Marcelo Elizondo

Presidente de la International Chamber of Commerce (ICC) en Argentina
Chairman de la World task Force on Sustainability en la World Chambers Federation
Director de la Maestría en Desarrollo Estratégico y Tecnológico del ITBA
Miembro del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios
Director General de la Consultora "DNI"
Director del Comité de Economía Internacional en el Consejo Argentino para las Relaciones internacionales (CARI)
Presidente de LIDE Internacional en Argentina

Marzo 2024

La geopolítica como nueva gran circunstancia en la economía mundial

1. Encuadre general: los 5 cambios

En el último lustro el mundo está transitando por un proceso de sustancial reconfiguración del mapa geoeconómico.

Cinco tipos de acontecimientos aceleraron esa reconfiguración:

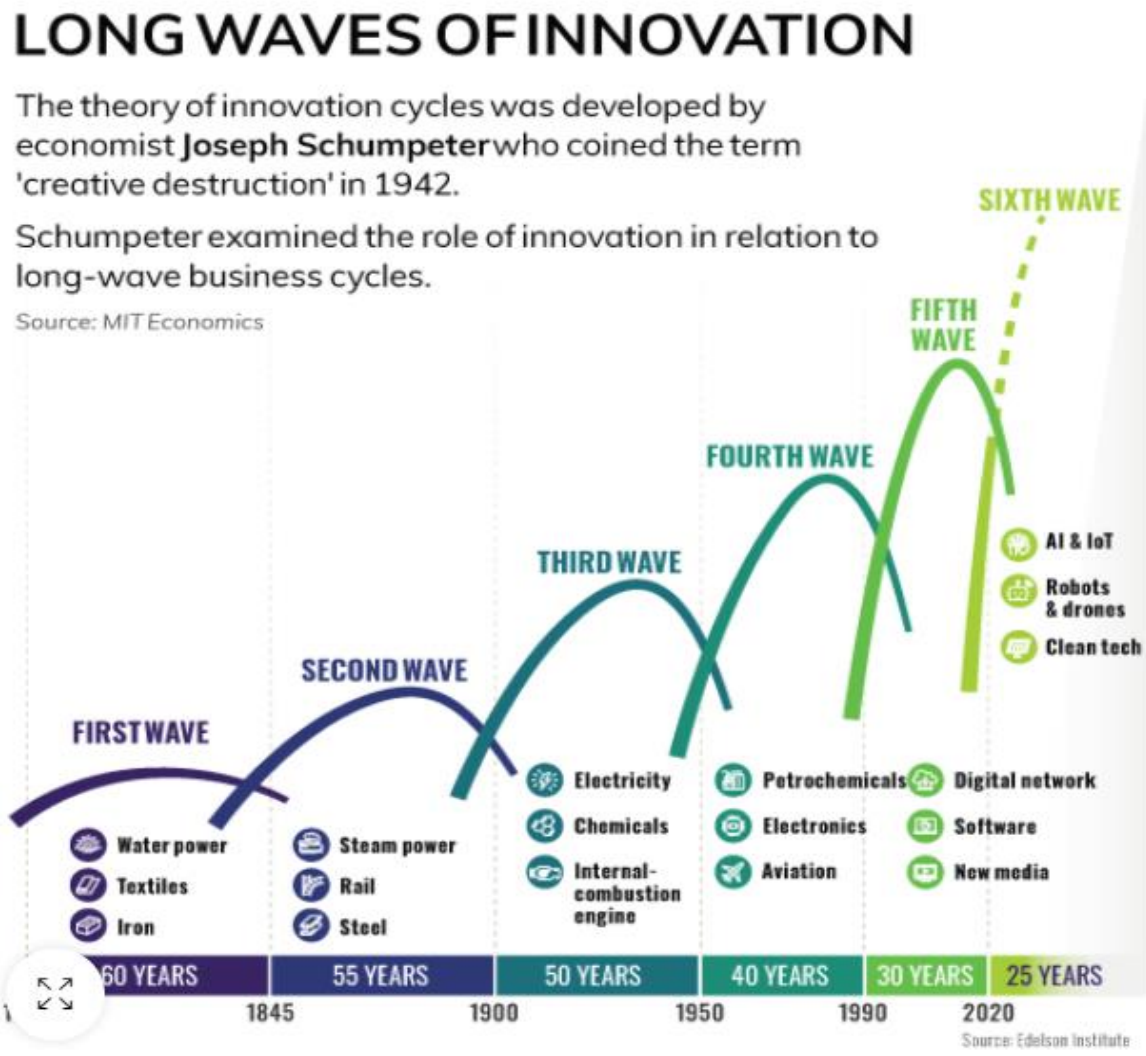
- uno sanitario (la pandemia de COVID-19),
- otros militares (las guerras en Ucrania y Medio Oriente y las tensiones en materia de defensa en Asia),
- otros tecnológicos (especialmente con la consolidación de la digitalización económica y en particular con la definitiva difusión masiva -en 2022/2023 de la inteligencia artificial),
- uno ambiental (los efectos políticos de la aceleración del cambio climático),
- y uno económico/productivo (la consolidación de las grandes empresas globales como los generadores de las mayores avances -y disrupciones-

, consumados en el hito de que la empresa Apple fue la que en 2023 superó -como nunca antes otra- el récord de valor de 3 billones de dólares).

