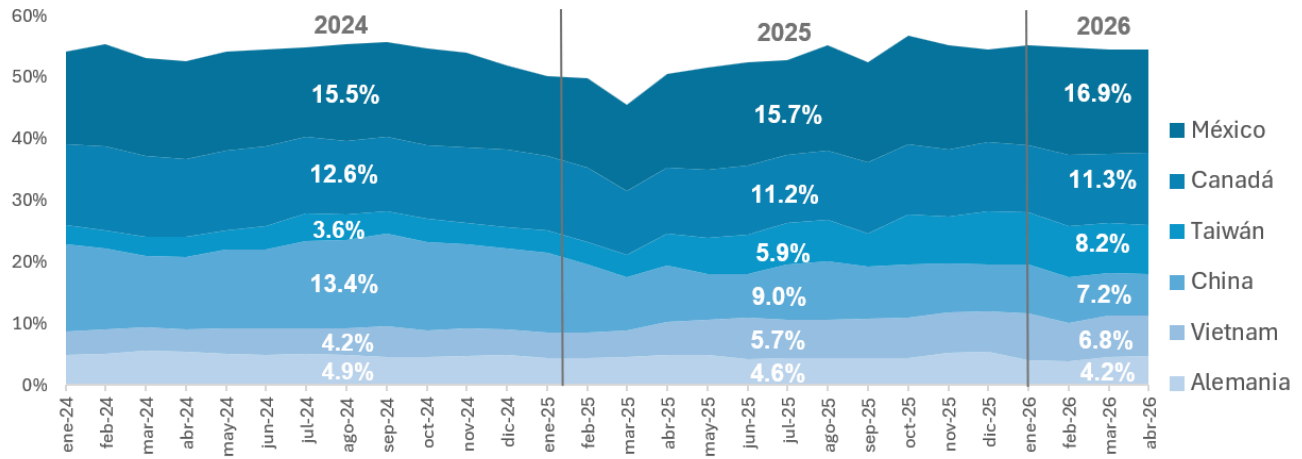
⁴ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

⁵ El caso de Suiza responde en gran medida a flujos de procesamiento industrial de metales preciosos —oro, plata, platino y similares— en forma de barras, lingotes y láminas: las actividades de fundición, refinación y laminación de metales no ferrosos (SCIAN 331410 y 331491) pasaron de 14.1 mil millones a 58.5 mil millones en importaciones entre 2024 y 2025.

⁶ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

Figura 1: México es el principal proveedor de EUA, al representar 17% de las importaciones estadounidenses

Importaciones EUA por país (% del total)



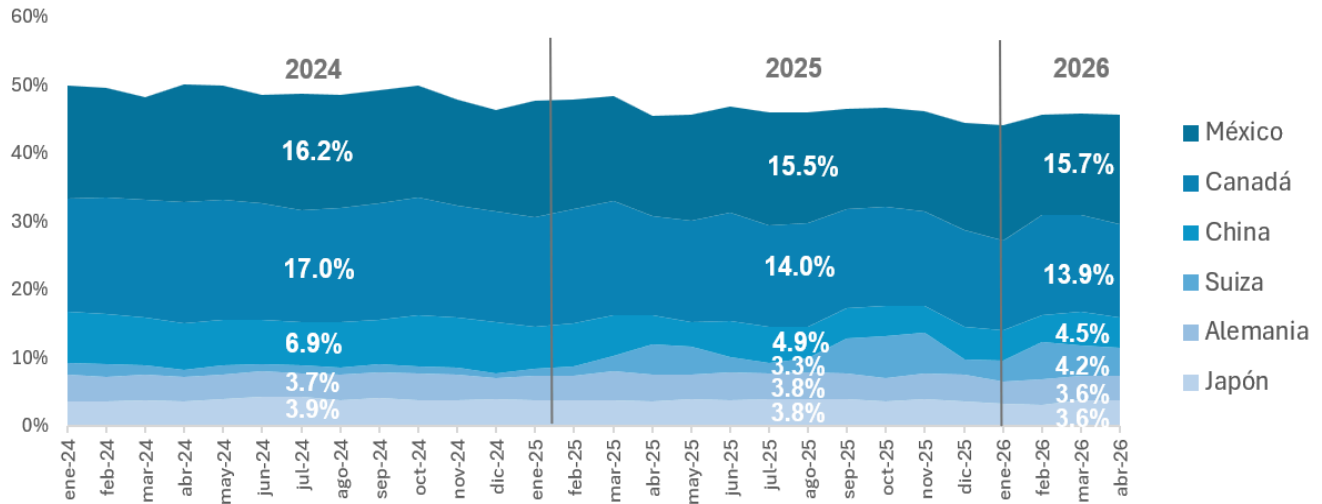
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Las exportaciones estadounidenses crecieron aproximadamente 5%, pero con una reconfiguración que redujo el peso de sus compradores tradicionales, con excepción de México. Canadá disminuyó sus compras desde EUA en 6% y China lo hizo en 25%, de modo que dos de los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos perdieron participación de mercado de forma simultánea. Esa demanda fue absorbida parcialmente por actores más pequeños: Suiza,⁷ por ejemplo, pasó de importar 25 mil millones de dólares a 72 mil millones. **En contraste, México aumentó muy ligeramente el valor de sus importaciones provenientes de EUA, de 334 a 338 mil millones de dólares.** Esa resiliencia tuvo una consecuencia histórica: por primera vez en un año calendario, México se convirtió en el principal comprador de exportaciones estadounidenses.

⁷ Las exportaciones hacia Suiza muestran el mismo patrón que las importaciones: las actividades de fundición, refinación y laminación de metales no ferrosos pasaron de 10.3 mil millones a 55.1 mil millones entre 2024 y 2025.

Figura 2: México absorbe 15% de las exportaciones de EUA, desplazando a Canadá y China

Exportaciones EUA por país (% del total)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

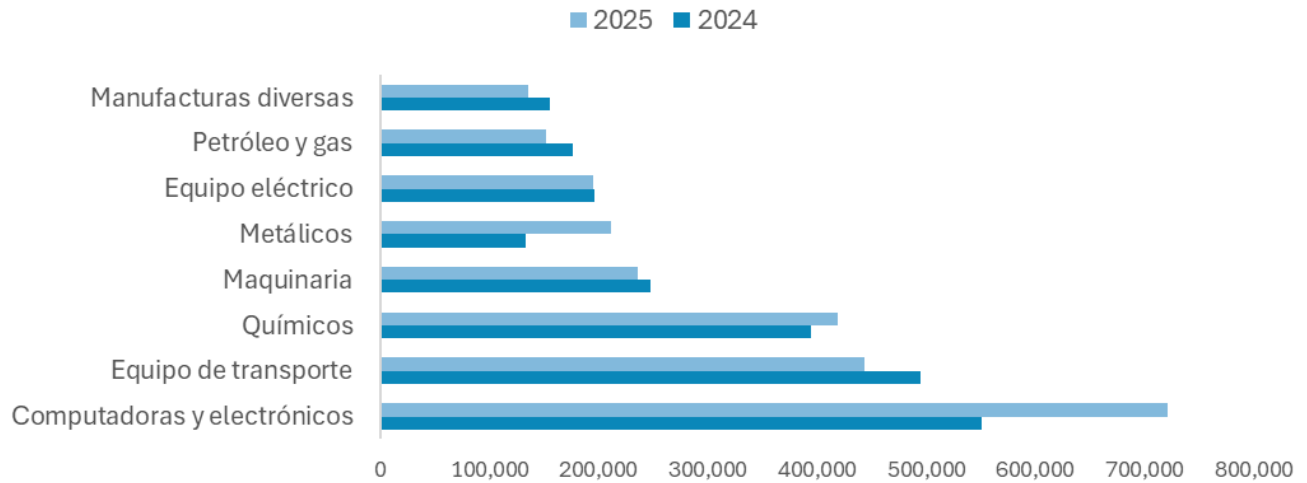
Lo anterior refleja una resiliencia comercial de México que contrasta con la de su otro socio regional. A diferencia de Canadá, cuyo comercio con Estados Unidos se contrajo en términos absolutos, México logró incrementar su intercambio comercial tanto en volumen como en participación relativa. Pero como se analiza en las siguientes secciones, esta relación comercial es cualitativamente distinta a la que Estados Unidos mantiene con otros socios: **detrás de los números agregados existe una integración productiva que otorga a México ventajas comparativas que no son evidentes a primera vista y que resultan difíciles de replicar por otros competidores.**

