

Alerta Especial de Monarch

La Suprema Corte de EE. UU. Anula los Aranceles Bajo la IEEPA: Implicaciones para la Manufactura en México, la Renegociación del T-MEC y el Camino a Seguir



22 de febrero de 2026

RESUMEN EJECUTIVO

Qué ocurrió: El viernes 20 de febrero, la Suprema Corte de Estados Unidos anuló todos los aranceles impuestos por la administración de Trump bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA), al resolver por 6 votos contra 3 que dicha ley no autoriza al presidente a imponer aranceles. Esta decisión invalida los aranceles del 25% sobre importaciones provenientes de Canadá y México, así como los amplios aranceles “recíprocos” aplicados a las importaciones de todos los socios comerciales desde inicios de 2025.

Qué significa en este momento:

- Los aranceles basados en la IEEPA son ilegales y deberían cesar. Las empresas que pagaron estos aranceles podrían tener derecho a reembolsos — se recomienda comenzar a documentar inmediatamente los pagos realizados y consultar con asesores especializados en comercio internacional.
- Los contratos, estructuras de precios y decisiones de cadena de suministro que se diseñaron considerando la exposición a estos aranceles deben revisarse con prontitud.
- El fallo no afecta los aranceles impuestos bajo otros marcos legales (Sección 232, Sección 301 y otros), los cuales permanecen vigentes.
- La administración de Trump ya invocó la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974, imponiendo inicialmente un arancel global temporal del 10% bajo su autoridad por desequilibrios en la balanza de pagos por un periodo de 150 días, salvo que el Congreso lo extienda. Posteriormente, el presidente Trump anunció el sábado que elevará la tasa al 15%,

el máximo permitido por la ley. Aún no está claro si la tasa de 15% entrará en vigor el martes 24 de febrero, cuando originalmente se había previsto la entrada en vigor del arancel del 10%. Existen excepciones significativas para bienes que cumplen con el T-MEC y otras prioridades de la administración.

No se debe interpretar como un cambio permanente. Este es el mensaje más importante para la planeación estratégica. Estas son las razones:

- **El Congreso podría restablecer rápidamente la autoridad arancelaria bajo la IEEPA.** La decisión de la Corte es de carácter estatutario, no constitucional. El Congreso puede modificar la ley para otorgar explícitamente dicha facultad. Con mayorías republicanas en ambas cámaras y el mecanismo de reconciliación presupuestaria que requiere solo mayoría simple en el Senado, esto podría ocurrir en 6 a 12 meses, *aunque el control de la administración sobre el Congreso hoy es menos seguro que antes.*
- **La administración cuenta con otras herramientas arancelarias.** Además de los nuevos aranceles bajo la Sección 122, el uso ampliado de investigaciones bajo la Sección 232 (seguridad nacional) y la Sección 301 (prácticas comerciales desleales) podría generar aranceles significativos, aunque requieren más procesos y usualmente tardan 6 a 12 meses en entrar en vigor.
- **La presión no arancelaria probablemente aumentará.** Se espera una intensificación de la presión sobre México, que podría incluir la ampliación de sanciones relacionadas con los cárteles, una fiscalización aduanera más agresiva y presión vinculada a temas de seguridad.

Implicaciones para el T-MEC: La revisión del T-MEC ya está en marcha y el fallo debilita de manera significativa la capacidad de negociación de Estados Unidos. Canadá y México podrían endurecer sus posturas, aunque cada país tiene distintas cartas y diferentes intereses en juego. Entre los principales temas de preocupación se encuentran las reglas de origen del sector automotriz, el acceso al mercado canadiense de productos lácteos y los compromisos de inversión en el sector energético mexicano.

Para las empresas que manufacturan en México (incluyendo bajo IMMEX), el alivio arancelario inmediato es real, pero frágil.