Todo ello confluye detrás de un mismo proceso: el sustancial cambio del escenario económico mundial.

La revolución tecnológica es el elemento sustancial (la "madre" de todo lo demás) en este fenómeno. Y está ocurriendo dentro de lo que algunos llaman la "sexta ola de innovación" de la historia (motorizada por la IA, el desarrollo tecnológico ambiental y la robotización).

Se grafica en el siguiente gráfico que publica Visual Capitalist.



Fuente: Visual Capitalist, "Long Waves: The History of Innovation Cycles"

2. La geopolítica

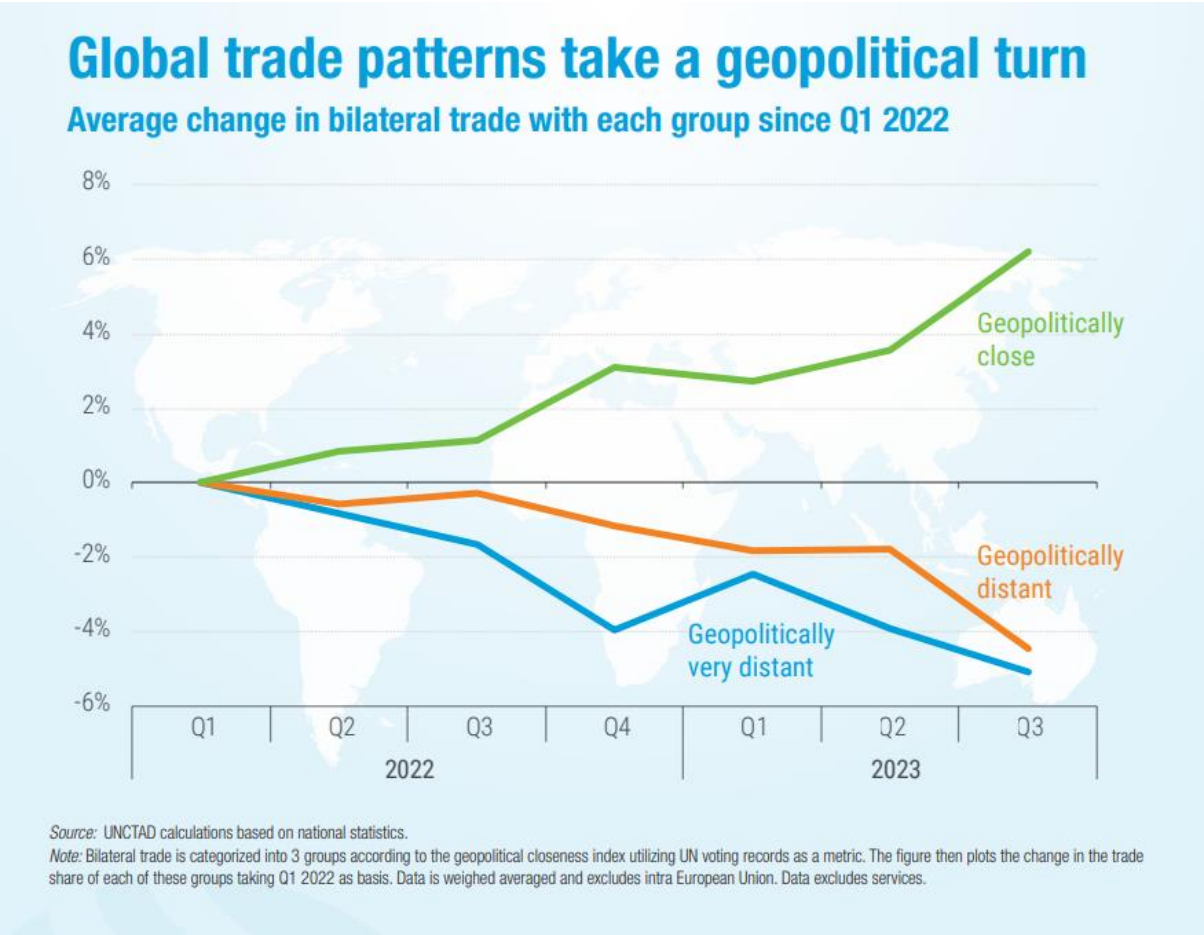
Una de aquellas cinco manifestaciones referidas al inicio de este texto (vinculada directa o indirectamente -como causa o como efecto- con las demás) es el de la irrupción de la geopolítica como fundamento económico.

Algunos llaman "friendshoring" al proceso por el cual el comercio y las inversiones internacionales se mantienen con relativa intensidad en el planeta pero modifican su ámbito de acción primordial: se intensifican entre amigos o aliados y se debilitan entre adversarios.

