

# Marcelo Elizondo

Presidente de la International Chamber of Commerce (ICC) en Argentina  
Director de la Maestría en Dirección Estratégico y Tecnológico del ITBA  
Presidente del Capítulo Argentino de la International Society for Performance Improvement (ISPI)  
Presidente de LIDE Internacional en Argentina  
Miembro del Consejo Directivo de la CAC  
Director General de la Consultora "DNI"

Director del Comité de economía internacional del Consejo Argentino para las Relaciones internacionales (CARI)

---

## LA ARGENTINA, AUTODISCRIMINADA POR NO CELEBRAR ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO

*(Es el país comercialmente menos integrado institucionalmente de toda América)*

### 1. Introducción

Los negocios internacionales se han complejizado sustancialmente desde hace décadas. *Las llamadas cadenas globales de valor* (que según la OCDE integran 70% de todo el comercio internacional planetario) mutan hacia eco-sistemas (redes) formados por empresas (productores, abastecedores, comercializadores), inversores, financiadores, inventores, prestadores de servicios complementarios, en arquitecturas vinculares supra fronteras. Estas alianzas *se apoyan en diversos soportes. Uno de ellos es un marco institucional que facilite su funcionamiento.*

Por más campeona del mundo de fútbol que sea nuestra selección, la Argentina es cada vez menos relevante en la economía global.

Varios indicadores lo ilustran.

Apenas hay 5 empresas argentinas entre las 100 mayores multinacionales latinoamericanas (multilatinas); listado en el que hay 30 mexicanas (incluyendo 7 de las 10 mayores), 29 brasileñas, 21 chilenas y 10 colombianas. Lo que se vincula con que, mientras al inicio del corriente siglo el stock de inversión extranjera de empresas

argentinas fuera de su territorio rondaba 0,3% del total mundial, hoy solo llega al 0,1% (5 países de Latinoamérica exhiben mayor stock de inversión extranjera de sus empresas fuera de sus territorios que Argentina).

Pese a que suelen analizarse a los flujos de inversión extranjera solamente desde la perspectiva receptiva, la inversión externa emisiva es relevante en tanto explica la participación en cadenas de valor internacionales de una economía. La Argentina es bajísima.

Mientras, como contracara, se observa el también muy menor stock de inversión extranjera directa hundida en nuestro propio territorio (receptiva). Se amplía al respecto más abajo, pero puede anticiparse que con menos de 100.000 millones de dólares el importe es (en términos absolutos) muy inferior al de México y Brasil (casi sextuplican a Argentina), y también menor al de Colombia (más que duplica al de Argentina), Chile (casi nos duplica) y hasta Perú (casi un cuarto mayor al de Argentina).

Lo que se vincula con la escasa cantidad de empresas argentinas que logran exportaciones significativas: solo 11 empresas argentinas exportaron en el último registro anual más de 1.000 millones de dólares (y apenas 60 más de 100 millones). Consistentemente con esto, la cantidad de empresas registradas como exportadoras en nuestro país cayó en 15 años de unas 14.500 a unas 9.500.

## **2. Razones para una desconexión internacional**

Varias razones explican esta debilidad. Como se observa, es una debilidad integral y no se exhibe en un solo indicador.

Una de las razones es la desconexión sistémica: la economía mundial integra eslabones en arquitecturas vinculares regulares en las que se conjugan inversión, generación de conocimiento estratégico compartido, financiamiento productivo, intercambio de servicios y comercio de bienes. La participación internacional de una economía no se produce a través de "productos" sino de la interrelación de empresas en mecanismos múltiples de relacionamiento. Por eso hay un dato crítico que es efecto de lo expresado más arriba: *si se mide la participación de las exportaciones argentinas en cadenas de valor extrarregionales, aquella es menor que en Brasil, Bolivia, Chile, Perú, Ecuador, Venezuela, Colombia y Panamá. Y en las regionales la situación no es mucho mejor. Se exhibe infografía al respecto más abajo en este trabajo.*

Cuando llegan las campañas electorales en Argentina se vuelve a hacer mención por parte de los candidatos a propuestas de un salto exportador. Ocurrirá nuevamente en 2023. Pero pretender, por eso, un futuro salto exportador con valor agregado para el futuro inmediato sin considerar que el relacionamiento económico suprafrenterizo es

sistémico, es algo intrínsecamente imposible. En el mundo ya no hay “clientes” relevantes sino vínculos en redes de valor.

Dice un documento de hace un par de años del McKinsey Global Institute que, si se lo midiera adecuadamente, más de la mitad de todas las exportaciones mundiales está compuesta por servicios (y no por bienes físicos). Ello se vincula con el creciente intercambio de intangibles entre empresas relacionadas (dentro de las cuales adquiere creciente valor la generación de conocimiento productivo en las “global innovation networks”). Pero también con que aproximadamente un tercio de las exportaciones de manufacturas físicas en realidad contiene servicios incorporados debido a los nuevos mecanismos de relacionamiento sistémico ente empresas.