- Los bienes que cumplen con el T-MEC continúan exentos del nuevo arancel del 15%. Los bienes que no cumplen ven reducir su exposición del 25% al 15%—una disminución relevante, aunque todavía significativa.
- La ventaja competitiva relativa de México se reduce: países que anteriormente enfrentaban altos aranceles bajo la IEEPA—como Brasil, India, Vietnam e Indonesia—verán, al menos por ahora, tasas arancelarias significativamente menores. La brecha en el trato arancelario se reduce bajo la tasa general del 15%.
- La administración ha mantenido el principio de “no acumulación” (non-stacking), lo que significa que los aranceles de la Sección 232 no se suman al nuevo arancel del 15%, preservando una salvaguarda estructural importante para los sectores afectados.

Acciones inmediatas (próximos 30 días)

- Auditar y documentar todos los pagos de aranceles bajo IEEPA para posibles solicitudes de reembolso.
- Revisar contratos con disposiciones relacionadas con aranceles.
- Informar a los equipos de finanzas, compras, legal y cadena de suministro.
- Iniciar análisis de escenarios ante una posible reimposición bajo Secciones 232 o 301.

El análisis completo de Monarch a continuación ofrece una evaluación más detallada del fallo, las implicaciones para el IMMEX y el T-MEC, el riesgo de restauración legislativa y un marco integral de acciones recomendadas. El equipo de Monarch está disponible para discutir su situación específica.

* * * * *

I. EL FALLO: QUÉ DETERMINÓ LA CORTE Y POR QUÉ

La conclusión central

El presidente de la Suprema Corte, John Roberts, escribiendo para una mayoría de seis jueces, determinó que la autorización de la IEEPA para que el presidente “regule... la importación” no incluye la facultad de imponer aranceles. Los aranceles constituyen una forma de tributación, una facultad que el Artículo I de la Constitución reserva exclusivamente al Congreso, y la IEEPA no contiene una delegación clara de ese poder. El razonamiento de la Corte se apoyó en tres pilares: el texto de la ley no menciona aranceles ni derechos; “regular” no significa “gravar” en ninguna otra parte del Código de Estados Unidos; y en casi 50 años de existencia de la IEEPA, ningún presidente la había invocado para imponer aranceles.

Los jueces Roberts, Gorsuch y Barrett además aplicaron la doctrina de las “cuestiones mayores” (major questions doctrine), que exige una autorización clara del Congreso para el ejercicio de poderes extraordinarios. Por su parte, las juezas Kagan, Sotomayor y Jackson coincidieron con el resultado con base en argumentos estrictamente estatutarios, sin invocar dicha doctrina.

Qué permanece jurídicamente vigente

Los aranceles impuestos bajo la Sección 232 (seguridad nacional), la Sección 301 (prácticas comerciales desleales), la Sección 201 (aranceles de salvaguarda) o la Sección 338 (Ley Arancelaria de 1930) no se ven afectados. Estos mecanismos implican requisitos procesales y limitaciones de alcance que la IEEPA no contemplaba. Prevemos que la administración recurrirá de manera agresiva a un uso ampliado de estas alternativas.

II. CONSECUENCIAS PRÁCTICAS INMEDIATAS

Los importadores que pagaron aranceles bajo la IEEPA podrían tener derecho a reembolsos a través del Tribunal de Comercio Internacional (CIT). **Recomendamos que las empresas comiencen desde ahora a documentar los aranceles pagados y consulten con asesores en comercio internacional. Es importante destacar que la Suprema Corte no abordó el mecanismo de reembolso, y anticipamos que el proceso será complejo y lento.**

La invocación de la Sección 122 por parte de la administración significa que la exposición arancelaria se ha reducido y reestructurado, no eliminado. El arancel del 15% actualmente vigente es menor que el régimen del 25% bajo IEEPA, pero sigue aplicándose durante la ventana legal de 150 días.

Implicaciones fiscales y macroeconómicas

Al cierre de los mercados el viernes 20 de febrero, los mercados financieros reaccionaron con cautela al fallo de la Suprema Corte, mientras los inversionistas evaluaban tanto el alivio arancelario inmediato como la intención declarada de la administración de recurrir a herramientas legales alternativas. Si bien la invalidación de los aranceles bajo la IEEPA reduce la presión comercial en el corto plazo, no señala un cambio amplio en la política comercial de Estados Unidos.

