



## Gustavo de Hoyos Walther

*Gustavo de Hoyos Walther*

### Tres estrategias rumbo a la negociación del TMEC

Si los liderazgos en Washington, Ottawa y CDMX se ponen de acuerdo, el Tratado permanecerá vigente por 16 años más, lo cual daría enorme confianza a las inversiones del futuro, que revolucionarán la forma en que vivimos.

Este primero de enero se cumplen 32 años de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Habiendo constituido un hito para las relaciones de los tres países que conforman la región, el Tratado pasó por una revisión importante propuesta por el primer gobierno de Trump.

2026, sin embargo, será un año axial en la evolución o involución del Tratado y mucho dependerá del grado de éxito que tendrán las negociaciones.

Si los liderazgos en Washington, Ottawa y Ciudad de México se ponen de acuerdo, el Tratado permanecerá vigente por 16 años más, lo cual daría enorme confianza a las inversiones del futuro, que revolucionarán la forma en que vivimos.



Ahora bien, hay que decir que los tres países llegan a las negociaciones con estrategias diferentes. Por el lado del gobierno de Estados Unidos lo que se busca es “una negociación de alto impacto” en lugar de una revisión simple. Se espera que su postura sea agresiva y se base en obtener beneficios unilaterales para Estados Unidos, o para lo que Trump piensa que le sirve a su movimiento. Se espera que el próximo 3 de enero la Oficina del Representante Comercial (USTR) entregue un informe detallado al Congreso con su evaluación del tratado y la recomendación oficial sobre si el país debe o no extender el acuerdo por otros 16 años.

Habrá que estar atento a lo que ahí se informe, pues será clave para pronosticar en qué tenor ocurrirán las negociaciones. Se puede adelantar, sin embargo, que al menos cuatro objetivos a conseguir son cruciales para Washington: frenar la influencia de China, elevar los umbrales de contenido de valor regional, asegurar que los estándares laborales en México no le den una ventaja competitiva, así como vincular el comercio con la seguridad fronteriza, el control del tráfico de fentanilo y la defensa continental.

Por su lado, Canadá está adoptando una postura de defensa estratégica del status quo, buscando preservar la estructura actual del T-MEC, al tiempo que se prepara para enfrentar demandas agresivas de Estados Unidos en temas clave. Hay que recordar que Canadá fue el primer socio en comenzar estudios legislativos formales sobre la revisión de 2026 a través del Comité Permanente de Comercio Internacional. Aunque Ottawa y Ciudad de México han sostenido conversaciones para mantener un frente unido frente a su socio más poderoso, no se puede descartar que cada gobierno negocie a partir de su interés particular.

Los temas que le interesan a Canadá son la gestión de suministros de lácteos, la energía y minerales críticos, los impuestos a servicios digitales, así como la regulación de la Inteligencia Artificial.

En el caso de México, la estrategia consiste en abordar la revisión con una estrategia de alineación regional y protección del mercado interno, así como en intentar convencer a sus socios de que el tratado es un activo indispensable para la competitividad frente a Asia.

Se dice que la Secretaría de Economía ha completado el 90% de los temas negociados en conversaciones y que ya se encuentra lista para negociar directamente con sus socios. Pronto veremos si esto es verdad.



Lo cierto es que 2026 será un año axial en la historia económica de la región.

<https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/gustavo-de-hoyos-walther/2026/01/02/tres-estrategias-rumbo-a-la-negociacion-del-tme/>