Por ende (además de corregir los graves problemas domésticos que afectan la competitividad sistémica) el tan mentado salto exportador argentino solo podrá ocurrir en tanto se aliente y facilite la participación de empresas en redes de vínculos integrales virtuosos y regulares. No se tratará solo de vender más, sino de ser parte de más alianzas.

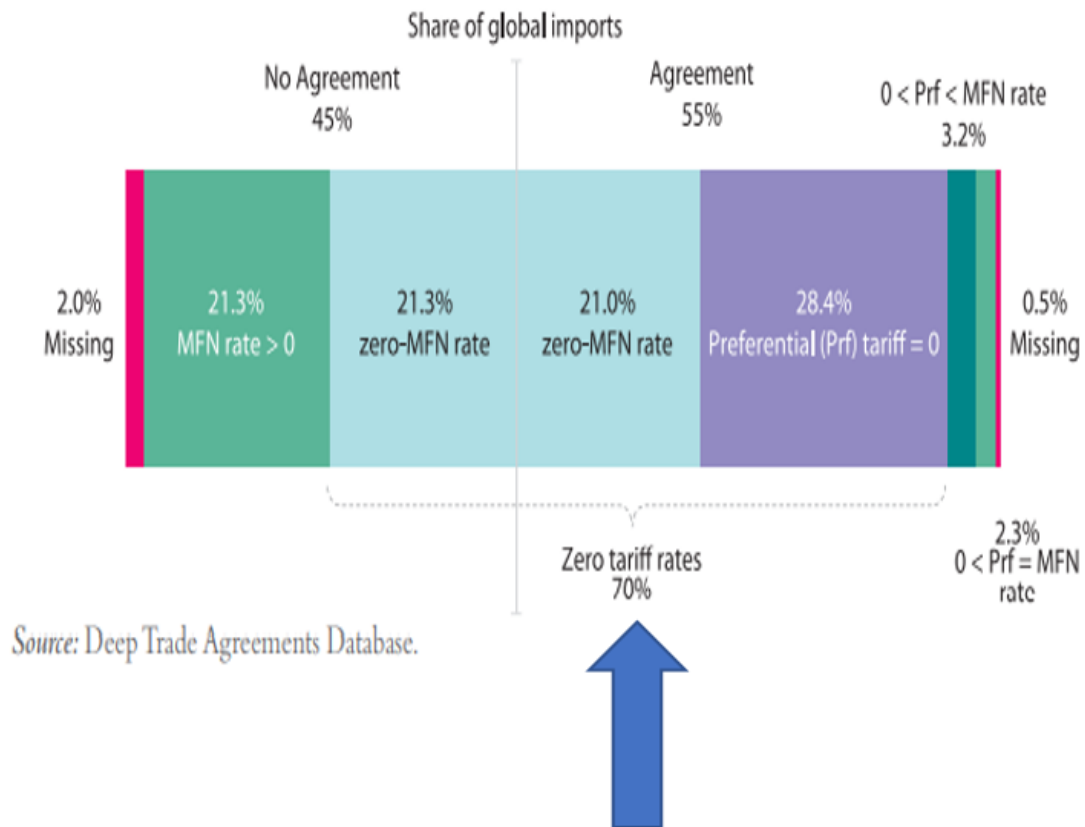
Y, para lograrlo, además de muchas otras reformas, Argentina deberá converger hacia un movimiento que se incrementa en el planeta: los países continúan celebrando acuerdos internacionales que integran mercados y los hacen cada vez más profundos.

### **3. La escasez de acuerdos comerciales internacionales es mas grave de lo que parece.**

Suele hacerse énfasis en nuestra escasez de acuerdos de libre comercio. Pero no se adquiere suficiente relevancia de esta debilidad si no se lo compara con el resto del mundo. Solo la comparación permite medir la escasez.