Mientras el mundo vive una sustancial reforma tecnológica que cambia la manera en la que se retroalimentan entre los actores del sector privado la inversión, la generación de conocimiento productivo, los modelos de organización, la producción propiamente dicha, el trabajo y el comercio; a la vez los países activan incentivos para la integración más intensa entre los más cercanos y -en simultáneo- desincentivos entre los más críticos.

Lo referido no es mera teoría. Puede ejemplificarse en datos recientes: el comercio bilateral entre Estados Unidos y China sigue robusto pero ha decrecido en 2023 en relación a 2022. Mientras, el comercio entre Estados Unidos y la Union Europea creció en 2023 en relacion al año anterior. Y el comercio de EEUU con México está elevándose en la comparación interanual. En tanto, el comercio entre EEUU y el Reino Unido no se retrae y permanece en 2023 en los mismos niveles que en 2022. Pero, por su lado, el flujo comercial entre la Union Europea y China decrece, mientras las exportaciones chinas a Rusia se incrementan sustancialmente y el comercio de China con Irán se eleva también de modo relevante.

La UNCTAD sintetizó en el reciente mes de diciembre el fenómeno de acercamiento o distanciamiento geopolíticos con impacto económico en el siguiente gráfico. Un reporte de UNCTAD muestra en ls últimos dos años un movimiento marcado: el comercio entre los países "amigos" (geopolically close) creció en dos años más de 6% mientras el comercio entre los políticamente distantes (geopollitically distant or very distant) decreció más de 4%.



Fuente; UNCTAD Global Trade, December 2023

La conclusión es: el comercio total entre los diversos países en el planeta sigue intenso (creció más de 10% en los últimos dos años, y -si bien en 2023 padeció una fuerte desaceleración- la previsión de la OMC es que habrá otra vez un alza de alrededor de 3,3% en 2024). Así, el comercio internacional planetario sigue en niveles del 30% del producto bruto global.

Se exhibe el análisis de OMC al respecto.

Table 1: Merchandise trade volume and GDP growth, 2019-2024 [a]

