Aranceles y T-MEC: la decisión de instalarse en México hoy se toma en la regla de origen



Bertin Gutiérrez
Socio Director

Para la empresa extranjera que evalúa instalarse en México, la pregunta ya no es solo dónde ubicar la planta, sino qué arancel pagará cada pieza en cada frontera. En 2026 cambiaron tres cosas al mismo tiempo: el T-MEC dejó de tener horizonte de largo plazo garantizado, Estados Unidos rehízo sus aranceles después de perder en su Suprema Corte y México subió los suyos a las importaciones de países sin tratado. El resultado es que la rentabilidad de una operación en México depende hoy, en buena medida, de la regla de origen.

El T-MEC sigue, pero a prueba cada año

En la primera revisión conjunta del 1 de julio de 2026 no se confirmó la prórroga del tratado por otros dieciséis años. Conforme al artículo 34.7, eso no lo termina: sigue vigente hasta el 1 de julio de 2036, pero queda sujeto a revisiones anuales hasta que los tres países acuerden extenderlo. Mientras tanto, México y Estados Unidos negocian por temas (reglas de origen automotrices e industriales, acero y aluminio, y seguridad económica) sin que, al cierre de octubre de 2026, se haya alcanzado un acuerdo, y el tema central es el endurecimiento de las reglas de origen y del contenido regional. Una inversión de quince o veinte años debe planearse con esa incertidumbre.

Lo que paga hoy un producto mexicano al entrar a Estados Unidos

El 20 de febrero de 2026, la Suprema Corte de Estados Unidos resolvió que la ley de emergencias económicas (IEEPA) no autoriza al Presidente a imponer aranceles. El gobierno los sustituyó primero con un recargo temporal de 10% (sección 122) y, desde el 24 de julio de 2026, con un arancel de 10% a las mercancías mexicanas derivado de una investigación por trabajo forzoso (sección 301). Ese 10% no aplica a los bienes que califican como originarios del T-MEC y se importan con la preferencia. En cambio, los aranceles sectoriales de la sección 232 se cobran aunque el producto cumpla el tratado: desde abril de 2026, 50% en acero, aluminio y cobre primarios y 25% en sus derivados, sobre el valor total, y 25% en vehículos, en este caso solo sobre el contenido no estadounidense cuando el vehículo califica. Los bienes sujetos a la sección 232 no pagan además el 10% de la sección 301.

México también subió sus aranceles

Por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de diciembre de 2025, México elevó, desde el 1 de enero de 2026, el arancel de 1,463 fracciones a tasas de entre 5% y 50% para mercancías de países con los que no tiene tratado de libre comercio, entre ellos China, Corea del Sur e India. Los sectores más afectados son textil, vesti-

do, siderúrgico, plásticos, autopartes, electrodomésticos y papel. Un segundo decreto, del 23 de abril de 2026, prorrogó hasta abril de 2028 los aranceles de otras 185 fracciones, de entre 5% y 35%, y exentó en el Programa de Promoción Sectorial (PROSEC) ciertos aceros para las industrias eléctrica, electrónica y automotriz.

El programa IMMEX no blinda contra estos aranceles

Es frecuente suponer que la maquiladora importa sin arancel. No es así cuando exporta a Estados Unidos o Canadá. El artículo 2.5 del T-MEC, aplicado en México por el artículo 63-A de la Ley Aduanera, limita el beneficio: por los insumos no originarios incorporados en un producto exportado a esos países se paga el arancel mexicano, menos el que se haya pagado en el país de destino por el producto final. Si el producto entra a Estados Unidos libre de arancel por cumplir el T-MEC, la maquiladora paga en México el arancel completo de sus insumos asiáticos, que ahora puede llegar a 50%. PROSEC y la regla octava pueden reducir ese costo en ciertos sectores, pero exigen registro y cumplimiento.

Lo que debe decidirse antes de instalarse

- Revisar la lista de materiales y el origen de cada insumo antes de elegir proveedores, porque de ello depende calificar como originario del T-MEC.
- Calcular el costo arancelario completo en las dos fronteras, al importar a México y al entrar a Estados Unidos, por cada producto y escenario.
- Definir desde el inicio la combinación de IMMEX, PROSEC y regla octava que corresponda a la operación.
- Montar la trazabilidad y la documentación de origen desde el primer embarque, porque es lo primero que se revisa en una verificación.
- Prever en los contratos con clientes y proveedores quién absorbe un cambio de arancel o de regla de origen.

México sigue siendo la mejor plataforma para vender a Norteamérica, pero la ventaja ya no es automática: hay que diseñarla desde el día uno.

Esta nota tiene fines informativos y no constituye asesoría legal.

Conversemos

Podemos evaluar el impacto en su empresa y las opciones disponibles.

Mónica Maldonado
DIRECTORA COMERCIAL
monica.maldonado@artegia.mx
+52 722 512 6760

Bertin Gutiérrez
SOCIO DIRECTOR
bertin.gutierrez@artegia.mx
+52 442 127 9046

www.artegia.mx · Querétaro, México