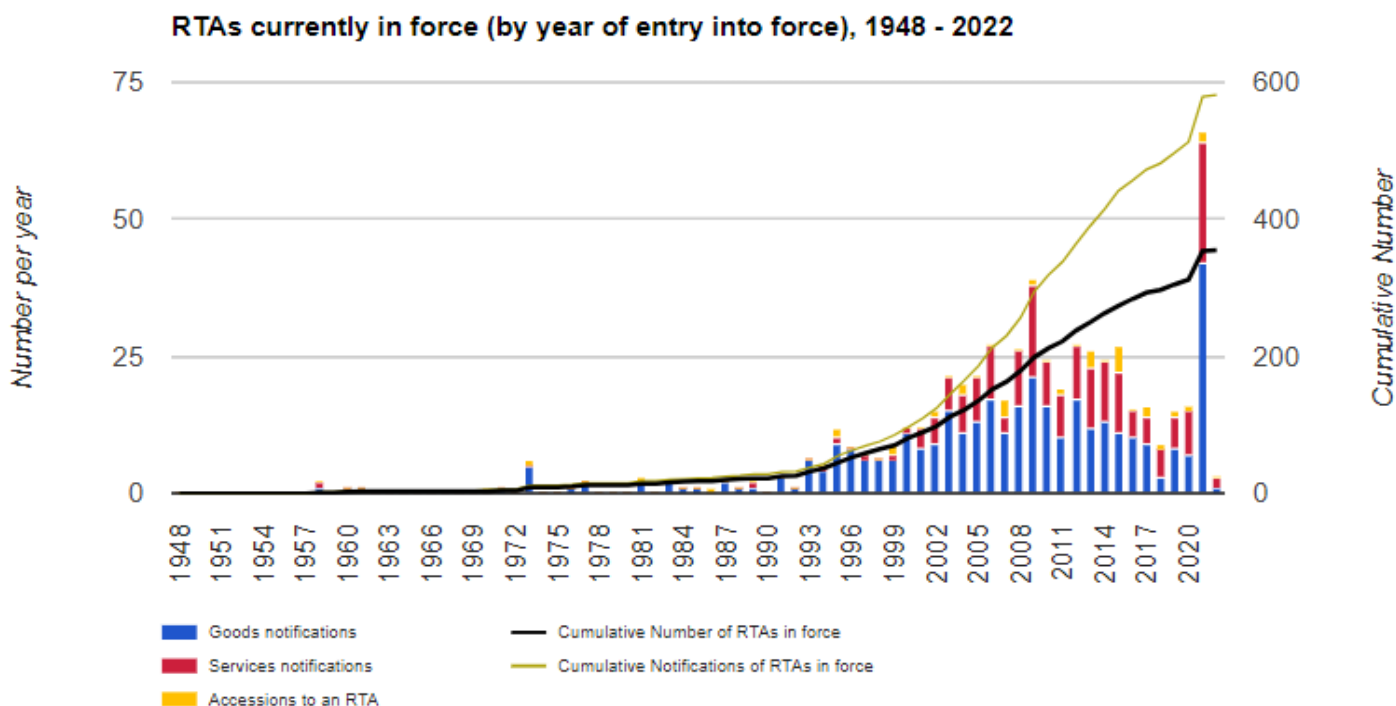
Ocurre que, según la OMC, *ya el 70% de todo el comercio internacional planetario ocurre entre países/mercados que han acordado entre sí reducciones arancelarias (al 0%).*

Lo muestra la infografía siguiente (elaborada por OMC: “Deep Trade Agreements DataBase”), que sistematiza los diversos encuadres en los que cae el comercio internacional planetario:



*Pero al asunto de acuerdos arancelarios, últimamente los países le están agregando (entre sí) la generación de coaliciones regulatorias (generando instituciones comunes -entre aliados- para inversión, producción, trabajo y comercio). Ello alienta la integración productiva.*

Hay en el mundo 355 acuerdos de liberalización regional vigentes (lo exhibe el siguiente grafico con datos de OMC -que en la ascendente curva negra muestra el stock de acuerdos vigentes-) y más de la mitad ya ha avanzado por estas más profundas alianzas.



Argentina apenas ha exportado en los últimos años alrededor de 0,3% del total mundial (el porcentaje era el doble hace 50 años). Y en 2022 alcanzará un récord de ventas externas (casi 90.000 millones) pero la gran razón para ello son los precios (el índice de precios crece casi 20% en relación al año anterior, frente al de cantidades que no ha mejorado interanualmente en relación a 2021). Y mucha de la debilidad se debe a factores sistémicos como el referido en este trabajo.

Por lo que recuperar terreno internacional, por ende, no dependerá solo de algunos ajustes internos.

El mundo ha cambiado. Una nueva arquitectura internacional exigirá estrategia, acciones, instituciones, políticas y atributos. E ingresar en arquitecturas vinculares internaciones es cada vez más un requisito.

#### 4. La real relevancia de la arquitectura de acuerdos internacionales

Como se ha expresado *el mundo ha avanzado en la celebración de acuerdos internacionales de apertura recíproca por parte de países que han creado espacios integrados funcionales*. Un efecto es que el comercio internacional sigue en alza. Lo exhibe el gráfico siguiente (datos de OMC) que muestra el récord al que llegó la suma de exportaciones en el planeta en 2021 (se superará en 2022):

<b>Exportaciones totales mundiales en billones de dólares (bienes y servicios)</b>	
año 2010	19,13
año 2011	22,55
año 2012	22,91
año 2013	23,51
año 2014	23,88
año 2015	21,28
año 2016	20,89
año 2017	21,01
año 2018	25,02
año 2019	24,78
año 2020	22,43
año 2021	28,33

Como más arriba se anticipa, hay hoy en vigencia en el mundo 355 acuerdos regionales de apertura recíproca entre países (según la OMC). Mas de la mitad de ellos se ha celebrado en el corriente siglo XXI. La enorme mayoría de los negocios internacionales (comercio de bienes y de servicios, inversión extranjera en la economía real, flujos de financiamiento productivo, intercambio de datos y conocimiento con valor económico, migraciones y telemigraciones) ocurre entre países integrados por estos instrumentos.

