

Comercio Internacional: Reporte semanal Monex

5 de octubre de 2026

Elaborado por: Janneth Quiroz Zamora
Rosa María Rubio Kantún
analisis@monex.com.mx

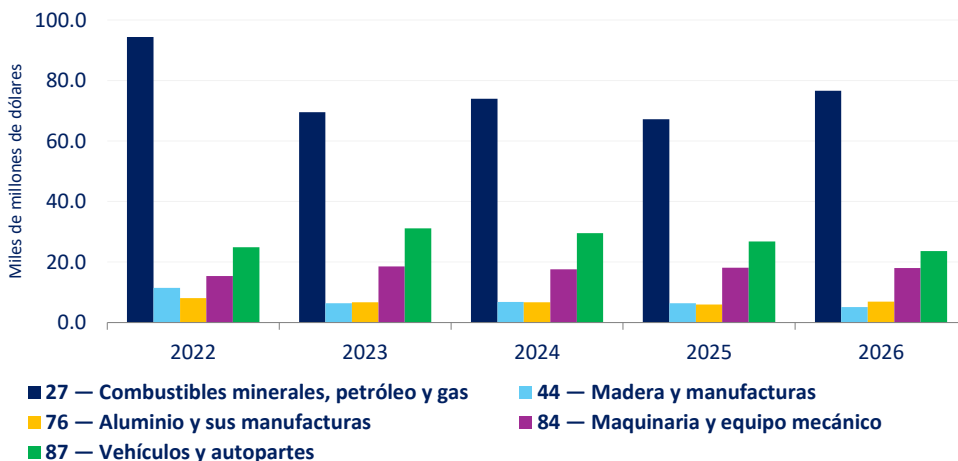
- El conflicto entre EUA y Canadá pasó de los aranceles a las prohibiciones, al entrar en vigor el veto a importaciones canadienses de alcohol, lácteos y motocicletas por cerca de US\$967 millones, sin avances durante el G20.
- EUA descartó prohibir sus exportaciones de diésel tras el acuerdo del G7, aunque el episodio evidenció la vulnerabilidad de México, que importa alrededor de 38.0% de su consumo y la mayor parte desde EUA.
- La relación entre la UE y China escaló antes de la visita de Šefčovič a Beijing, con Bruselas diseñando una nueva herramienta de defensa comercial.

En la semana del 28 de septiembre al 2 de octubre, destacaron acontecimientos relevantes para el comercio internacional y los mercados financieros. En Norteamérica, EUA endureció su postura frente a Canadá con la entrada en vigor de prohibiciones de importación, mientras el ministerial del G20 en Milwaukee no logró destrabar la disputa. En paralelo, la posibilidad de que Washington restringiera sus exportaciones de diésel abrió un nuevo frente de tensión para México, que se dispó parcialmente el viernes tras el acuerdo del G7. Por su parte, la UE y China elevaron el tono a pocos días del encuentro previsto en Beijing, en un contexto de creciente presión europea por reducir su déficit con el país asiático.

EUA – Canadá: continúan las tensiones comerciales

Durante la semana, la relación comercial entre EUA y Canadá dio un paso adicional en su deterioro. El 29 de septiembre entraron en vigor las prohibiciones de importación que Washington había anunciado el 8 de septiembre mediante cinco proclamaciones bajo la Sección 338 de la Ley Arancelaria de 1930, un instrumento que no se había utilizado hasta este año. La medida alcanza la mayoría de las bebidas alcohólicas, como cerveza, vino, whisky y vodka, 14 productos lácteos, entre ellos el suero, además de melaza, cerveza sin alcohol y motocicletas y ciclomotores de mayor cilindrada. En conjunto, estos bienes sumaron alrededor de US\$967 millones en importaciones durante 2025, de los cuales cerca de 87.0% corresponde a bebidas alcohólicas.

EUA: Principales importaciones desde Canadá por capítulo



Fuente: Elaboración propia con datos del U.S. Census Bureau.

Las cifras corresponden al acumulado de enero a julio para cada periodo. Miles de millones de dólares.