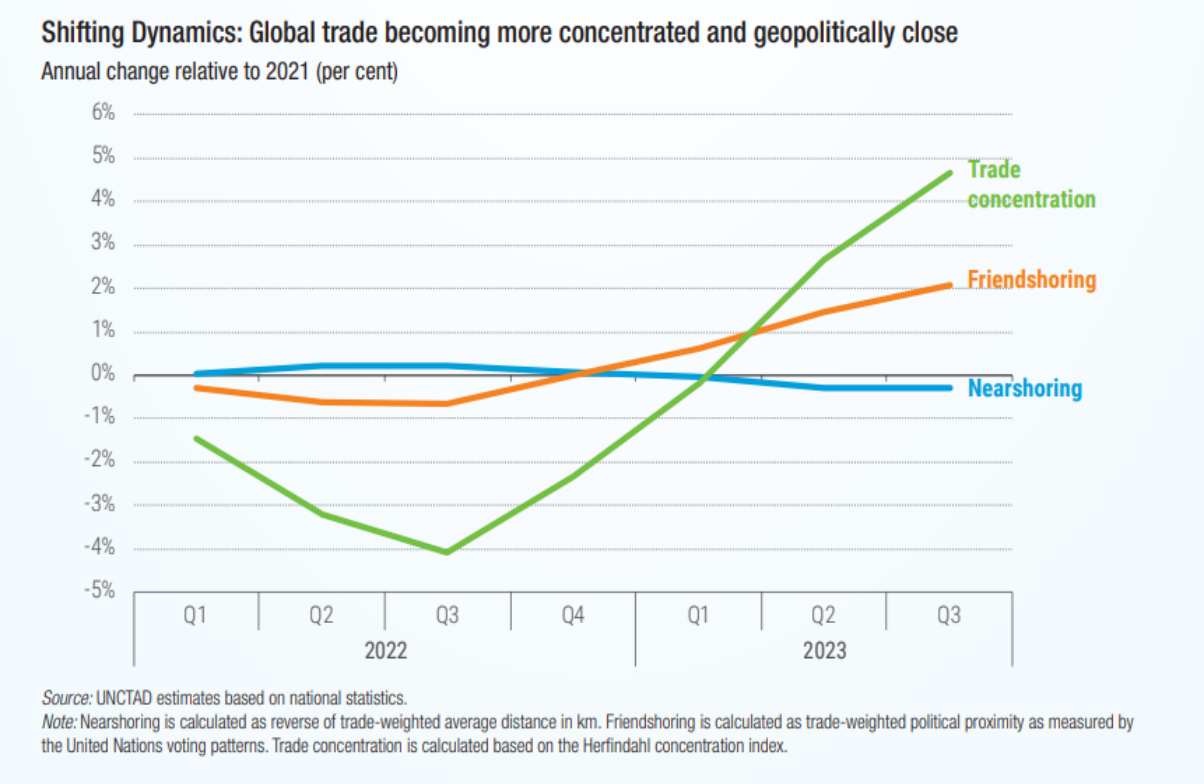
Annual % change

	2019	2020	2021	2022	2023P	2024P
World merchandise trade volume [b]	**0.4**	**-5.0**	**9.6**	**3.0**	**0.8**	**3.3**
Exports						
North America	0.4	-8.9	6.5	4.2	3.6	2.7
South America [c]	-1.6	-4.9	6.5	2.2	1.7	0.6
Europe	0.4	-7.7	8.0	3.4	0.4	2.2
CIS [d]	0.0	-1.0	-1.8	-4.5	3.0	1.9
Africa	0.1	-6.8	5.2	-0.8	-1.5	4.1
Middle East	-1.0	-6.5	-0.4	7.7	2.0	3.8
Asia	0.8	0.6	13.1	0.4	0.6	5.1
Imports						
North America	-0.6	-5.9	12.5	6.0	-1.2	2.2
South America [c]	-2.0	-10.5	26.2	3.6	-1.0	3.3
Europe	0.2	-7.2	8.5	5.7	-0.7	1.6
CIS [d]	8.5	-5.4	10.3	-5.5	25.0	-4.0
Africa	4.4	-15.2	8.3	6.3	5.1	3.1
Middle East	11.4	-9.0	12.8	13.7	12.5	4.6
Asia	-0.5	-0.8	10.6	-0.5	-0.4	5.8
World GDP at market exchange rates	2.6	-3.1	6.1	3.1	2.6	2.5
North America	2.1	-3.2	5.7	2.3	2.2	1.4
South America [c]	0.5	-6.3	7.6	4.0	1.9	1.7
Europe	1.7	-5.9	5.9	3.6	1.0	1.4
CIS [d]	2.6	-2.4	5.5	-0.5	1.7	1.9
Africa	2.6	-2.4	4.7	3.6	3.3	3.4
Middle East	0.8	-4.2	4.4	6.4	2.6	3.0
Asia	4.0	-0.7	6.5	3.3	4.1	4.0

Fuente: Organización Mundial de Comercio

Pero en este marco general la intensidad de los vínculos se modifica según el grado de "cercanía" política.

Lo referido lleva a concluir que (al menos por ahora) el comercio está consolidándose ente los países que desarrollan una geopolítica cercana. Lo que genera, como afecto, cierta concentración (más intensidad entre los que profundizan esos vínculos de confianza política y menos diversidad por debilitamiento del vínculo entre los menos vinculados por lazos político-institucionales internacionales).



Fuente; UNCTAD Global Trade, December 2023

El mejor ejemplo de lo descripto es lo que ocurre entre las dos potencias encomias mundiales (que hace unos años iniciaron cierto movimientos que muchos llamaron "guerra comercial". Según los datos que se exhiben más abajo (con fuente en Visual Capitalist); EEUU, que es la mayor economía del planeta; ha cambiado relativamente su red comercial y ya es más comprador de importaciones desde México y Canadá (y de la UE) que desde China.