La recaudación total por aranceles bajo la IEEPA desde inicios de 2025 podría ubicarse entre 120 mil y 160 mil millones de dólares. Un reembolso generalizado podría tener implicaciones presupuestarias relevantes, particularmente si coincide con negociaciones fiscales más amplias en el Congreso. El arancel del 15% bajo la Sección 122 restablece parcialmente los flujos de ingresos, aunque a una tasa menor y dentro de una ventana legal de 150 días. El impacto fiscal neto dependerá, por tanto, tanto de la magnitud de los reembolsos como de la duración del esquema arancelario temporal.

El cambio de una estructura arancelaria del 25% basada en la IEEPA a un arancel temporal del 15% reduce, pero no elimina, las presiones sobre los costos de importación. El efecto desinflacionario probablemente será gradual más que estructural, y es poco probable que modifique de manera significativa la política de la Reserva Federal, aunque podría influir en las expectativas de inflación de corto plazo y en las estrategias de precios corporativos en sectores dependientes de importaciones. Los mercados cambiarios podrían reaccionar a las percepciones sobre la duración de la ventana de 150 días, la probabilidad de una extensión por parte del Congreso y la posibilidad de una escalada posterior bajo otras autoridades legales. La incertidumbre en la política comercial sigue siendo un factor relevante de volatilidad y de decisiones de asignación de capital.

La implementación por parte de CBP (Customs and Border Protection) será clave en los próximos días; Monarch está monitoreando este proceso de cerca.

Finalmente, el gobierno argumentó que los aranceles bajo la IEEPA facilitaron negociaciones comerciales por billones de dólares con China, el Reino Unido, Japón y otros países. El estatus legal de esos acuerdos ahora enfrenta incertidumbre.

III. IMPLICACIONES PARA EMPRESAS QUE MANUFACTURAN EN MÉXICO

Aunque Canadá y México estuvieron entre los primeros países en ser objeto de aranceles bajo la IEEPA, basados en presuntas preocupaciones de seguridad nacional vinculadas al fentanilo y la migración, el T-MEC—único entre todos los tratados de libre comercio de Estados Unidos en ese momento—recibió rápidamente una excepción. Para enero de 2025, antes de que entraran en vigor los aranceles de la IEEPA, solo el 45.1% de las importaciones estadounidenses provenientes de México ingresaban bajo el T-MEC. De hecho, más de la mitad del comercio mexicano operaba fuera de las preferencias del tratado. Para noviembre, esa cifra había aumentado a 87%.

Este aumento es una señal inequívoca de una reconfiguración de emergencia de las cadenas de suministro: inversiones aceleradas en cumplimiento, cambios en el abastecimiento para cumplir con los umbrales de contenido regional y, en algunos casos, reestructuración de procesos de manufactura—gastos forzados realizados bajo presión y con rapidez. Los costos de cumplimiento fueron reales, incluso si gran parte del trabajo ya está hecho. La eliminación del arancel bajo la IEEPA refuerza la importancia del T-MEC como un marco estratégico que brinda estabilidad y certidumbre para las empresas que operan en América del Norte.

Posicionamiento competitivo de México bajo el nuevo marco arancelario

La ventaja competitiva relativa de México se reduce bajo el arancel general del 15%. La integración de América del Norte y la proximidad logística siguen favoreciendo a México, pero la brecha competitiva frente a ciertos proveedores de Asia y Europa se reduce parcialmente. Los aranceles sectoriales bajo la Sección 232 sobre acero, aluminio, cobre y automóviles permanecen vigentes y son independientes—y no se ven afectados—por el esquema temporal del 15%.

El programa IMMEX y las operaciones maquiladoras

El alivio en el corto plazo para los operadores bajo IMMEX es real, pero transitorio. La ventana de 150 días bajo la Sección 122 debe considerarse como un horizonte de planeación estratégica. Monarch

prevé que la administración buscará reimponer aranceles mediante la Sección 232 o la Sección 301 en un plazo de 6 a 12 meses. Además, la revisión del T-MEC en 2026 genera incertidumbre adicional en torno a las reglas de origen, mientras que los insumos de origen chino procesados en México seguirán bajo escrutinio por posibles prácticas de elusión arancelaria.