Reportes más recientes

[Semana del 21 al 25 de septiembre](#)
[Semana del 14 al 18 de septiembre](#)
[Semana del 7 al 11 de septiembre](#)
[Semana del 31 de agosto al 4 de septiembre](#)
[Semana del 24 al 28 de agosto](#)
[Reporte mensual de agosto](#)

Reportes relacionados

[T-MEC: Inicio de revisión formal](#)
[Comercio exterior de México:
balance 2025](#)
[Irán: un desafío estratégico
para EUA](#)
[¿Qué implica el T-MEC en la
relación México-Canadá?](#)
[Aranceles a China: ¿qué
importamos del país asiático?](#)
[Revisión del T-MEC,
¿está preparado México?](#)

Washington justificó las prohibiciones como una respuesta al trato que considera discriminatorio hacia sus exportaciones, en particular las restricciones que varias provincias aplican desde 2025 a la venta de alcohol estadounidense en sus tiendas, así como el esquema de protección del sector lácteo canadiense. Asimismo, la administración optó por una prohibición en lugar de un arancel precisamente para replicar las medidas provinciales.

En términos de monto, el impacto es acotado si se compara con un comercio bilateral de bienes y servicios cercano a US\$880 mil millones al año. No obstante, el cambio relevante es de naturaleza: a diferencia de un arancel, que encarece el producto y permite trasladar parte del costo al precio o absorberlo en márgenes, la prohibición elimina por completo el acceso al mercado. Además, las medidas de la Sección 338 no exceptúan a los bienes que cumplen con el T-MEC, lo que debilita la protección que el tratado había ofrecido a Canadá. Esto resulta especialmente relevante si se considera que, entre enero y julio, 79.5% de las exportaciones canadienses a EUA ingresó bajo las preferencias del tratado, frente a 86.1% en el caso de México.

Con ello, la escalada acumula 4 episodios relevantes desde finales de agosto:

- **22 de agosto:** EUA impuso aranceles de 50.0% sobre alrededor de US\$20 mil millones de bienes canadienses, tras el colapso de las negociaciones.
- **8 de septiembre:** Canadá respondió con contraaranceles de entre 15.0% y 50.0% sobre C\$27.6 mil millones de productos estadounidenses, mientras Washington anunció las prohibiciones y la exclusión de bienes canadienses de compras federales.
- **15 y 16 de septiembre:** EUA amplió las listas de productos sujetos a la Sección 338 y extendió el arancel de 50.0% al aluminio canadiense.
- **29 de septiembre:** Entran en vigor las prohibiciones de importación.

Aun así, de acuerdo con la USTR, los bienes afectados por ambos lados representan alrededor de 4.5% del comercio bilateral, lo que deja fuera, por ahora, a los sectores más integrados como energía, potasa y buena parte de la cadena automotriz.

Asimismo, la ministerial del G20 en Milwaukee no ofreció una vía de salida. El ministro de Comercio Internacional, Maninder Sidhu, conversó con Jamieson Greer el 30 de septiembre y apeló a cooperar frente a desafíos comunes, pero el representante comercial reconoció al día siguiente que persisten pocos temas, aunque difíciles de resolver. Cabe destacar que días antes, Greer había señalado que EUA no ve la urgencia de un acuerdo, ya que continúa recibiendo petróleo, gas y potasa de Canadá. Por su parte, el presidente Trump afirmó el 28 de septiembre que espera un acuerdo justo en las próximas semanas, mientras el ministro Dominic LeBlanc reiteró que Ottawa no firmará un acuerdo desfavorable. En contraste, mientras México mantiene contacto frecuente con Washington y se declara cerca de un acuerdo sectorial, Canadá no ha retomado una mesa formal de negociación.

En paralelo, los efectos de la escalada comercial comienzan a reflejarse en la actividad. En julio, el PIB se mantuvo sin cambios, luego de presentar un avance de 0.4% en junio y un crecimiento anualizado de 3.3% en el 2T-26 (impulsado por las exportaciones). Hacia adelante, Deloitte anticipa caídas anualizadas de las exportaciones de 0.9% en el 3T-26 y de 5.0% en el 4T-26, tras un alza de 15.1% en el 2T-26. Además, estima que una eventual salida del T-MEC le costaría a Canadá alrededor de C\$402 mil millones, equivalente a 1.6% del PIB. De tal forma, las cifras de agosto serán las primeras en capturar parcialmente el efecto de los aranceles del 50.0%.