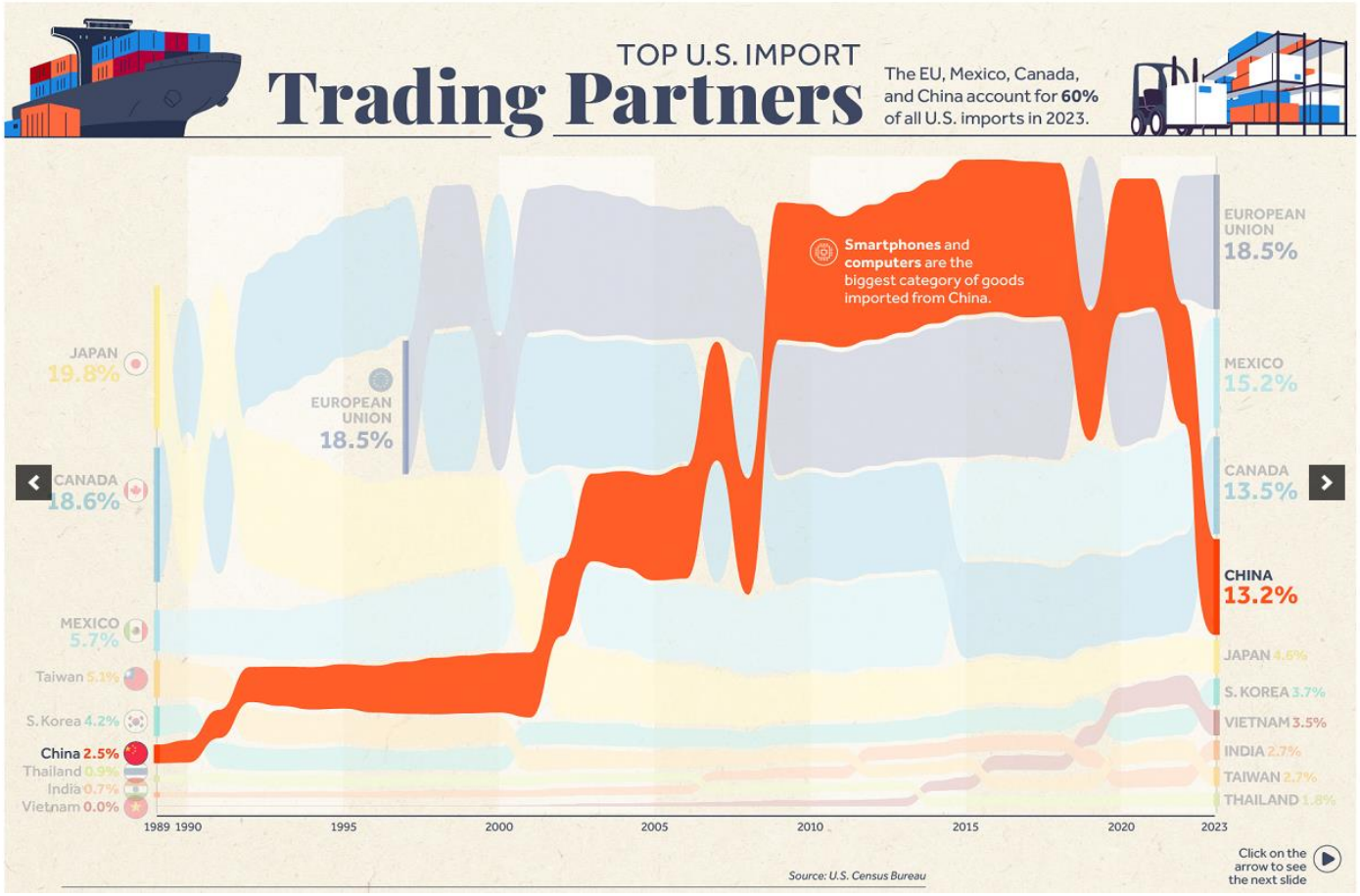
Here are the major sources of U.S. imports in 2023 (through July), ranked below:

Rank	Country/Trade Entity	U.S. Import Share (2023)
1	EU	18.6%
2	Mexico	15.2%
3	Canada	13.5%
4	China	13.2%
5	Japan	4.6%
6	South Korea	3.7%
7	Vietnam	3.5%
8	India	2.7%
9	Taiwan	2.7%
10	Thailand	1.8%

Fuente Visual Capitalist, "Visualizing 30 Years of Imports from U.S. Trading Partners", November 2023

Y si se evalúa la relación integral evolutiva de EEUU con sus diversos socios comerciales se advierte cómo ello ha mutado conforme las tendencias geopolíticas en los últimos años

Lo exhibe el grafico siguiente de la misma fuente:



Fuente Visual Capitalist, "Visualizing 30 Years of Imports from U.S. Trading Partners", November 2023

Es cierto que este ejemplo refiere a lo que ocurre entre los más grandes actores del comercio y las inversiones mundiales. Y que para países con menos incidencia (como Argentina) la geopolítica no está influyendo aun tanto.

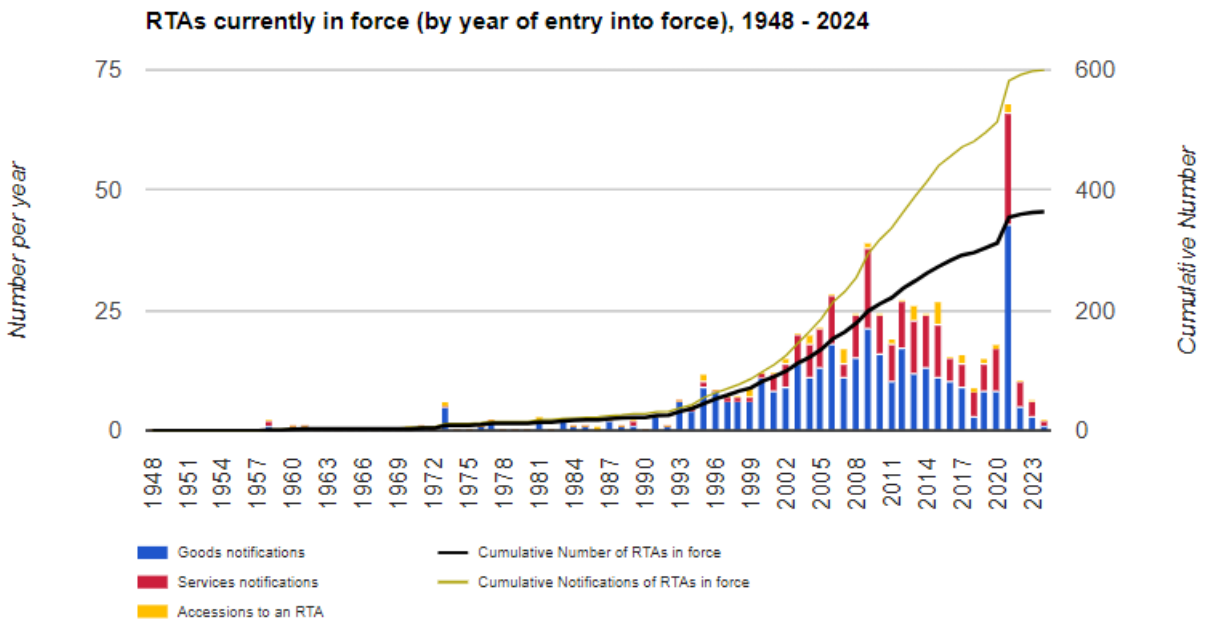
Pero el crecimiento que se pretenda en esta materia en Argentina debe considerar este escenario, tanto en materia de (actuales o potenciales) socios directos como de impactos indirectos de la geopolítica -en los futuros negocios del país-.

