



02 · FAMILIA A

Automotriz y proveeduría

«El certificado de origen que hoy firma una persona a fin de mes va a tener que sostenerse pieza por pieza, y con efecto retroactivo sobre embarques ya cruzados.»

Vigente desde el 1 de enero de 2026 · Reforma a la Ley Aduanera

Cobramos por resultados, no por entregables.

01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

Hechos publicados, con su fecha.

- 01 La revisión conjunta del T-MEC arrancó el **1 de julio de 2026**. El tratado ya elevó el contenido de valor regional de 62.5% a 75% para vehículos ligeros, con requisitos adicionales de compra regional de partes esenciales, de acero y de aluminio, más la disposición de contenido laboral.
- 02 La USTR declaró, en el tercero de los cinco informes que por ley debe enviar al Congreso sobre el impacto del T-MEC en el sector automotriz, que la revisión conjunta de 2026 es la oportunidad para evaluar y fortalecer las reglas de origen automotrices, y sostiene que el contenido estadounidense en vehículos producidos en México está disminuyendo.
- 03 La U.S. International Trade Commission abrió en febrero de 2026 una investigación formal sobre las reglas de origen automotrices del T-MEC. Su informe final se publica en julio de 2027.
- 04 En julio de 2026 el representante comercial de Estados Unidos pospuso el endurecimiento de las reglas de origen hasta después de la renovación del Congreso estadounidense en las elecciones de noviembre. La revisión sigue abierta; lo que se movió es el calendario de la decisión.
- 05 Desde el **1 de enero de 2026** rige el nuevo esquema arancelario sobre 1,463 fracciones de países sin tratado, con tasas de 5% a 50%, e incluye expresamente a la industria automotriz y de autopartes. El decreto se publicó en el DOF el **29 de diciembre de 2025**.
- 06 Desde el **1 de enero de 2026**, la reforma a la Ley Aduanera elimina las causales que eximían de responsabilidad al agente aduanal: responsabilidad solidaria plena sobre veracidad, clasificación y determinación de contribuciones.

8 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en spartane.ai/sectores/02/ · verificadas al 20 de septiembre de 2026

LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

Los armadores no esperaron a la revisión: General Motors, Tesla, Toyota y Ford pidieron públicamente mantener y extender el acuerdo, lo que significa que están defendiendo un régimen cuyo cumplimiento tienen que poder probar. Aguas abajo, el efecto ya llegó al Tier 1: quien recibe una auditoría de origen de su cliente armador la está contestando con hojas de cálculo reconstruidas, y esa es exactamente la conversación que abre esta tesis.

EL COSTO DE LLEGAR TARDE

Perder la preferencia arancelaria significa pagar el arancel general sobre el valor de cada embarque afectado, y el cobro puede alcanzar embarques ya cruzados. Con la eliminación de excluyentes del agente aduanal, el riesgo que antes absorbía él hoy se comparte. El número a llevar a la reunión es el propio: valor anual exportado bajo preferencia, multiplicado por la tasa que aplicaría sin ella.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

Cómo gana y cómo pierde dinero un proveedor automotriz

La unidad es la pieza, dentro de un programa que dura lo que dura la plataforma. Ahí viven el herramental, la curva de precio y el compromiso de productividad anual.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

- Costo por pieza**, con material, proceso, scrap y flete dentro
- Volumen del programa** y su curva a lo largo de la plataforma
- Piezas por millón defectuosas**, la métrica de calidad del sector
- Entrega a tiempo** contra el programa de liberaciones del cliente
- Eficiencia global del equipo** y tiempo de ciclo contra el diseñado
- Contenido regional**, que decide si la pieza entra con arancel o sin él

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

- Reducción anual de precio pactada, contra costos que no bajan igual
- Scrap y retrabajo que no se cargan al programa correcto
- Flete expedito para no parar la línea del cliente
- Paro de línea del cliente cobrado al proveedor
- Reclamos de garantía sin trazabilidad para acotarlos
- Herramental amortizado contra un volumen que nunca llegó

Anatomía del costo de una pieza

COMPONENTE	QUÉ LO DETERMINA	DÓNDE SE FUGA
Material directo	Cotización con el proveedor, a veces con ajuste por índice	Cambio de origen del material sin avisar, que rompe el contenido regional
Proceso	Tiempo de ciclo diseñado por hora-máquina o por operador	Ciclo real por encima del diseñado, invisible sin registro
Scrap previsto	Porcentaje pactado en el costeo	Scrap real superior que se absorbe en el resultado del mes
Herramental	Inversión amortizada por pieza o pagada por el cliente	Volumen menor al proyectado
Logística	Flete estándar dentro del precio	Cada envío expedito se come varias piezas de utilidad
Calidad y garantía	Reserva sobre ventas	Un reclamo sin trazabilidad se vuelve ilimitado en alcance

La asimetría que define el negocio. El precio baja por contrato todos los años y el costo sólo baja si la operación mejora. Quien no puede demostrar dónde pierde piezas negocia su siguiente cotización a ciegas.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

EL NÚMERO QUE SE MUEVE

Porcentaje de embarques con expediente de origen completo al momento del cruce, y costo arancelario por unidad.

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE

- Aprobación de pieza.** Plan de control, capacidad de proceso y muestras aprobadas
- Certificado del material.** Del proveedor de acero o resina, por colada o lote
- Registros de proceso.** Parámetros, inspección y calibración por turno
- Trazabilidad de lote.** Qué material entró en qué pieza y a qué embarque fue
- Declaración de origen.** Contenido regional calculado sobre esa lista de materiales

LO QUE EXISTE PARA CERRAR

- Reducción anual de precio pactada, contra costos que no bajan igual
- Scrap y retrabajo que no se cargan al programa correcto
- Flete expedito para no parar la línea del cliente
- Paro de línea del cliente cobrado al proveedor
- Reclamos de garantía sin trazabilidad para acotarlos

Lo que usted gana

El expediente deja de armarse a mano	Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide.
Responde el mismo día, no en tres semanas	Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.
Ve el número mientras todavía puede corregirlo	Se calcula sobre costo por pieza, con material, proceso, scrap y flete dentro de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.
Los cambios entran en la sesión	Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
- Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



Entre al sistema ahora mismo.
Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: spartane.ai/suites/02/
Agendar la demostración: calendly.com/spartane · WhatsApp +52 55 4165 5572 · sales@spartane.ai