Ocurre que de todo el comercio internacional planetario (bienes más servicios), alrededor más de 55% tiene lugar entre países que han abierto recíprocamente sus mercados; mientras que hay un adicional relevante porcentaje que ha reducido aranceles por otras vías. De tal modo que *70% del todo el flujo comercial entre países hoy se encuentra favorecido por preferencias arancelarias* (que no son universales sino entre socios).

Ahora bien: *la Argentina solo ingresa a mercados con preferencias arancelarias con 26% (21.472 millones de dólares, de un total de 82.293 millones de dólares en los primeros 11 meses de 2022) de sus exportaciones de bienes. Y si a ello se suman los servicios, el porcentaje de comercio dentro de pactos preferenciales se reduce a 22% porque Argentina no se beneficia de acuerdos relevantes en materia de intercambio de servicios. Argentina apenas se*

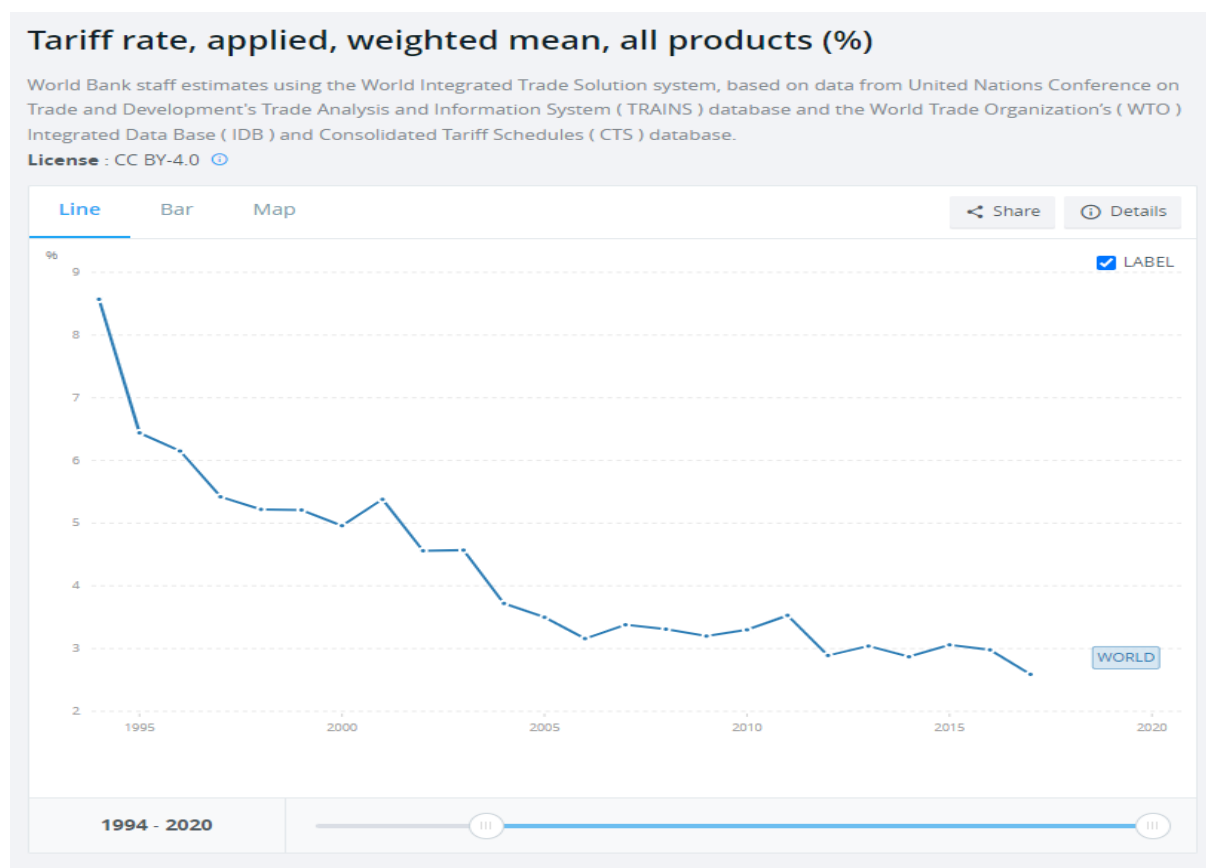
beneficia de preferencias arancelarias del comercio de bienes relevantes en el Mercosur y en algunos socios regionales con preferencias especiales.