Así, entre los grandes actores del comercio y las inversiones del mundo hoy las asociaciones y alianzas se dan a través de aperturas entre países cercanos y -contrario sensu. Se ven contrastados por restricciones entre los que no lo son.

Y, en relación con ello, enseña la Organización Mundial de Comercio que la estadística de acciones de los países relacionadas con cuestiones de seguridad nacional llegó en 2022 al récord: fue 37% mayor que el anterior récord, en 2017. Se amplia sobre esto más abajo.

Aunque lo relevante es que esto se vincula con que; mientras entre adversarios aparecen sanciones, restricciones y limitantes regulativos que mueven a las empresas a buscar (al menos parcialmente), alternativamente, escenarios menos congestionados; entre aliados emergen no solo acuerdos comerciales (hay ya 364 tratados de asociación comercial vigentes en el planeta a la fecha de la confección de este trabajo -y el número crece año a año-) sino que las relaciones entre ellos son crecientemente múltiples y sistémicas: inversión, acoplamiento tecnológico, generación de intensas arquitecturas vinculares entre empresas aliadas, comercio de bienes y servicios y creciente interacción horizontal (globalización digital interpersonal).

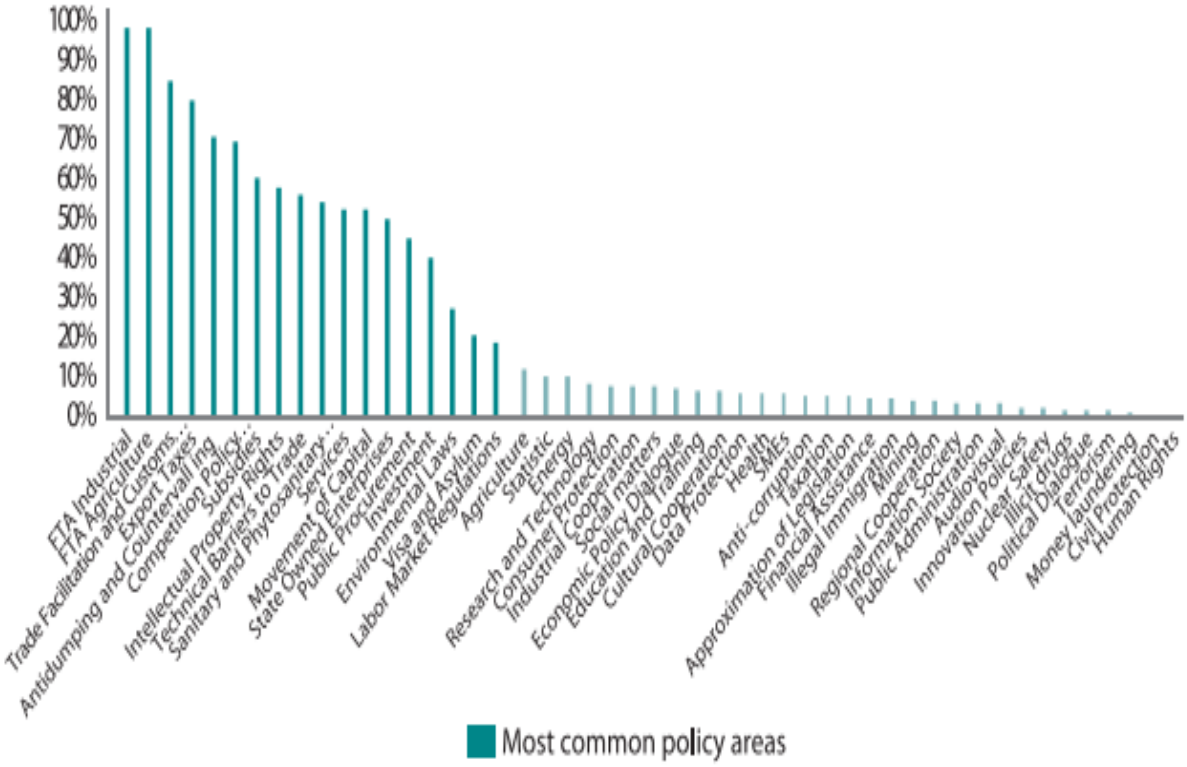
Se exhibe el grafico siguiente elaborado por la Organización Mundial de Comercio que da cuenta de los referidos 364 acuerdos comerciales internacionales vigentes en el planeta a la fecha -número que crece año a año y muestra relevancia al comprarlo con la cifra que se registraba cuando comenzó el siglo XXI: apenas 98 en ese momento- y que nuestra (en la curva negra) el permanente incremento de estos tratados entre los países en el mundo.