2.1 Reorganización comercial en sectores clave

Las medidas arancelarias de Estados Unidos provocaron cambios a nivel sectorial: algunos sectores contrajeron sus importaciones, mientras otros las aumentaron, y el peso relativo de cada uno dentro del total se desplazó. En 2024, ocho sectores concentraron 72% de las importaciones totales de Estados Unidos: computadoras y productos electrónicos (17%), equipo de transporte (15%), productos químicos (12%), maquinaria industrial (7%), productos metálicos (6%), equipo eléctrico (6%), petróleo y gas (4%) y manufacturas diversas (4%).

Figura 3: Fabricación de equipo de cómputo se consolida como el sector más importado por EUA

Comparativo anual del importado por Estados Unidos por sector industrial (millones de dólares)



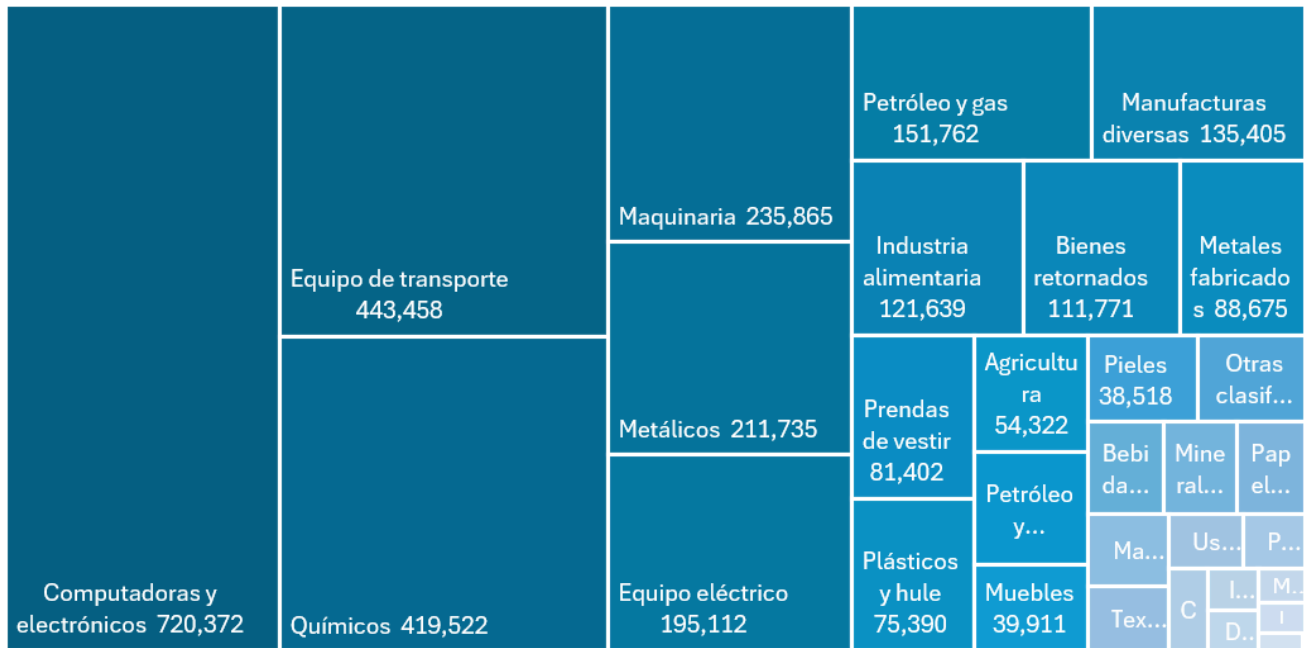
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

En 2025 esos mismos sectores aumentaron su participación conjunta a 74%, impulsados principalmente por el crecimiento de computadoras y electrónicos, que escaló a 21% del total. En sentido contrario, el equipo de transporte redujo su participación de 15% a 13%, como consecuencia directa de los aranceles sectoriales al sector automotriz.⁸

⁸ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

Figura 4: El 74% de las importaciones de EUA se concentraron en ocho sectores en 2025

Importaciones de Estados Unidos por sector industrial (millones de dólares)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

2.2 México como proveedor en los principales sectores

Más allá de la reorganización del total, lo relevante para México es dónde quedó posicionado dentro de cada sector. **En 2025, el país logró colocarse entre los primeros proveedores en prácticamente todos los sectores relevantes: es el principal abastecedor de equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, y el segundo proveedor en computadoras y electrónicos y en manufacturas diversas. Esto se puede observar en la siguiente gráfica de la investigación.**⁹

⁹ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

distingue de sus competidores, que tienden a concentrarse en uno o dos sectores, y lo coloca en una posición comparable —e incluso superior en varios rubros— a la de Canadá, su socio regional y el otro gran protagonista del comercio de América del Norte.

En computadoras y electrónicos, los principales rivales de México son Taiwán, Vietnam, China y Tailandia. **En equipo de transporte, México captura cerca de 36% de las importaciones estadounidenses**, seguido por Canadá con 14%, reflejo de la posición de México en la cadena automotriz de América del Norte. **En maquinaria**, los competidores más relevantes son Alemania, China, Japón y Canadá. En manufacturas diversas, **México ha consolidado 24% del mercado**, compitiendo principalmente con China —el principal proveedor del sector—, Vietnam e India.¹⁰

3. Nuevas formas de evaluar el éxito comercial

Los datos muestran que México ha mantenido una posición privilegiada en el nuevo entorno comercial al considerar su participación en el mercado estadounidense y el valor de su comercio. **Pero estos datos se deben complementar con otras métricas que revelen aspectos menos evidentes de la política comercial del país.** En un entorno donde Estados Unidos mantiene posiciones proteccionistas y donde la revisión del T-MEC no se resolverá en el corto plazo, **la pregunta relevante es si México logró preservar — y en algunos casos profundizar — las ventajas que lo distinguen de sus competidores.**

Para responder a esta cuestión, el IMCO propone cuatro indicadores complementarios que permiten observar la posición de México desde ángulos menos evidentes y de forma comparada: 1) el arancel implícito por país y sector, 2) el cumplimiento de reglas de origen y la base gravable, 3) la participación en el déficit comercial de Estados Unidos, y 4) el cociente de reciprocidad comercial por sector. En conjunto, estos indicadores permiten evaluar la posición comercial de México y sus condiciones de acceso al mercado estadounidense.

3.1 El costo real de acceder al mercado estadounidense: el arancel implícito

El arancel implícito es una medida reveladora para analizar las condiciones actuales del comercio. A diferencia de la tasa arancelaria nominal, el arancel implícito refleja lo que en realidad pagan los importadores, incorporando las exenciones, los acuerdos sectoriales y la composición específica de lo que cada país exporta. Dos países pueden enfrentar la misma tasa nominal y enfrentar aranceles implícitos muy distintos dependiendo de qué exportan y qué exenciones aplican a esos bienes.