Algo a destacar (negativo) es que entre los mayores destinatarios de exportaciones argentinas la gran mayoría grava con aranceles de ingreso a nuestras ventas. Entre los 10 mayores destinos para las ventas argentinas (que explican dos tercios del total de exportaciones) solo hay vigentes dos acuerdos de preferencias arancelarias en nuestra región (algunos parciales). Básicamente apenas hay acuerdos relevantes en esa lista de mayores destinatarios de exportaciones con Brasil y Chile (hay acuerdos con otros, pero poco significativos y/o muy parciales).

Todo ello supone una desventaja para el ingreso de ventas externas comparado con nuestros competidores que operan dentro de aquellos pactos.

En el mundo *la carga arancelaria ha dejado de ser el mayor obstáculo (en 30 años el arancel promedio en el planeta se redujo desde 15,5% a 5,1%, a lo que debe agregársele que más de dos tercios de todos los países comercian atravesando tarifas arancelarias en frontera sustancialmente inferiores a ese promedio).*

Lo muestra la siguiente infografía del Banco Mundial.



Pero Argentina (y el Mercosur) no ha acompañado el proceso y mientras nuestras exportaciones pagan elevados aranceles relativos de acceso a mercados a la vez

también nuestro país mantiene un arancel para el ingreso de importaciones promedio que ronda el 12%, lo que -sumado a las restricciones cuantitativas y burocráticas a las importaciones- duplica el promedio latinoamericano y reduce la capacidad de las empresas de nuestro país a acceder a tecnología, bienes de capital o insumos calificados.

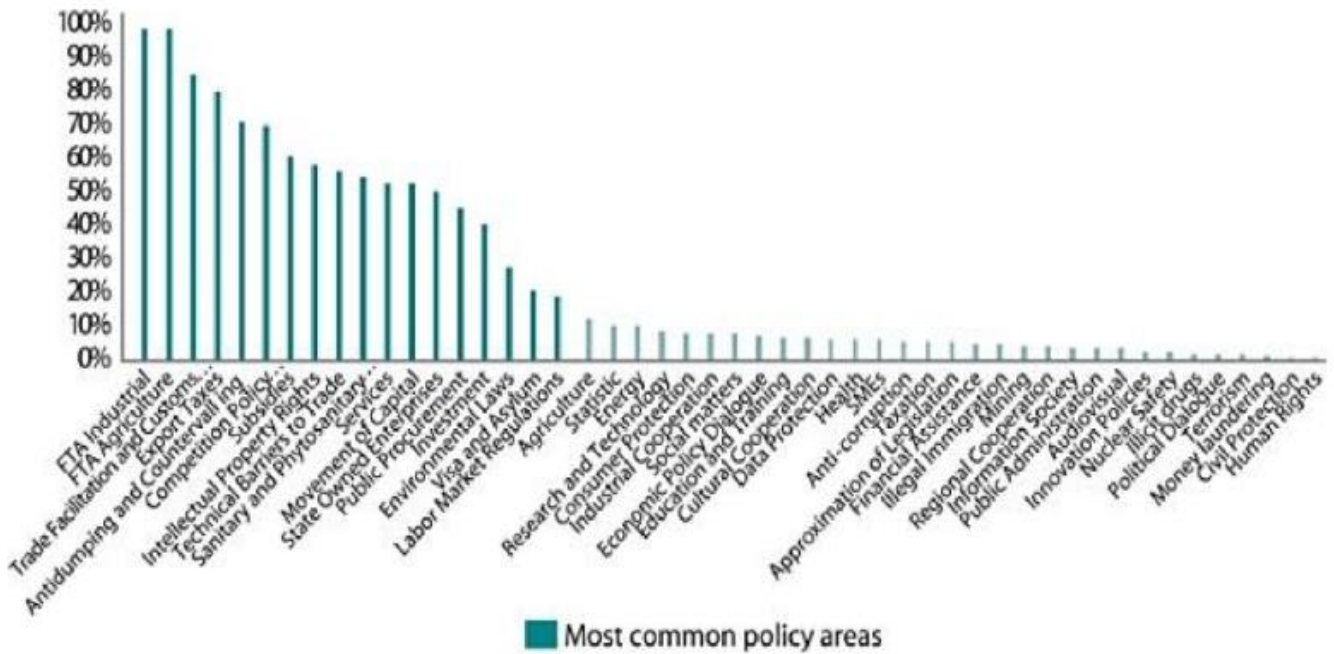
Es en esta línea que nuestro país, pese a haber adherido al Tratado de Facilitación de Comercio de la OMC, no ha avanzado en su implementación (se estima que las acciones dirigidas a la facilitación reducen costos en entre 10 y 15%) y que a la vez la mala reputación financiera de nuestro país agrega costos de financiamiento a las empresas en más de 20% comparado con sus competidores.