Fuente: OMC, Regional Trade Agreements database

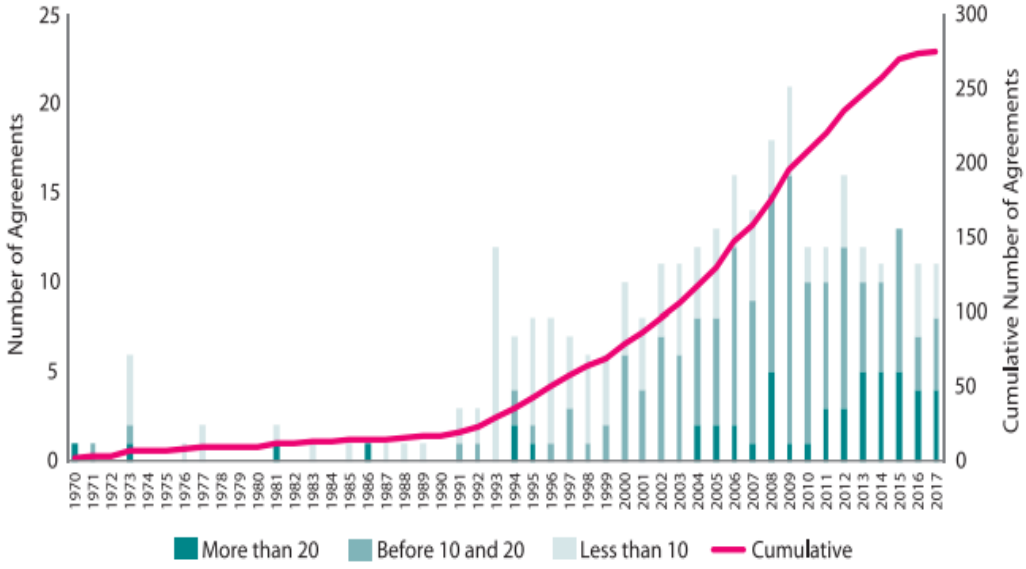
Pero no solo hay un crecimiento del número de acuerdos internacionales: el Banco Mundial, en su "Deep Trade Agreements Database", por su parte, da cuenta de que en estos tratados internacionales hay cada vez más cobertura de asuntos no arancelarios, incluyendo alianzas regulativas en relación con muy numerosos asuntos de otro tipo (no arancelarios). Por eso habla no ya de "Free Trade Agreements" sino de los más intensos "Deep Trade Arreements".

Figure O.2: Number of policy areas covered in PTAs, by policy



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

Figure O.1: Number of policy areas covered in PTAs, 1970-2017



Source: WTO, Preferential Trade Agreements database, following Hofmann, Osnago, and Ruta 2017.

Handbook of Deep Trade Agreements

Figure O.3: A classification of policy areas in DTAs

Fuente: Handbook of Deep Trade Agreements, World Bank

Así, los tratados de asociación comercial han cambiado de sustancia y hoy integran a países con afinidades políticas organizando coaliciones regulatorias en lo que lo institucional (sobre lo que la cercanía geopolítica influye enormemente) adquiere una gran incidencia.