Antes de 2025, los aranceles implícitos que cobraba Estados Unidos a las importaciones de sus principales socios (México, Canadá, Alemania, Taiwán, Corea del Sur o Japón) era 0.8% con excepción de China y Vietnam, que ya cargaban con aranceles heredados de la primera administración Trump en torno a 10%. A partir de febrero de 2025, con la entrada en vigor de los nuevos aranceles sectoriales y generalizados, los niveles comenzaron a escalar para prácticamente

¹⁰ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

todos los países. China llegó a su punto máximo en abril de 2025 con 45.3%, mientras que el resto de los principales proveedores de Estados Unidos —Alemania, Japón, Corea del Sur, Vietnam— alcanzaron sus picos en torno a 10% en septiembre de 2025.¹¹

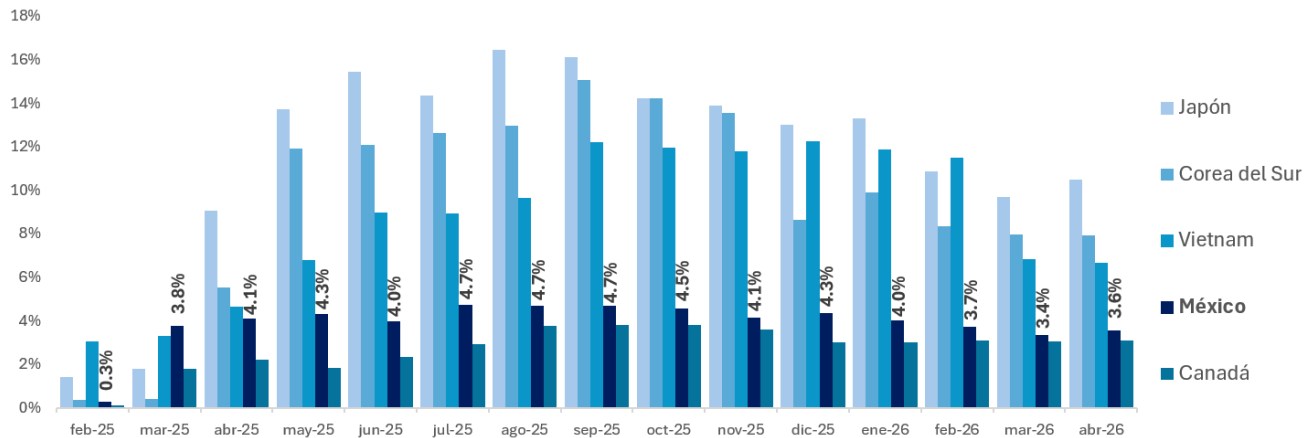
En ese contexto, México se ha mantenido de forma consistente como uno de los países con menor arancel implícito entre los principales proveedores de Estados Unidos. Tras escalar desde niveles cercanos a cero a inicios de 2025, **México alcanzó en marzo de 2026 su nivel más bajo desde el inicio de los nuevos aranceles: 3.4%. Ese dato lo ubica considerablemente mejor que Alemania (9.8%), Japón (9.7%), Corea del Sur (8.0%) y Vietnam (6.8%), y solo por encima de Taiwán (2.3%) y Canadá (3.1%),** cuyo caso es particular dado que la composición de sus exportaciones —concentradas en petróleo, gas y productos primarios— lo expone a una estructura arancelaria distinta a la del resto.¹²

¹¹ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

¹² Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

Figura 6: Las importaciones mexicanas enfrentan de los aranceles implícitos más bajos entre los principales proveedores de EUA

Arancel implícito mensual por país (% de impuesto arancelario del valor total importado)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

Nota: Se excluye a China.

Como muestra la gráfica, que excluye a China, Alemania y Japón, la brecha entre México y sus competidores más directos es persistente y se ha mantenido a lo largo de todo el período. Corea del Sur y Vietnam, que compiten con México en manufacturas de electrónica y equipo eléctrico, pagan entre el doble y el triple de lo que paga el país por acceder al mismo mercado. Taiwán es un socio comercial de Estados Unidos cuyo comercio también cuenta con acceso preferencial relativo. No obstante, México no compite directamente con este país asiático debido a que cuentan con una estructura comercial distinta: al ser una potencia en el sector, Taiwán exporta principalmente semiconductores con tratamiento arancelario especial.

3.1.1 El arancel implícito por sector: dónde es más clara la ventaja de México

Los datos agregados de arancel implícito por país ofrecen una imagen útil pero incompleta: promedian sectores con estructuras arancelarias muy distintas y ocultan dónde están las ventajas y vulnerabilidades reales de cada país. Al desagregar por sector, la posición de México se vuelve más nítida y en algunos casos, más contundente de lo que sugiere el agregado. En términos generales, México cerró abril de 2026 con un arancel implícito significativamente por debajo de otros países. Esa ventaja relativa se sostiene, con matices, en prácticamente todos los sectores analizados, que son precisamente los que concentran la mayor parte de las importaciones estadounidenses.

Antes de 2025, la preferencia arancelaria de México era evidente en prácticamente todos los sectores analizados. El T-MEC garantizaba un tránsito libre de aranceles en equipo de transporte, maquinaria, equipo eléctrico y computadoras, mientras que países como China, Vietnam o Tailandia ya cargaban con aranceles diferenciados. Esa ventaja en el punto de partida es relevante para entender lo que ocurrió después.

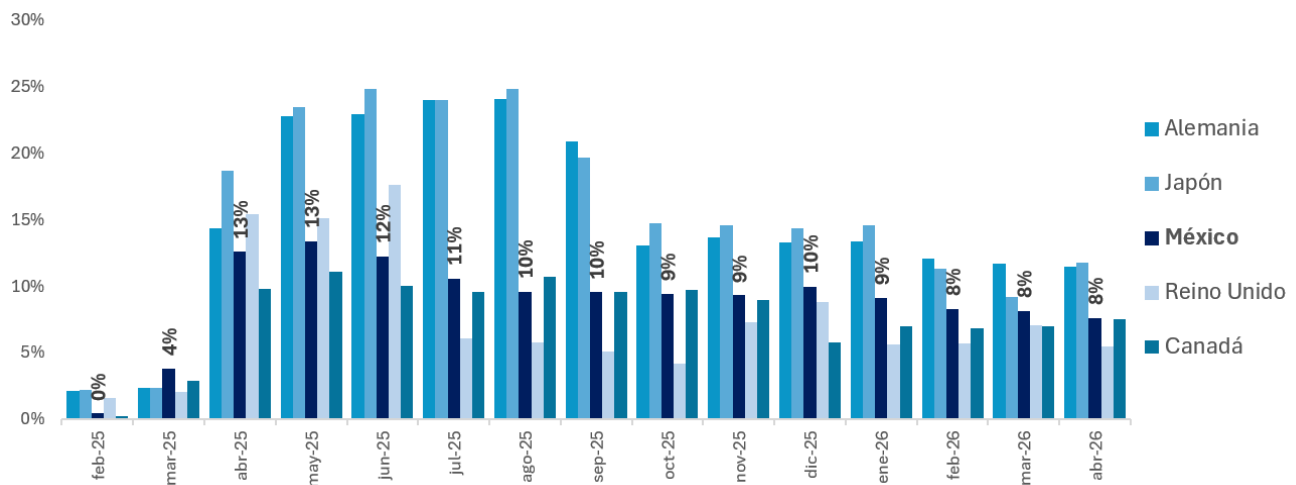
a. Equipo de transporte: un sector golpeado, pero con ventaja relativa

El equipo de transporte en general ha sido el sector más afectado para México por los aranceles de 2025, en particular el sector automotriz, cuyo arancel durante 2025 se ubicó en 11%. Desde niveles cercanos a cero, el arancel implícito de México escaló durante el año y se mantuvo en niveles elevados respecto a su historia reciente.¹³ Es el sector donde México sintió el golpe más directo de la política arancelaria de Trump y donde la disputa con Washington ha sido más visible en términos políticos y mediáticos.