Prioridades estratégicas de corto plazo para operadores IMMEX

Ante esta incertidumbre, Monarch sugiere que las empresas tomen ciertas medidas para evaluar su exposición bajo los regímenes arancelarios actuales y posibles escenarios alternativos:

- **Modelación de costos:** Elaborar escenarios bajo los niveles arancelarios actuales, una posible reimposición bajo la Sección 232, y eventuales cambios en las reglas de origen del T-MEC.
- **Documentación de cumplimiento del T-MEC:** Asegurar que la elegibilidad para trato preferencial esté plenamente documentada y sea defendible.
- **Evaluación de diversificación:** Reexaminar las decisiones de diversificación de la cadena de suministro adoptadas bajo la presión de los aranceles de la IEEPA.
- **Auditoría de contenido de origen chino:** Evaluar la exposición ante posibles acciones de cumplimiento relacionadas con esquemas de “China vía México”. Las medidas contra el transbordo de productos chinos seguirán siendo una prioridad tanto para el gobierno de Estados Unidos como para el de México.

La narrativa del nearshoring: mantener el rumbo, pero con cautela

Los fundamentos económicos y la lógica estratégica del nearshoring se mantienen intactos. Las empresas no deberían revertir su rumbo; sin embargo, consideramos que deben incorporar la persistente incertidumbre política y jurídica en el timing y la estructura de sus inversiones.

IV. RENEGOCIACIÓN DEL T-MEC: UN ESCENARIO SIGNIFICATIVAMENTE DISTINTO

La revisión conjunta del T-MEC ya está en marcha, y el fallo de la Corte llega en su momento más delicado. La postura negociadora de la administración se construía en gran medida alrededor de la amenaza de aranceles bajo la IEEPA, una palanca que ahora está legalmente limitada.

Estados Unidos ha perdido, sin duda, su herramienta más flexible para presionar en temas no comerciales como el fentanilo, la migración y la seguridad, y podría buscar institucionalizar esas demandas directamente dentro del T-MEC.

Canadá seguramente endurecerá sus posiciones, particularmente en lácteos y contenido automotriz. La política interna canadiense, fuertemente influida por la presión arancelaria, ahora le da a Ottawa aún más margen político para resistir las demandas de Estados Unidos.

México enfrenta un cálculo más complejo. Más expuesto económicamente que Canadá a una presión sostenida por parte de Estados Unidos, es probable que México no lleve su postura al límite; sin embargo, cabe esperar concesiones más lentas en materia de inversión energética y posiblemente una mayor resistencia a cualquier disposición del T-MEC que reconozca formalmente el narcotráfico y la migración como temas de cumplimiento comercial bilateral.

La implicación estructural es clara: el fallo reafirma que una política comercial duradera requiere el respaldo del Congreso. Cualquier renovación del T-MEC basada principalmente en amenazas arancelarias del Poder Ejecutivo descansa ahora sobre una base más frágil tras el fallo de la Suprema Corte.

Varios acuerdos bilaterales se negociaron cuando los aranceles recíprocos elevados funcionaban como herramienta de presión. Su viabilidad ahora dependerá de si la actual estructura arancelaria temporal se extiende, se sustituye o se intensifica mediante otros mecanismos legales.

V. CÓMO EL GOBIERNO DE EE. UU. PODRÍA RECUPERAR SU CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

La Sección 122 tiene un límite del 15% y expira después de 150 días si no hay una extensión por parte del Congreso. Las Secciones 338, 301 y 232 siguen disponibles, pero requieren procesos de investigación. Ninguna reproduce el alcance, la inmediatez ni la flexibilidad de la IEEPA; sin embargo, en conjunto constituyen un conjunto diversificado de herramientas arancelarias que preserva la capacidad de maniobra de la administración.