Pero a esto debe sumársele el efecto de una nueva tendencia. *En el planeta ya no se tiende a celebrar meros pactos de reducción arancelaria (Free Trade Agreements), que en la nomenclatura de la OMC son conocidos como Preferential Trade Agreements (PTA) sino que proliferan los "Deep Trade Agreements" (DTA).* Explica un trabajo del Banco Mundial editado por Aaditya Mattoo, Nadia Rocha y Michele Ruta (The Handbook of Deep Trade Agreements) que estos DTA ahora no solo reducen costos arancelarios sino que (como explica Pascal Lamy) además ya la mitad de los acuerdos preferenciales vigentes en el mundo han creado confluencias regulatorias a través de las cuales los países uniformizan condiciones cualitativas (no arancelarias) para el comercio (lo que reduce sustancialmente los costos de adaptación, de incertidumbre y de gestión del comercio internacional entre socios).

El gráfico siguiente (extraído de la fuente citada) muestra las diversas áreas cubiertas por estas coaliciones regulatorias:



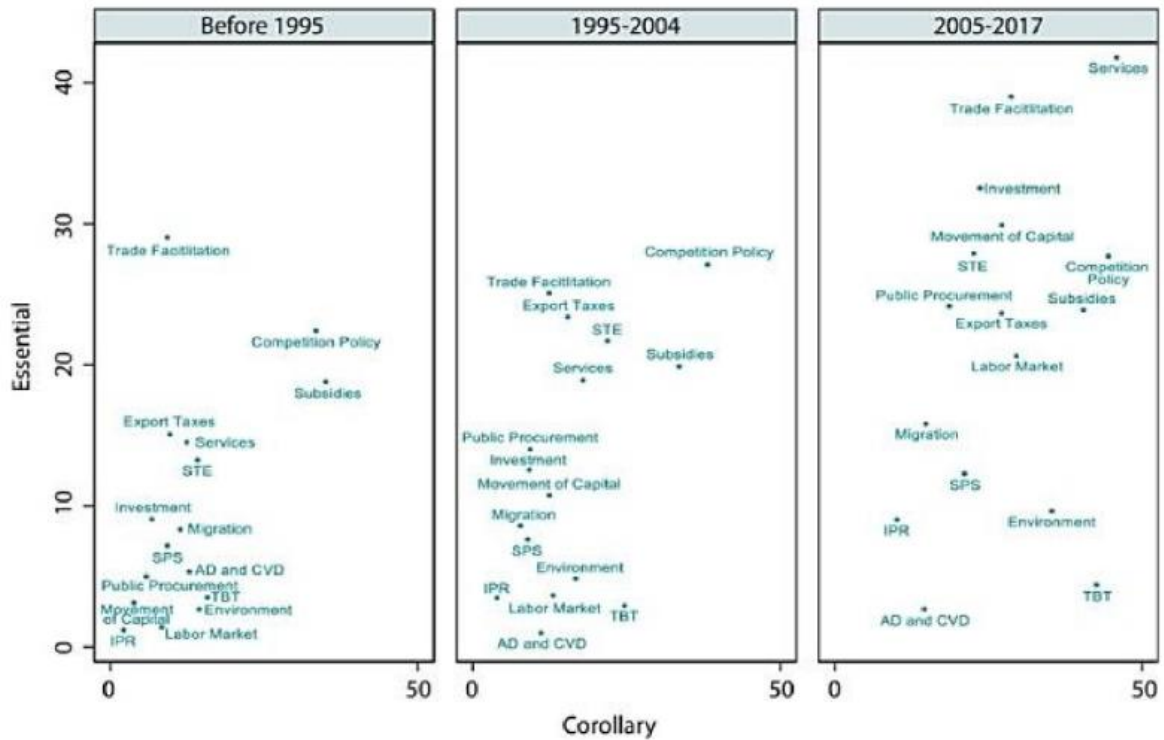
Figure 0.2: Number of policy areas covered in PTAs, by policy



Source: Deep Trade Agreements Database, based on Hofmann, Osnago, and Ruta 2017.