Sin embargo, **incluso en este escenario adverso, la posición relativa de México sigue siendo más favorable que la de sus competidores como sector.** Para abril de 2026, China enfrentó un arancel implícito de 38% en ese sector, mientras que Alemania y Japón estuvieron en 11% y 12%, respectivamente.¹⁴ Sólo Reino Unido y Canadá se ubicaron en niveles comparables. En otras palabras, aún siendo el sector más afectado, las importaciones provenientes del país enfrentan una fracción de los aranceles que pagan las importaciones provenientes de sus principales competidores no regionales.

Figura 7: En transportes, México sostiene una ventaja relativa frente a sus principales competidores

Arancel implícito mensual por país (% de impuesto arancelario del valor total importado)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

Nota: se excluye a China.

b. Computadoras y electrónicos: el motor del crecimiento exportador en 2025

Este es quizás el hallazgo más llamativo del análisis sectorial. **En abril de 2026, los productos mexicanos de este sector accedieron al mercado estadounidense con un arancel de 0.2%, un**

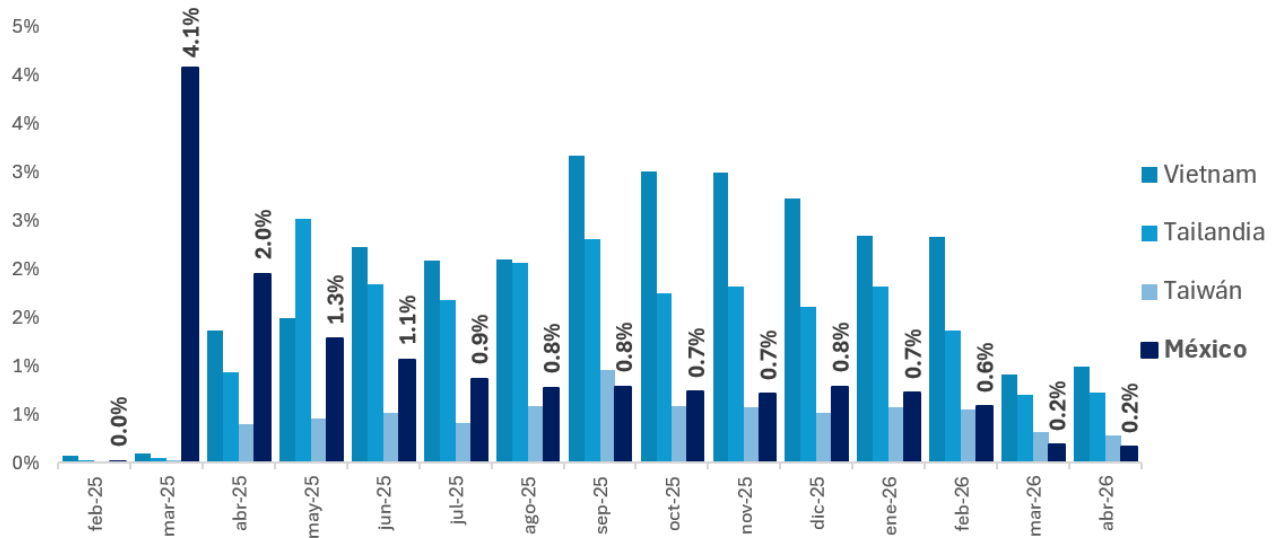
¹³ Oficina del Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC), “DataWeb”, <https://dataweb.usitc.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

¹⁴ Oficina del Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC), “DataWeb”, <https://dataweb.usitc.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

nivel menor que otros socios: China enfrentó aranceles de 10.7%, Vietnam de 1.0% y Taiwán de 0.3%.

Figura 8: En marzo 2026, México llegó a pagar menos arancel en electrónicos que Taiwán, el mayor proveedor del sector en EUA

Arancel implícito mensual por país (% de impuesto arancelario del valor total importado)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC).

Nota: se excluye a China.

La electrónica es un sector que Estados Unidos ha buscado proteger deliberadamente de los aranceles. Así lo demuestra la decisión de la administración Trump de eximir en abril de 2025 a teléfonos inteligentes, computadoras, semiconductores y otros electrónicos de los aranceles recíprocos.¹⁵ Esta preferencia hace que la mayoría de los proveedores accedan al mercado estadounidense en ese sector con aranceles cercanos a cero. Sin embargo, México representa una excepción temporal que se resolvió favorablemente: en marzo de 2025, sus exportaciones electrónicas enfrentaron un arancel implícito de 4.1%, mientras el resto de los proveedores se mantenía cerca de cero. Desde entonces, el arancel implícito de México en ese sector ha bajado gradualmente mes con mes, hasta alcanzar en marzo y abril de 2026 su mejor posición relativa frente a todos los demás proveedores analizados.

c. Maquinaria: ventaja persistente frente a competidores europeos y asiáticos

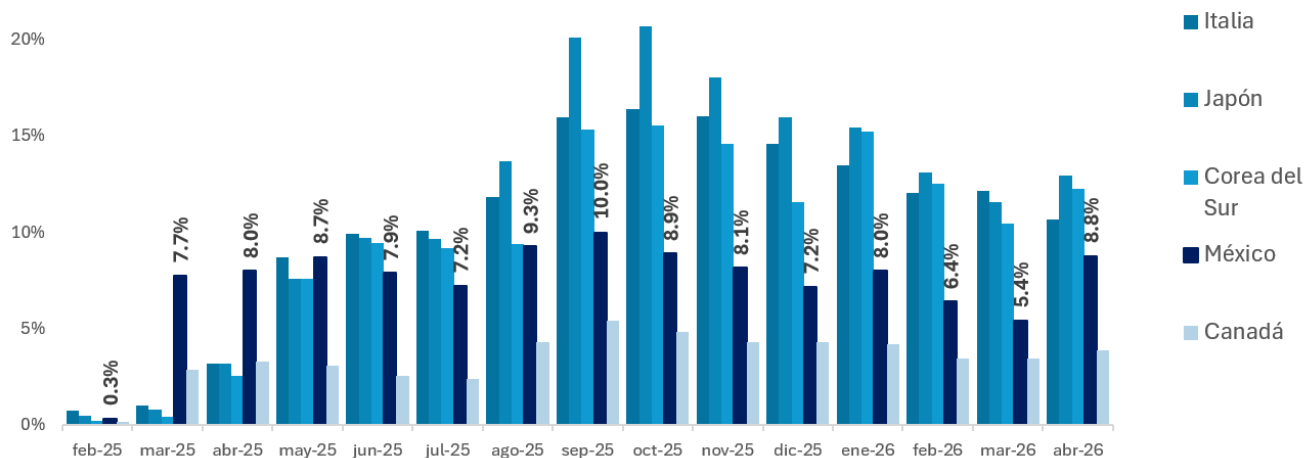
En maquinaria industrial, México mantiene una de sus ventajas arancelarias más relevantes frente a sus competidores directos. Desde niveles cercanos a cero antes de 2025, el arancel implícito subió durante el año y cerró **abril de 2026 en 8.8%**. Ese número, visto de forma aislada, podría parecer

¹⁵ Madeline Halpert, “Trump exime a los celulares y las computadoras de los nuevos aranceles”, BBC, <https://www.bbc.com/mundo/articulos/cy4vnp5jjq2o> (Consultado el 26/05/2026).

desfavorable respecto a la situación previa, pero el contexto comparativo lo transforma: China enfrenta 31% en ese sector, Japón 12.9%, Alemania y Corea del Sur 12.3% e Italia 10.6%. Solo Canadá se ubica por debajo con 3.4%. **Las importaciones mexicanas enfrentan entre dos y seis veces menos aranceles que las provenientes de los grandes exportadores de maquinaria industrial hacia Estados Unidos.**

Figura 9: El arancel implícito de México en maquinaria bajó mes a mes desde 2025 y hoy es menos de la mitad del que pagan otros países

Arancel implícito mensual por país (% de impuesto arancelario del valor total importado)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Nota: se excluye a China.