Por otro lado, la diversificación se mantiene como la principal apuesta de Ottawa. El primer ministro Mark Carney busca duplicar el comercio con socios distintos a EUA en la próxima década, en un país que envió más de 70.0% de sus exportaciones a ese mercado en 2025. Además, ha respaldado la propuesta de que Canadá se convierta en el primer miembro asociado de la Unión Europea. Las cifras ya muestran algunos avances: en julio, las exportaciones hacia destinos distintos de EUA alcanzaron un máximo de C\$25.6 mil millones. Sin embargo, su escala todavía está lejos de poder sustituir al mercado estadounidense en el corto plazo.

Hacia adelante, el principal riesgo sigue siendo el sector automotriz, ante la amenaza de elevar a 50.0% los aranceles a vehículos y autopartes canadienses a partir del 1 de enero de 2027, en un sector donde alrededor de 94.0% de las exportaciones cumplía con el T-MEC a inicios de año. Por ahora, la relación permanece sin una ruta clara de desescalada, por lo que la atención estará en si Washington amplía el uso de prohibiciones hacia otros sectores o si ambas partes logran reabrir un canal formal antes de que se materialice ese nuevo tramo arancelario.

México – EUA: El comercio del diésel abre un nuevo frente de tensión

Durante la semana, la posibilidad de que EUA restringiera sus exportaciones de diésel se convirtió en uno de los principales focos de atención para México. La discusión surgió luego de que el precio promedio del combustible en EUA alcanzara un máximo histórico de 6.53 dólares por galón el 22 de septiembre, 77.0% más que un año antes, presionado por la guerra en Medio Oriente, la prolongación del veto ruso a sus exportaciones hasta finales de octubre y una menor capacidad efectiva de refinación a nivel global, que procesa alrededor de 4.2 millones de barriles diarios menos que hace un año. Para el 29 de septiembre, el precio se ubicó en 6.43 dólares por galón, todavía muy por encima de los 5.60 dólares registrados un mes antes.

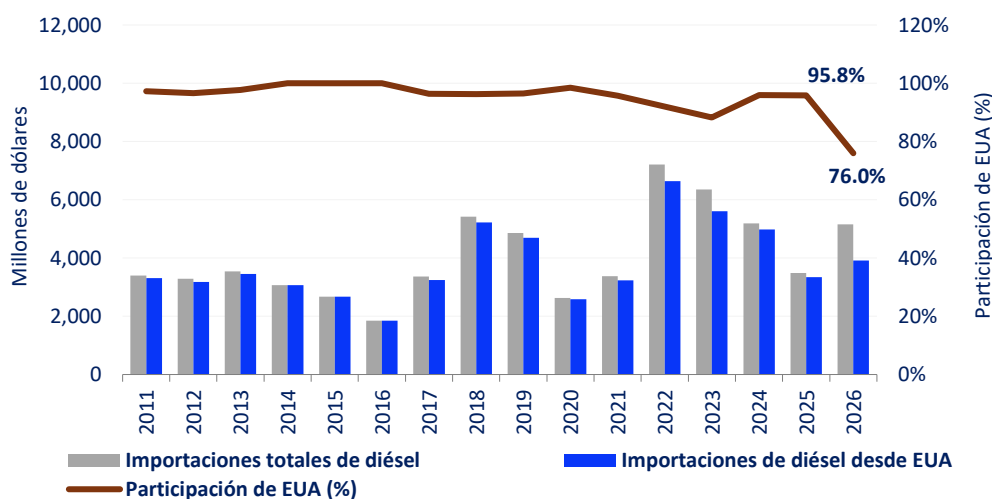
En ese contexto, el presidente Trump expresó su respaldo a una prohibición de 90 días a las exportaciones, mientras el secretario del Tesoro, Scott Bessent, señaló que se analizaba si una restricción total o parcial sería viable en función de la capacidad global de refinación. De hecho, aun sin una prohibición formal, las exportaciones estadounidenses de diésel promediaron 1.51 millones de barriles diarios en las últimas cuatro semanas, 14.6% menos que al cierre de agosto y su menor nivel desde principios de julio.