El riesgo de intervención militar y los cárteles

La administración de Trump ya ha avanzado hacia una postura más militarizada: ha designado a cárteles mexicanos como Organizaciones Terroristas Extranjeras (FTO) y Terroristas Globales Especialmente Designados (SDGT), ha autorizado la ampliación de actividades de operaciones especiales y ha realizado declaraciones públicas sobre la posible acción militar unilateral contra infraestructura de los cárteles. Una administración limitada en materia arancelaria podría apoyarse más en herramientas de presión relacionadas con la seguridad.

Nuestra evaluación es que el riesgo de una acción militar real en México existe, pero no es alto en el corto plazo. Las preocupaciones sobre la soberanía mexicana, el riesgo de represalias contra ciudadanos y empresas estadounidenses, y las consecuencias bilaterales potencialmente catastróficas actúan como factores de contención. El escenario más probable es una escalada sostenida de presión económica secundaria, combinada con una intensificación de la presión retórica.

Para las empresas con operaciones en México, el riesgo relevante es el deterioro de la relación bilateral, lo que podría generar mayor incertidumbre regulatoria, inestabilidad en materia de seguridad en regiones manufactureras, volatilidad cambiaria y interrupciones logísticas transfronterizas, más que un incidente militar como tal.

Otras herramientas de presión incluyen sanciones secundarias mediante designaciones SDGT/FTO dirigidas a instituciones financieras con exposición a cárteles; restricciones de visas vinculadas a temas migratorios y un mayor endurecimiento en la aplicación de medidas fronterizas; así como una aplicación más agresiva por parte de CBP y prohibiciones de importación relacionadas con trabajo forzoso. Es razonable anticipar cualquiera de estas medidas, dado el previsible rechazo de la administración al fallo.

VI. EL RIESGO DE RESTABLECIMIENTO LEGISLATIVO

La Corte determinó que la IEEPA, tal como está redactada actualmente, no autoriza la imposición de aranceles—no que el Congreso no pueda otorgar esa facultad. Con mayorías republicanas en ambas cámaras, la administración podría impulsar una enmienda explícita a la IEEPA mediante el proceso de **reconciliación presupuestaria**, que requiere únicamente una mayoría simple en el Senado. Los ingresos por aranceles son relevantes para el cálculo presupuestario, y un

restablecimiento podría presentarse como una disposición de recaudación dentro de un paquete fiscal más amplio. Dado que la Sección 122 expira automáticamente si el Congreso no actúa, la restauración legislativa de una autoridad más amplia sigue siendo una variable importante de política pública en un horizonte de 6 a 12 meses.

Es posible que el Congreso actúe, pero no es seguro. Entre los obstáculos reales se encuentran la heterogeneidad dentro del Partido Republicano en el Senado, especialmente entre legisladores que representan economías dependientes de importaciones; la oposición del sector empresarial—particularmente de los sectores minorista, tecnológico y manufacturero; la necesidad de establecer límites a las tasas y a la duración de los aranceles; y el riesgo de represalias por parte de socios comerciales.

Evaluación de Monarch: no planificar bajo el supuesto de que una autoridad arancelaria amplia al estilo de la IEEPA permanecerá permanentemente indisponible. Es recomendable modelar escenarios en los que dicha autoridad sea restablecida legislativamente en un plazo de 6 a 12 meses.

VII. PRÓXIMOS PASOS RECOMENDADOS

Ante el alto nivel de incertidumbre, consideramos prudente que las empresas adopten un enfoque por etapas frente a la decisión de la Corte. Las siguientes recomendaciones ofrecen una ruta pragmática a considerar:

Inmediato (próximos 30 días)

- Auditar todos los pagos de aranceles bajo la IEEPA y conservar la documentación para posibles solicitudes de reembolso ante el Tribunal de Comercio Internacional (CIT).
- Revisar y renegociar contratos que incluyan disposiciones relacionadas con aranceles, ajustes de precios o cláusulas de fuerza mayor.
- Reevaluar decisiones de reconfiguración de la cadena de suministro tomadas bajo la presión de los aranceles de la IEEPA.
- Informar a los equipos internos de finanzas, compras, logística y legal.