En conjunto, se observa que México accede al mercado estadounidense a un costo arancelario efectivo sistemáticamente menor que sus principales competidores, y esa ventaja se mantiene incluso en los sectores donde el impacto de los aranceles fue más directo.

3.2 El T-MEC como escudo: cumplimiento de reglas de origen y base gravable

Una de las razones por las que México mantiene aranceles implícitos comparativamente bajos es que una proporción importante de sus exportaciones hacia Estados Unidos se ampara en los beneficios del T-MEC; para abril de 2026 esta proporción alcanzó alrededor de 88%. Para acceder a esos beneficios, los bienes deben cumplir con las reglas de origen del tratado, es decir, demostrar que una proporción suficiente de su contenido fue producida o transformada en la región de América del Norte. El cumplimiento de estas reglas es la evidencia más directa de que el T-MEC sigue funcionando como marco institucional y de que sus disposiciones continúan generando ventajas concretas para los exportadores mexicanos.

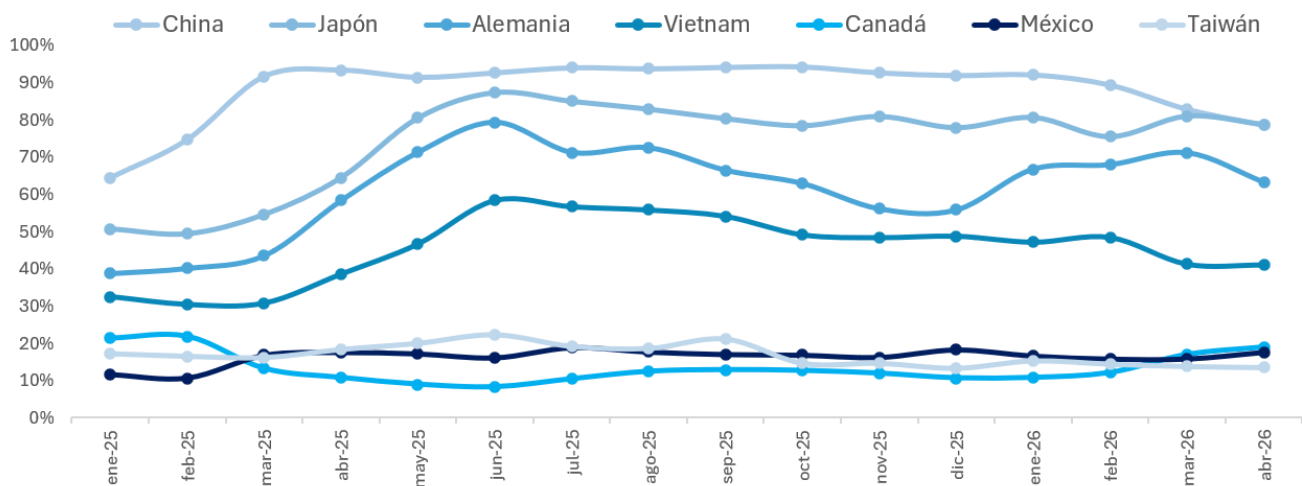
El cumplimiento de reglas de origen es uno de los mecanismos que reduce el costo arancelario efectivo de las exportaciones mexicanas, pero no el único. La base gravable —es

decir, la proporción del valor total de las exportaciones de un país que queda efectivamente sujeta al pago de aranceles, una vez descontadas exenciones, franquicias y beneficios de distintos mecanismos comerciales— ofrece una medida más amplia de esa ventaja.

En lo que va de 2026, la base gravable promedio de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos es de 16% —como se puede observar en la Figura 10—, un nivel que contrasta de forma contundente con otros proveedores de Estados Unidos: China 88%, Japón 79%, Alemania 69%, Corea del Sur 55% y Vietnam 46%. **Casi el 84% del valor de lo que México exporta a Estados Unidos queda protegido del pago de aranceles.**

Figura 10: La base gravable de las exportaciones mexicanas se ha mantenido entre las más bajas

Porcentaje de exportaciones hacia EUA que paga aranceles por país



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Visto en conjunto, ambos indicadores apuntan en la misma dirección: el T-MEC se mantiene como un activo estratégico real para México, y las empresas exportadoras respondieron a la incertidumbre de 2025 profundizando su uso, no retirándose de él. Que el cumplimiento de reglas de origen haya alcanzado 89%, y que la base gravable de México sea una fracción de la de sus competidores, son señales concretas de que los mecanismos del Tratado funcionan (a pesar de las violaciones en sectores como automotriz y acero), y de que México ha podido aprovecharlos incluso en el momento de mayor presión comercial.

3.3 La importancia de México: participación en el déficit comercial de Estados Unidos

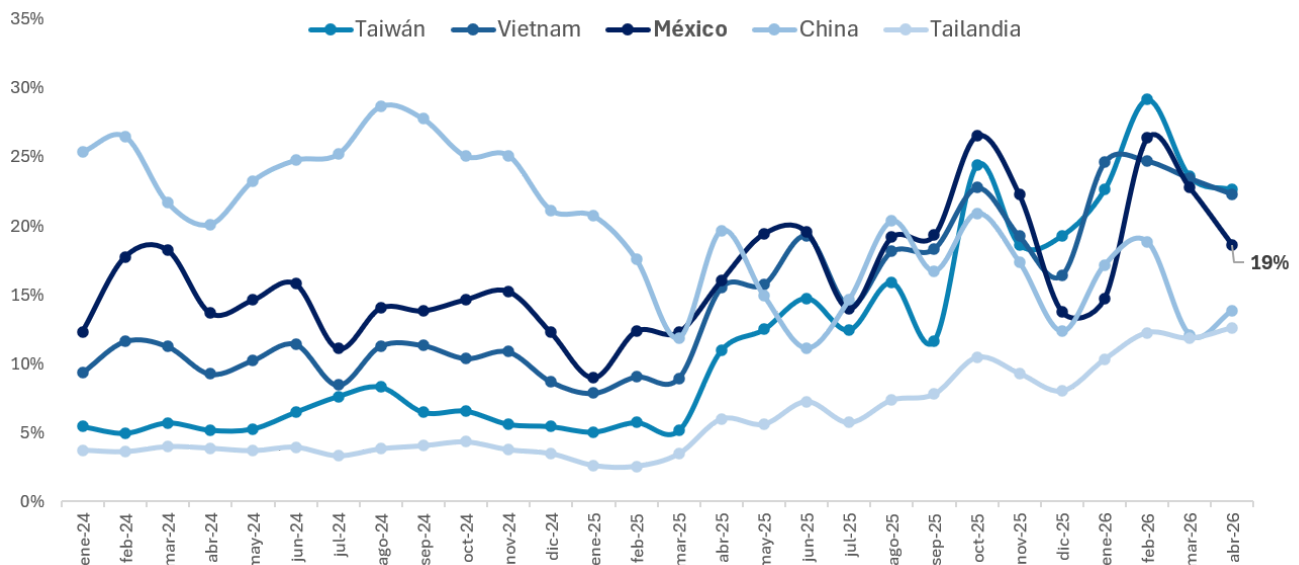
El déficit comercial de Estados Unidos es una característica estructural de su economía. Estados Unidos importa consistentemente más de lo que exporta porque su demanda interna supera su capacidad productiva en múltiples sectores. En ese contexto, **los países que participan en ese**

déficit no son solamente los que más exportan a Estados Unidos, sino que **son los que cubren necesidades productivas que la economía estadounidense no satisface por sí sola.**