Finalmente, el 2 de octubre los países del G7 acordaron abstenerse de imponer restricciones a la exportación de energía entre sus miembros y pidieron al resto de los productores evitar prohibiciones que agraven las tensiones del mercado. El presidente Trump respaldó el acuerdo y descartó aplicar el veto. Asimismo, el grupo pactó una liberación coordinada de 100 millones de barriles de reservas a través de la Agencia Internacional de Energía durante cuatro meses, con prioridad en diésel durante los primeros 20 días, además de coordinar el mantenimiento de sus refinerías para evitar paros simultáneos. Si bien México no forma parte del G7, la decisión reduce el riesgo inmediato de desabasto, aunque no elimina la incertidumbre, ya que el compromiso formal se limita a los países del grupo.

No obstante, la amenaza dejó en evidencia el grado de dependencia del país. Durante el 1S-26, México consumió en promedio 442 mil barriles diarios de diésel, de los cuales 273 mil se produjeron internamente, mientras que las importaciones, 74 mil barriles de Pemex y 95 mil de empresas privadas, cubrieron alrededor de 38.0% del consumo. De estas compras, EUA abasteció cerca de 98.0% en volumen. En comparación, S&P Global estima que México ha reducido su dependencia del exterior en el conjunto de combustibles, al pasar de importar alrededor de dos terceras partes a 44.0%, aunque en diésel la proporción se mantiene cerca de 35.0%. Sin embargo, con datos de Banxico, en valor la participación de EUA en las importaciones de diésel bajó de 95.8% en enero–julio de 2025 a 76.0% en el mismo periodo de 2026. Esto podría reflejar mayores compras a otros proveedores, en un contexto de precios récord y menor oferta en EUA.

A ello se suma un nivel reducido de inventarios. Las estimaciones van de apenas cinco días de consumo, según Grupo Caravia, a 10 días, de acuerdo con S&P Global, muy por debajo de los 30 días que se consideran un margen razonable y de los 90 días que recomienda la Agencia Internacional de Energía.

México: Importaciones de diésel totales y desde EUA (enero – julio)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

Cifras acumuladas de enero a julio de cada año, en millones de dólares.

No obstante, como la producción nacional cubre alrededor de 62.0% del consumo, ante un corte total de importaciones las reservas solo tendrían que sustituir la parte importada, lo que extendería la cobertura a cerca de 23 días, según S&P Global. Bajo distintos escenarios, una reducción de 25.0% en las exportaciones estadounidenses permitiría a México cubrir alrededor de un mes de demanda; una de 50.0% agotaría las reservas en cerca de dos semanas y media, y una prohibición total en un plazo de siete a ocho días, si no se consiguieran proveedores alternativos.

En materia de precios, la comparación también resulta relevante. En México, el litro de diésel se mantiene alrededor de 27 pesos gracias al estímulo de 100.0% al IEPS, equivalente a 7.36 pesos por litro, más un apoyo complementario de 1.18 pesos, que en conjunto suman 8.54 pesos. Sin este subsidio, el precio sería cercano a 35.55 pesos, casi 5 pesos por encima del promedio estadounidense convertido a moneda nacional. Con ello, a diferencia de las gasolinas, en el diésel no existe margen fiscal adicional para absorber nuevos aumentos, lo que traslada la presión a las finanzas públicas y a Pemex, en un insumo clave para el autotransporte de carga, la agricultura y la industria.

Adicionalmente, la producción nacional todavía no es suficiente para reducir la dependencia del diésel estadounidense. En julio, la refinería Olmeca produjo alrededor de 93 mil barriles diarios de diésel, 37.0% de su producción, mientras que Salina Cruz, el complejo con mayor producción de petrolíferos del país, aportó apenas 42 mil barriles diarios, equivalentes a 16.0%. Incluso el diésel de Deer Park, la refinería de Pemex en Texas, habría quedado expuesto a una eventual prohibición, ya que debe salir de territorio estadounidense para llegar a México.

Por otro lado, la tensión llega en un momento delicado para la negociación bilateral. El 30 de septiembre, Marcelo Ebrard y Jamieson Greer se reunieron en el marco del G20, y al día siguiente el subsecretario Luis Rosendo Gutiérrez afirmó que México se encuentra en la “recta final” de un acuerdo para reducir los aranceles de la Sección 232 al acero, aluminio y automóviles, aunque la cuarta ronda formal de la revisión del T-MEC sigue sin fecha. Paradójicamente, mientras México propone aumentar sus compras a EUA para reducir el déficit bilateral, una restricción al diésel habría limitado precisamente uno de los productos que más le adquiere, como principal comprador de combustibles estadounidenses.