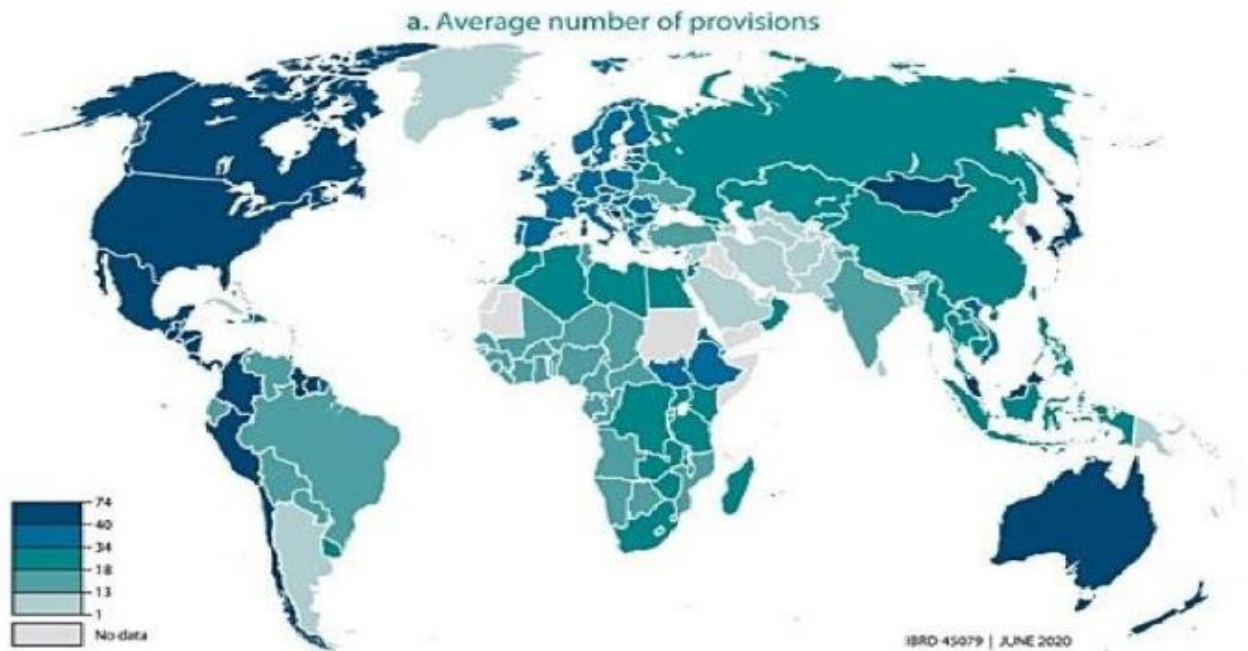
Y el siguiente (de la misma fuente) exhibe como en el tiempo ha ido mudando e contenido incorporándose nuevos asuntos:

Figure O.6: Coverage ratios by policy area, over time



Note: Coverage ratio by policy area refers to the share of provisions for a policy area contained in a given agreement relative to the maximum number of provisions in that policy area. Years refer to entry-into-force date. European Union agreement and enlargements excluded.

Como corolario, el siguiente gráfico (misma fuente) muestra como Argentina tiene un numero de asuntos previstos en sus (pocos) acuerdos comerciales muy inferior a la mayoría del mundo. Y conforme muestra el mapa (por la intensidad del color que exhibe la profundidad de la arquitectura institucional de integración externa) está en el peor lugar continental (y entre los peores del mundo):



Algo relevante al respecto es que más allá de los aranceles, los estándares son cada vez más relevantes como exigencia en el comercio internacional.

De diverso tipo, como lo muestra el cuadro de la ITC:



Y los acuerdos regulativos en los nuevos DTA consolidan la tendencia.

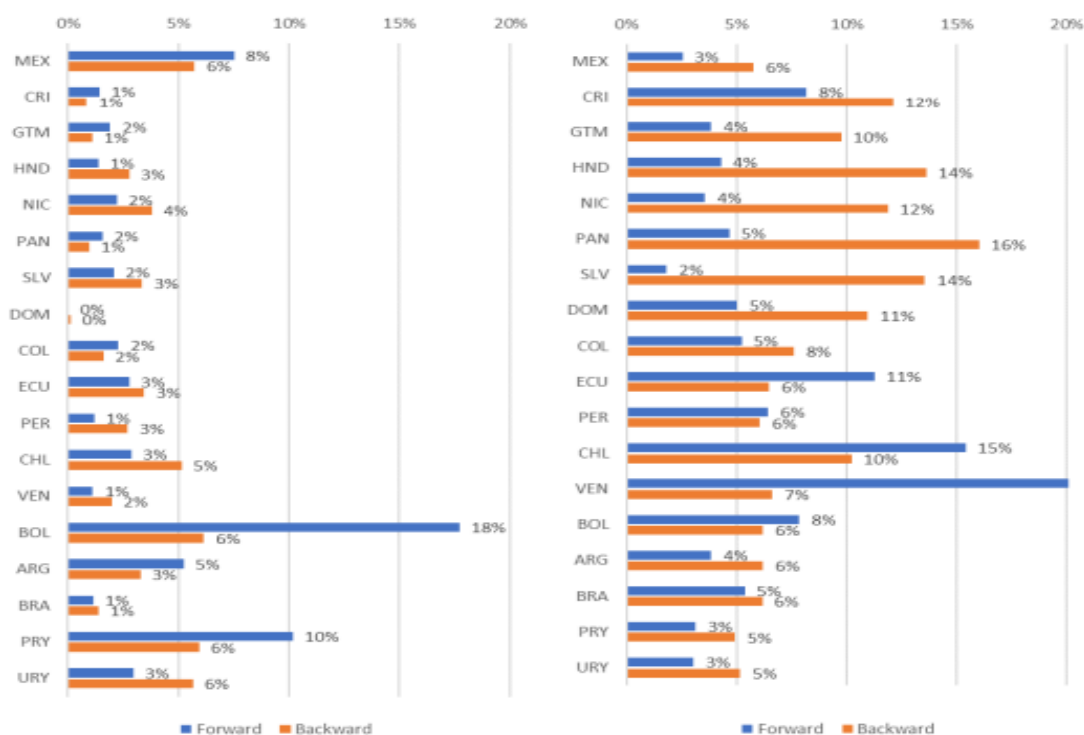
Pues en ningún acuerdo que Argentina tiene firmado la cuestión regulativa supra-arancelaria (normas de calidad, estancares, exigencias institucionales, requisitos productivos o comerciales) están presente estas materias. Ninguno.