La reconfiguración comercial de 2025 transformó este mapa de forma significativa. China, que en enero de 2024 concentraba 25% del déficit total de Estados Unidos—ya de por sí reducido respecto a años anteriores por los aranceles de la primera administración Trump— cayó de manera sostenida a lo largo de 2025 hasta representar apenas 17% en enero de 2026. Es la caída más pronunciada del período y confirma que la política arancelaria sí logró su objetivo declarado respecto a China de reducir su participación en el desbalance comercial estadounidense.

Figura 11: México representó 27% del déficit comercial de EUA en octubre de 2025; China se mantuvo en sus niveles más bajos desde 2024

Participación porcentual de cada país en el déficit comercial de Estados Unidos (% del total)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Sin embargo, ese déficit no desapareció, de hecho, creció 3%, al pasar de 1.20 billones de dólares a 1.23 billones. Taiwán pasó de representar 5% del déficit total de Estados Unidos en enero de 2024 al 23% en enero de 2026, un aumento sostenido y notable que refleja el desplazamiento de importaciones de electrónica y semiconductores desde China hacia el proveedor taiwanés. Vietnam siguió una trayectoria similar, pasando de alrededor del 10% a 25% en el primer mes de 2026. Tailandia, aunque desde una base más pequeña, también creció de manera consistente, del 4% a 10% en el mismo período.¹⁶

México presenta una dinámica similar. Su participación en el déficit de Estados Unidos oscilaba entre 11% y 19% a lo largo de 2024, con variaciones mensuales propias de la estacionalidad del comercio

¹⁶ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

bilateral. A partir de abril de 2025, con la entrada en vigor de los aranceles sectoriales y la reorganización de las cadenas de suministro, la participación de México escaló de forma sostenida hasta alcanzar su máximo histórico en octubre de 2025 con 27%, y mantenerse en niveles elevados — 26% en febrero de 2026 y 23% en marzo de 2026.¹⁷

La evolución de la participación de México en el déficit de Estados Unidos es evidencia de una estructura productiva capaz de absorber los vacíos dejados por China. No obstante, este indicador por sí solo no distingue entre distintos tipos de déficit: el que genera México no es el mismo que el de Vietnam, aunque ambos hayan sido los principales beneficiarios de la diversificación respecto a China. Para hacer esa distinción es necesario ir un paso más allá, que es precisamente lo que propone el siguiente indicador.

3.4 No todos los déficits son iguales: cociente de reciprocidad comercial por sector

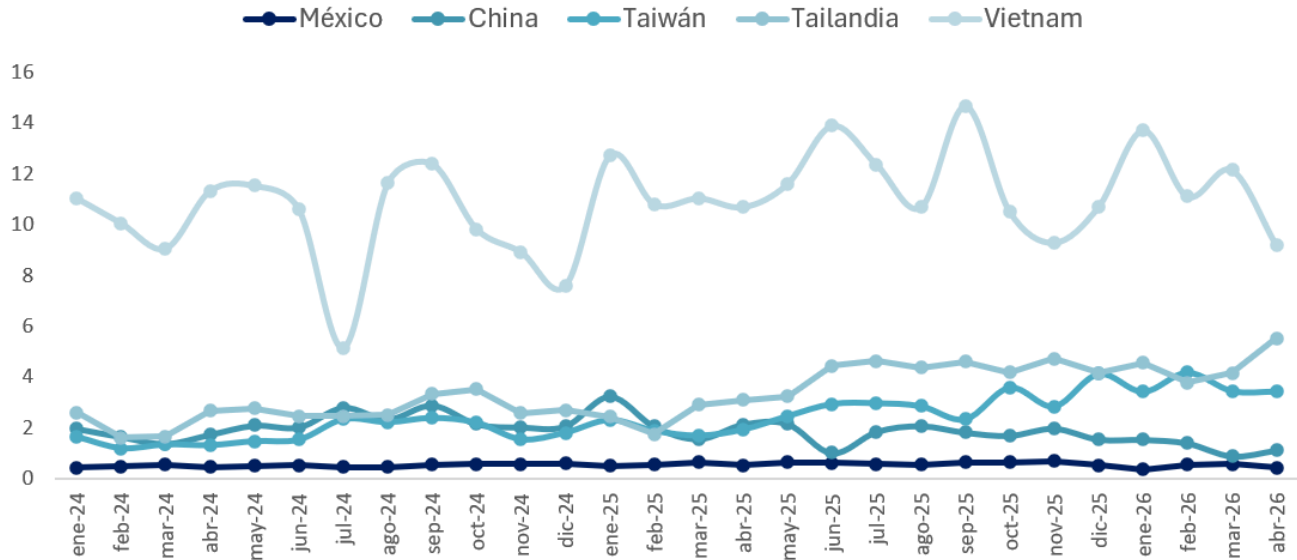
Los indicadores analizados hasta ahora comparten un enfoque: **todos miden el éxito de México desde la perspectiva de sus exportaciones**. Pero importar también tiene beneficios, y lo que un país le compra a su socio comercial dice tanto sobre la naturaleza de su relación como lo que le vende. **Cuando un país importa bienes para incorporarlos a su propio proceso productivo y luego exportar el resultado, la importación es un eslabón de una cadena compartida, no una señal de debilidad. Esa distinción es la que este indicador busca capturar.**

El cociente de reciprocidad comercial divide el déficit de Estados Unidos con un país en un sector entre las exportaciones de Estados Unidos hacia ese mismo país en ese mismo sector. El resultado **indica cuántos dólares de déficit genera ese país por cada dólar que Estados Unidos le exporta**. Un cociente cercano a 1 señala una relación recíproca, en la que el déficit es proporcional a lo que Estados Unidos vende de regreso, lo que indica producción conjunta. Un cociente muy superior a 1 señala una cadena unilateral: ese país le vende a Estados Unidos sin comprarle de vuelta, o compra sus insumos en otros mercados. La siguiente figura muestra la evolución mensual del cociente de los cinco países con mayor déficit comercial con Estados Unidos para todos los productos.

¹⁷ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

Figura 12: México consistentemente ha tenido un comercio más recíproco con Estados Unidos que otros socios comerciales

Cociente de reciprocidad comercial por país y por mes (déficit de EUA con cada país dividido entre las exportaciones de EUA al mismo país)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

La gráfica anterior refleja que México ha mantenido un comercio recíproco con Estados Unidos en los últimos meses en comparación con otros países que han aumentado su comercio de forma unilateral. Lo que el cociente de reciprocidad agrega es que, aunque todos estos países participan de forma relevante en el déficit estadounidense, no todos lo hacen de la misma manera. La siguiente tabla muestra cinco sectores de los cinco países con mayor déficit comercial con Estados Unidos.