Hacia adelante, la atención estará en la evolución de los precios internacionales y en si EUA mantiene su compromiso más allá de los países del G7. El banco de inversión Goldman Sachs estima que una prohibición podría restar hasta 1.0 punto porcentual al crecimiento de América Latina, donde las compras de diésel estadounidense cubren hasta la mitad del consumo en países como México, Chile, Ecuador y Perú. De este modo, el diésel se suma a los temas sensibles entre México y EUA. Si bien la amenaza no se concretó, mostró que la dependencia energética también puede convertirse en un factor de presión en la negociación con Washington.

Unión Europea – China: se elevan las tensiones antes del encuentro en Beijing

Durante la semana, la relación comercial entre la Unión Europea (UE) y China mostró un mayor endurecimiento, a pocos días de la visita del comisario de Comercio, Maroš Šefčovič, a Beijing, prevista para el 8 y 9 de octubre. El 29 de septiembre se dio a conocer que la Comisión Europea desarrolla un instrumento de defensa comercial que permitiría aplicar aranceles a productos en los que China represente más de 40.0% de las importaciones del bloque.

Aunque todavía no existe una propuesta formal, la herramienta marca un cambio relevante: Bruselas ya no se limitaría a investigaciones antidumping puntuales, sino que buscaría reducir dependencias por sector. La respuesta de Beijing fue inmediata. Ese mismo día, el Ministerio de Comercio calificó la medida como proteccionista y unilateral, y advirtió que respondería con firmeza si la UE adopta restricciones contra empresas o productos chinos. De acuerdo con medios oficialistas, la respuesta china podría incluir investigaciones antidiscriminación, revisiones de seguridad en cadenas de suministro y análisis de subsidios extranjeros.

El trasfondo sigue siendo el desequilibrio bilateral. El déficit comercial de la UE con China alcanzó €371.9 mil millones en 2025, 17.0% más que el año previo, y volvió a ampliarse en el primer semestre de 2026, hasta €196.6 mil millones. En ese contexto, Bruselas ha pedido a Beijing limitar sus exportaciones de vehículos híbridos a alrededor de 15.0% del mercado europeo, frente a una participación que hoy supera un tercio, además de moderar sus envíos de químicos y aumentar sus compras de productos europeos.

En paralelo, la UE reforzó otros frentes de protección. El 1 de octubre comenzó a exigirse a los importadores de acero acreditar el país de fundición y vaciado, como parte del nuevo régimen siderúrgico que sustituyó a la salvaguardia vigente desde 2019. Esta medida coincide con el “Marco de Milwaukee”, acordado el 30 de septiembre por 28 economías en el foro de la OCDE sobre exceso de capacidad en acero, y que Šefčovič respaldó durante la ministerial del G20. Con ello, la postura europea comienza a alinearse más con la de EUA en temas de sobreproducción, aunque sin resolver sus propias diferencias arancelarias con Washington. Por su parte, China llega a la negociación con menos margen: aunque su manufactura mejoró en septiembre, los pedidos de exportación se estancaron, lo que eleva el costo de una disputa con Europa.

Hacia adelante, la visita de Šefčovič será determinante. Si Beijing presenta compromisos concretos en vehículos híbridos o acceso a mercado, la negociación podría mantenerse como vía principal. En cambio, si los avances son limitados, aumentará la probabilidad de que la UE active nuevas medidas antes de la cumbre de líderes europeos de octubre, lo que a su vez podría detonar represalias chinas en sectores como químicos, maquinaria y productos agrícolas.

Disclaimer

Los reportes compartidos contienen ciertas declaraciones e información actual y a futuro que se basan en información pública, obtenida de fuentes consideradas como fidedignas, sin embargo, no existe garantía, explícita o implícita, de su confiabilidad, por lo que MONEX no ofrece ninguna garantía en cuanto a su precisión o integridad.

La información que se presenta pudiera estar sujeta a eventos futuros e inciertos, los cuales podrían tener un impacto material sobre la misma.

El público que tenga acceso a estos reportes debe ser consciente de que el contenido de este NO constituye una oferta o recomendación de MONEX para comprar o vender valores o divisas, o bien para la realización de operaciones específicas. Asimismo, no implica por ningún motivo la certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del emisor.