Corto plazo (30–180 días)

- Modelar escenarios de posible reimposición bajo las Secciones 232 y 301 con tasas de 10%, 15% y 25% para las categorías de importación más expuestas.
- Fortalecer el cumplimiento con el T-MEC: revisar certificaciones de origen, cálculos de contenido regional y reglas de origen específicas por producto.
- Evaluar la resiliencia del programa IMMEX bajo distintos escenarios de aranceles y reglas de origen.
- Monitorear la revisión del T-MEC y coordinarse con asociaciones industriales y asesores en comercio internacional.

Estratégico (180 días en adelante)

- Activar relaciones con el Congreso en torno a cualquier respuesta legislativa al fallo.
- Desarrollar un marco de riesgos en la relación bilateral para operaciones en México, incluyendo protocolos de seguridad, redundancia en la cadena de suministro, exposición a instituciones financieras y alternativas logísticas transfronterizas.
- Evaluar y mantener opciones de diversificación en proveedores, geografías y estructuras contractuales.

VIII. CONCLUSIÓN

Learning Resources v. Trump representa una victoria legal significativa para el principio constitucional de que el Congreso controla la facultad de imponer impuestos. Para las empresas, el fallo ofrece un alivio relevante frente al régimen arancelario del 25% bajo la IEEPA. Sin embargo, la invocación inmediata de la Sección 122 confirma que la presión arancelaria sigue siendo un elemento central de la política comercial de Estados Unidos, aunque a una tasa menor y dentro de un plazo legal definido.

La administración aún cuenta con herramientas importantes para ejercer presión comercial; la revisión del T-MEC se encuentra en un momento crítico e incierto; la posibilidad de una restauración legislativa de la autoridad bajo la IEEPA es real; y la relación bilateral entre Estados Unidos y México enfrenta presiones que van mucho más allá de la política arancelaria. Las empresas mejor posicionadas para navegar este entorno serán aquellas que planifiquen distintos escenarios,



mantengan flexibilidad en sus cadenas de suministro, protejan su cumplimiento con el T-MEC y se mantengan estrechamente atentas a los desarrollos de política pública que darán forma al panorama comercial hacia 2026 y más allá.

El equipo de Monarch está disponible para apoyar a las empresas con análisis de escenarios, revisiones de cumplimiento del T-MEC, evaluaciones del programa IMMEX y asesoría estratégica sobre los temas abordados en este documento. Quedamos a su disposición para agendar una consulta.

* * * * *



Monarch News es una publicación de Monarch Global Strategies LLC (todos los derechos reservados) que se proporciona a nuestros clientes y amigos de la firma como una cortesía. Este documento tiene fines exclusivamente informativos y refleja la información disponible a la fecha de su publicación. No constituye asesoría legal, financiera ni regulatoria. El equipo editorial incluye a Michael Camuñez, la Dra. Pamela Starr y Gerardo de la Peña, con el apoyo de todo el equipo de Monarch.

El equipo de Monarch Global Strategies

Michael C. Camuñez

Presidente y Director General

mcamunez@monarch-global.com

Los Ángeles

Luis Ricardo Rodríguez

Socio Director

lrodriguez@monarch-global.com

Monterrey

Geoffrey G. Jones

CFO y SVP de Desarrollo

gjones@monarch-global.com

Washington, D.C.

Pamela K. Starr

Asesora Senior

pstarr@monarch-global.com

Los Ángeles

Juan Pablo López Rojas

Analista Senior

jplopez@monarch-global.com

Washington, D.C.

Pedro Niembro

Asesor Senior

pniembro@monarch-global.com

Ciudad de México

Juan Casillas

Asesor Senior

jcasillas@monarch-global.com

Ciudad de México

Gerardo de la Peña

Asesor Senior

gdelapena@monarch-global.com

Ciudad de México

Begoña Sánchez

Directora Senior

bsanchez@monarch-global.com

Monterrey

Patricio M. Martínez

Asociado Senior

pmartinez@monarch-global.com

Monterrey

Gabriel Cavazos

Asesor Senior

gcavazos@monarch-global.com

Monterrey / Ciudad de México