Tabla 1: El cociente de reciprocidad de EUA con México refleja coproducción

Cociente de reciprocidad comercial por sector

Sector	México		China		Taiwán		Tailandia		Vietnam	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025
Total de bienes	0.51	0.58	2.06	1.90	1.73	2.68	2.55	3.69	9.46	11.38
Electrónicos	0.79	0.97	5.14	2.21	5.49	6.49	7.05	13.38	12.57	26.94
Eq. Transporte	2.98	2.76	0.06	0.25	0.32	0.02	0.78	0.65	3.03	2.91
Eq. Eléctrico	0.97	1.12	16.50	12.12	3.00	3.49	16.14	14.07	42.91	47.50
Maquinaria	0.22	0.45	1.79	2.24	0.30	0.08	4.22	6.07	11.93	14.44
Manuf. Diversas	0.78	1.00	8.77	6.24	1.81	2.50	2.56	3.15	20.36	42.62

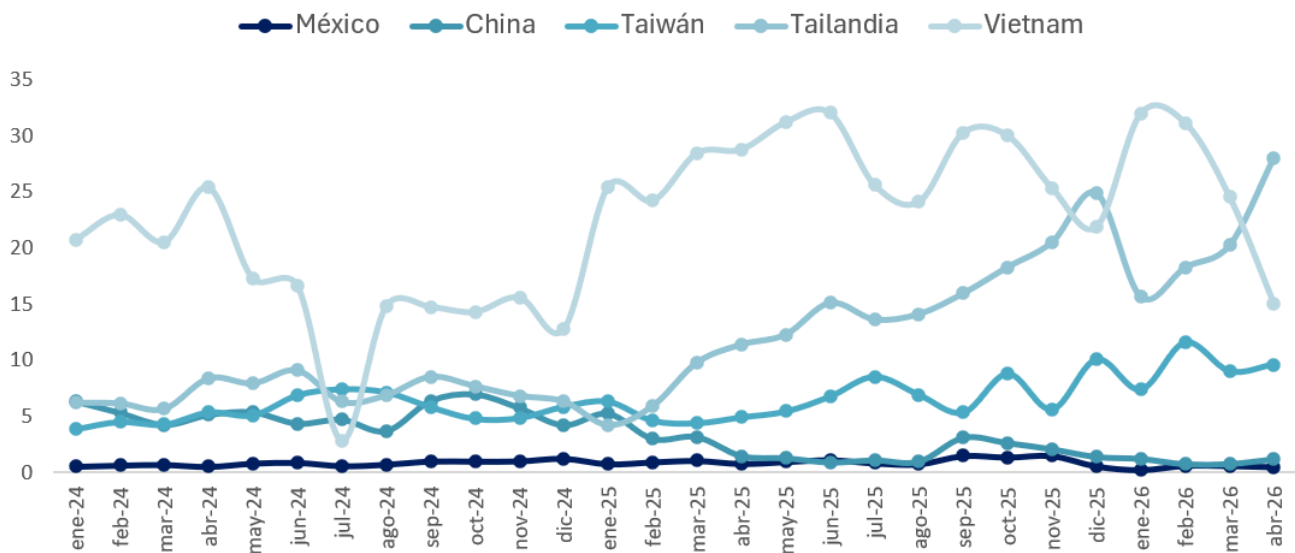
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Nota: cociente cercano a 1 = integración. Mayor a 1 = relación unilateral

En electrónica —el sector con mayor déficit de Estados Unidos— el contraste es particularmente revelador. Vietnam tiene un cociente de 12.57 en 2024 que se dispara a 26.94 en 2025, reflejando que su explosivo crecimiento exportador en ese sector no estuvo acompañado de compras equivalentes a Estados Unidos. Taiwán pasa de 5.49 a 6.49, una tendencia igualmente destacable aunque menos extrema. México, en cambio, tiene un cociente de 0.79 en 2024 y 0.97 en 2025: prácticamente en equilibrio, lo que confirma que el crecimiento de sus exportaciones electrónicas hacia Estados Unidos fue acompañado de compras proporcionales en el mismo sector. El déficit que México genera en electrónica es el reflejo de una cadena de ensamble compartida.¹⁸ Igualmente se puede observar este fenómeno de forma mensual en la siguiente gráfica.

Figura 13: El crecimiento de las exportaciones mexicanas en electrónicos hacia Estados Unidos, estuvo acompañado de compras proporcionales en el sector

Cociente de reciprocidad comercial en el sector de electrónicos



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

En equipo de transporte —el sector donde México es el proveedor dominante con 36% del mercado— el cociente de 2.98 en 2024 y 2.76 en 2025 merece una lectura matizada. Es el más alto de México en el análisis, pero debe interpretarse en contexto: el déficit que México genera en ese sector es enorme en términos absolutos porque México es, por mucho, el principal proveedor de vehículos y partes a Estados Unidos.¹⁹ Que ese cociente se mantenga estable entre ambos periodos, a pesar de

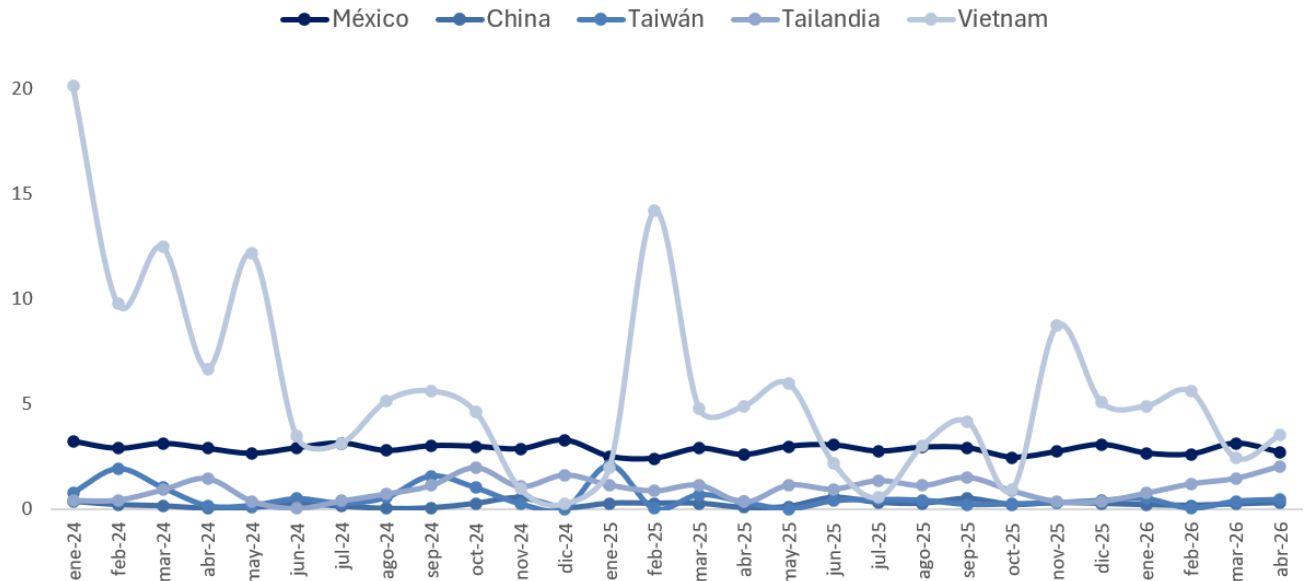
¹⁸ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

¹⁹ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

los aranceles sectoriales al automotriz vigentes desde marzo de 2025, indica que la relación productiva resistió.