### 5. Efectos adicionales de la mala arquitectura institucional

Un efecto consecuente de la exclusión en estos movimientos es que las empresas participan menos en el funcionamiento de cadenas globales de valor (sistemas integrales de inter-relacionamiento de empresas) por la falta de facilitación.

Lo muestra el grafico siguiente (del trabajo publicado por la CAF "Size, Position and Length in Value Chains in Latin America", de Alvaro Lalanne).

El grafico muestra a Argentina en promedio (participaciones extra e intrarregional) en menor ingreso en las CGV que la mayoría de los países de la region.



(a) Regional Value Chains

(b) Extra Regional Value Chains

FIGURE 5 Forward and Backward participation in value chains. As shares in value added of each country. Years 2014-15 Source: Own Elaboration using EORA

Lo referido tiene además impacto en otra realidad: como más arriba se señaló, el stock de inversión extranjera en Argentina es menor que en 5 países de la región, y una de las razones es la desvinculación comercial (hay menos inversión donde hay menos acceso a mercados).

Lo muestra la infografía de UNCTAD:

World Investment Report 2022 International tax reforms and sustainable investment

**Annex table 2. FDI stock, by region and economy, 2000, 2010 and 2021 (concluded)**

Region/economy	FDI inward stock			FDI outward stock		
	2000	2010	2021	2000	2010	2021
Latin America and the Caribbean <sup>a</sup>	338 557	1 550 176	2 142 727	53 170	416 598	741 119
South America	186 425	1 085 366	1 310 976	43 634	288 295	532 846
Argentina	67 601	85 591	98 928	21 141	30 328	42 452
Bolivia, Plurinational State of	5 188	6 890	10 734	29	8	893
Brazil	-	640 330	592 761	-	149 333	296 185
Chile	45 753	160 904	180 489	11 154	61 126	83 737
Colombia	11 157	82 991	218 928	2 989	23 717	68 804
Ecuador	6 337	11 858	21 388	..	..	..
Guyana	756	1 784	9 107 <sup>c</sup>	1	2	57 <sup>c</sup>
Paraguay	1 003	3 457	6 302	..	..	..
Peru	11 062	42 976	117 816	505	4 265	9 888
Suriname	-	-	1 888	-	-	215
Uruguay	2 088	12 479	31 448	138	345	5 707
Venezuela, Bolivarian Republic of	35 480	36 107	21 187 <sup>c</sup>	7 676	19 171	24 908 <sup>c</sup>

La internacionalidad es sistémica e integra comercio, inversión, bienes, servicios, intangibles, alianzas y participación en ecosistemas.

## 6. Conclusión.

Además de los pesados perjuicios domésticos, pues, las exportaciones argentinas salen al mundo con un sobre costo “exterior” que puede estimarse en más de un tercio por encima del de sus competidores.

Y cuyas razones pueden resumirse en las siguientes cinco:

- Paga una carga arancelaria de ingreso a mercados sustancialmente mayor
- Paga un mayor arancel de acceso a (importaciones de) insumos y bienes de capital para la producción
- Paga un costo de adaptación por exigencias de calidad en el ingreso a mercados por regulaciones no arancelarias

- d) Exporta numerosos productos desde fuera de cadenas globales de valor por menor participación en ellas (lo que supone un sobre costo sistémico)
- e) Recibe menos inversión extranjera por la exclusión de esos sistemas vinculativos.

*Marcelo Elizondo*

*Diciembre 2022*