Figura 14: México sostiene una integración productiva en el sector de equipo de transporte

Cociente de reciprocidad comercial en el sector de equipo de transporte



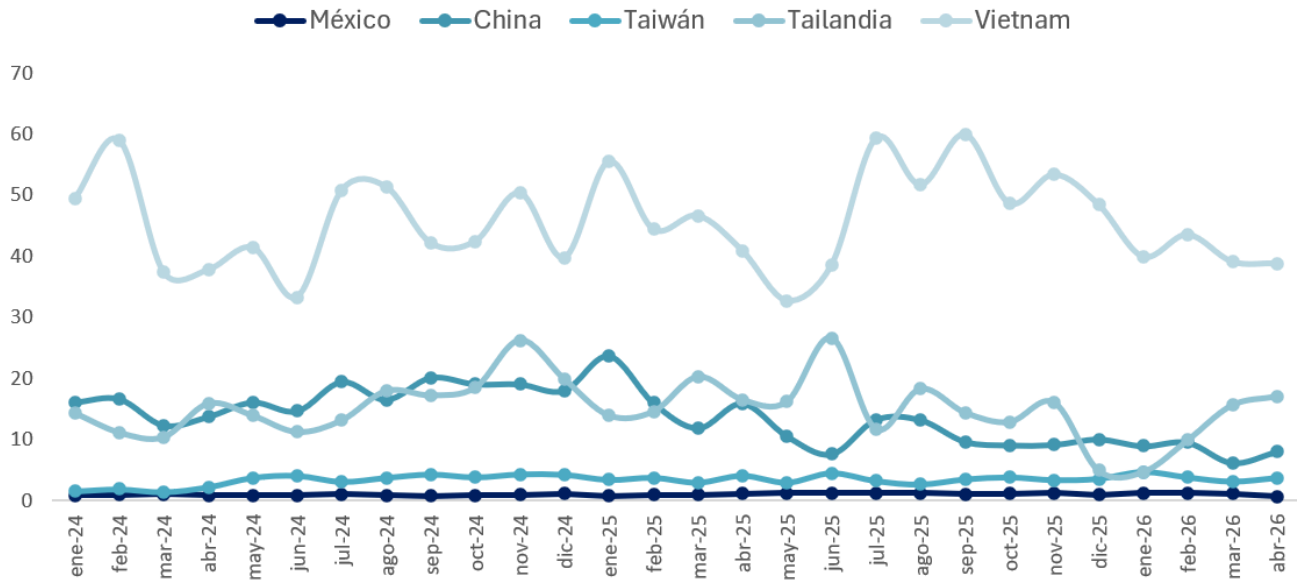
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

En equipo eléctrico, el contraste más grande está entre México y Vietnam. El cociente de Vietnam pasa de 42.91 en 2024 a 47.50 en 2025; es decir, por cada dólar que Estados Unidos le exporta en ese sector, Vietnam genera casi cincuenta dólares de déficit. El de México es 0.97 y 1.12, casi en equilibrio perfecto en ambos periodos.²⁰ Son el mismo sector, el mismo mercado de destino, pero dos relaciones comerciales radicalmente distintas.

²⁰ Oficina del Censo de Estados Unidos, "USA Trade Online", <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

Figura 15: En el sector de equipo eléctrico, México conserva una fuerte integración productiva

Cociente de reciprocidad comercial en el sector de equipo eléctrico



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

Vistos en conjunto, los datos sectoriales confirman que el déficit de Estados Unidos con México ocurre dentro de cadenas productivas integradas, donde Estados Unidos también participa como vendedor de componentes y productos finales. Reducirlo no es gratuito para Estados Unidos, pues implicaría desarmar cadenas que la propia industria estadounidense contribuye a sostener. **Ese es el argumento más fuerte que tiene México en la mesa del T-MEC, y estos datos lo respaldan sectorialmente.**

4. Conclusión

Los aranceles impuestos por la administración Trump modificaron de forma profunda las condiciones del comercio internacional. En este nuevo entorno, las métricas tradicionales para evaluar el éxito de una negociación comercial —acceso a mercados, aranceles cero, expansión de acuerdos multilaterales— resultan insuficientes. El IMCO Propone cuatro indicadores complementarios para evaluar la posición de México: el arancel implícito por país y sector, el cumplimiento de reglas de origen y la base gravable, la participación en el déficit comercial sectorial de Estados Unidos, y el cociente de reciprocidad comercial por sector.

El análisis de estos indicadores para el período enero 2024 a abril 2026 arroja cuatro hallazgos centrales. Primero, México aumentó su participación en el déficit comercial de Estados Unidos, lo que indica que se volvió un proveedor más relevante para la economía estadounidense en un contexto de reconfiguración global de cadenas de suministro. Segundo, México mantiene aranceles implícitos consistentemente menores que los de sus principales competidores en prácticamente todos los

sectores analizados, lo que representa una ventaja de acceso al mercado estadounidense que ningún otro gran proveedor de Estados Unidos puede igualar en este momento.

Tercero, el cumplimiento de reglas de origen del T-MEC se ubicó en 88%, lo que mantuvo la base gravable de las exportaciones mexicanas estables (alrededor de 16% en abril de 2026 frente a 88% de China o 79% de Japón) y demuestra que el Tratado siguió operando como marco institucional efectivo incluso en el momento de mayor tensión comercial. Cuarto, el cociente de reciprocidad comercial de México se mantuvo cercano a 1 en la mayoría de los sectores, lo que distingue su déficit con Estados Unidos del que generan países como Vietnam o Taiwán: el de México refleja una dinámica de coproducción, no de competencia.²¹

En conjunto, estos indicadores sugieren que México sorteó los cambios en la política comercial de Washington en una posición relativamente favorable frente a sus competidores. La revisión del T-MEC, que previsiblemente se extenderá más allá del 1 de julio de 2026, ocurrirá en un contexto en que el tratado demostró su utilidad práctica: las empresas lo utilizaron de forma sostenida, el comercio bilateral creció en ambas direcciones y México profundizó su integración productiva con Estados Unidos.

Este panorama no debe oscurecer algunos retos reales y pendientes en la estrategia comercial de México. Los sectores de acero, aluminio y automotriz enfrentan condiciones arancelarias significativamente más adversas que antes de 2025. En esos sectores, la prioridad debe ser promover una mayor adopción de los beneficios del T-MEC, dado que el Tratado ha demostrado seguir funcionando de facto como el principal escudo arancelario de México. Aunque la revisión se extienda, ese escudo sigue disponible, y aprovecharlo al máximo es la estrategia más concreta que México tiene a su alcance.

²¹ Oficina del Censo de Estados Unidos, “USA Trade Online”, <https://usatrade.census.gov/>, (Consultado el 26/05/2026).

5. Bibliografía

El Financiero. “Aranceles de trump a México se quedan porque ‘al presidente le gustan’”.
<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2026/04/21/aranceles-de-trump-a-mexico-se-quedan-por-que-al-presidente-le-gustan-reuters/>

De la Calle Pardo, Luis Fernando. "¿Qué más?" *El Universal*, 11 de julio de 2024.
<https://www.eluniversal.com.mx/opinion/luis-fernando-de-la-calle/que-mas-3/>

Oficina del Censo de Estados Unidos. *USA Trade Online — Estadísticas de importaciones y exportaciones mensuales por país y sector, enero 2024 – abril 2026*. <https://usatrade.census.gov/>

Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos (USITC). *DataWeb — Importaciones de Estados Unidos: aranceles efectivamente pagados por país y sector, febrero 2025 – abril 2026*.
<https://dataweb.usitc.gov/>

Halpert, Madeline. 2025. “Trump exime a los celulares y las computadoras de los nuevos aranceles”.
BBC. <https://www.bbc.com/mundo/articles/cy4vnp5jjq2o>



INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD A.C.