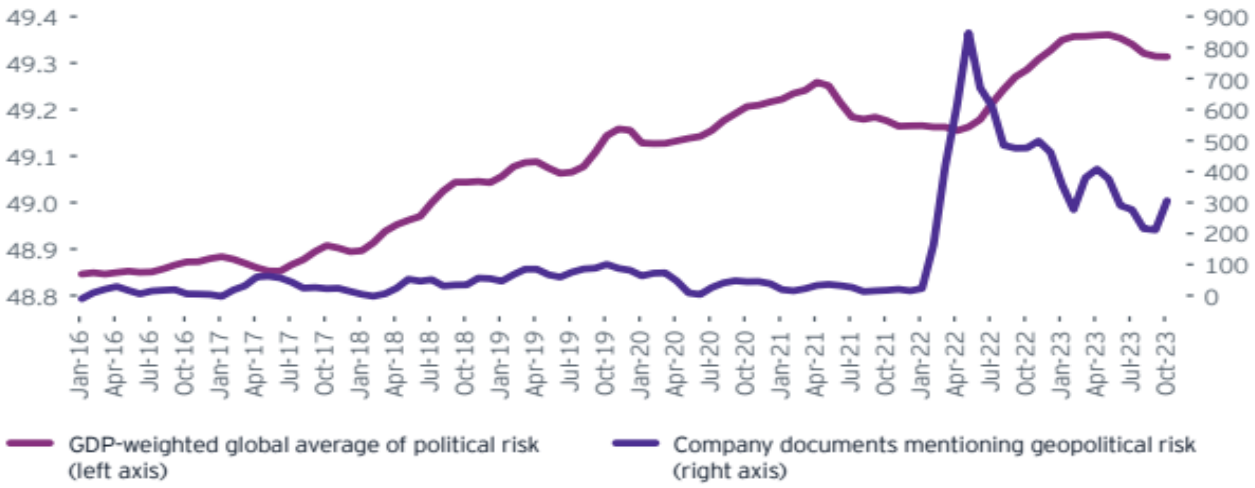
Ahora bien: mientras los países se acercan aliándose entre ellos si son políticamente cercanos (lo que no es igual a geográficamente cercanos, porque lo que avanza es el friendshoring y no necesariamente el nearshoring), también disponen medidas basadas en diversas razones (desde políticas ambientales hasta motivos de seguridad nacional, pasando por exigencias sobre otros estándares varios) que afectan a los que son menos cercanos.

Y, como efecto, las empresas en el planeta han comenzado a considerar con más relevancia aun -en los últimos años-, a la geopolítica. Así, como una consecuencia, la geopolítica es una creciente circunstancia de relevancia en las decisiones corporativas.

Así lo exhibe EY en el grafico siguiente, al respecto.

Figure 2. Corporate attention to geopolitics has waned somewhat even though risks remain elevated

GDP-weighted global average of political risk; mentions of geopolitical risk in companies' event transcripts



Note: The terms included in the count of company event transcripts include geopolitical risk(s), geopolitical, geopolitics and political risk(s). This data is presented as a rolling three-month average.

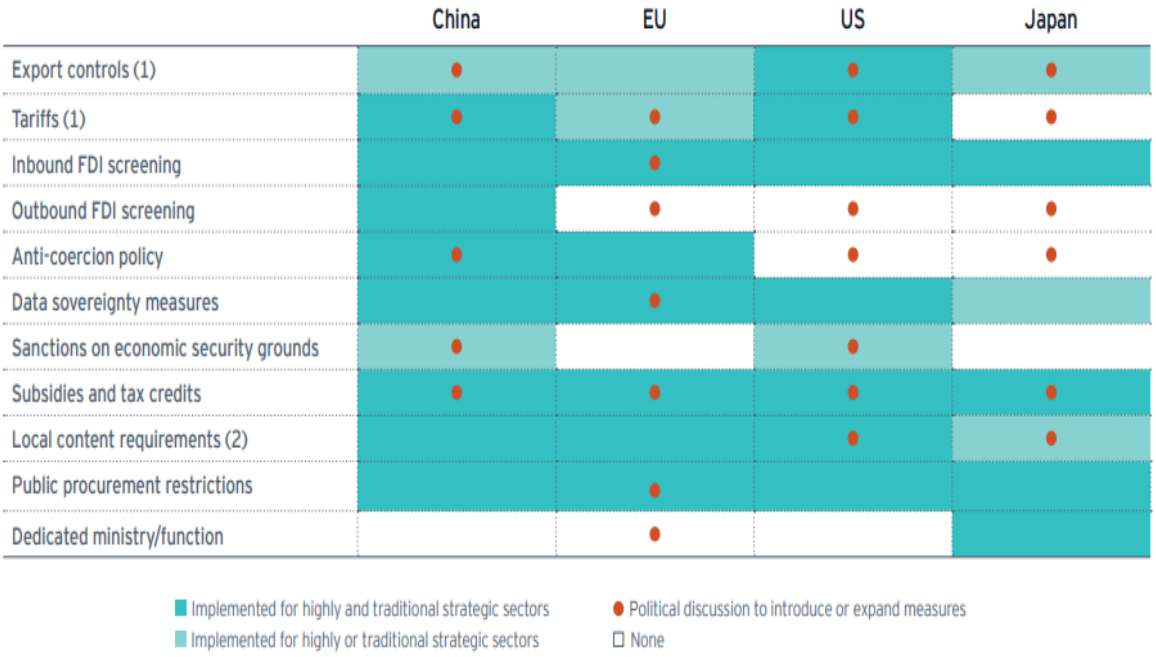
Sources: GeoQuant, from BMI, a Fitch Solutions Company; Alphasense.

Fuente: EY, "2024 Geoestrategic Outlook", December 2023

La misma fuente muestra algunas de esas medidas tomadas debido a políticas de seguridad públicas impactando en el comercio o las inversiones transfronterizas:

Figure 6. Economic security policies are widespread and are continuing to expand

Official policy measures related to economic security, select jurisdictions



Notes: 1) Trade measures targeting goods and sectors considered strategic in the context of economic security; 2) requirements used as a condition to access subsidies and tax credits

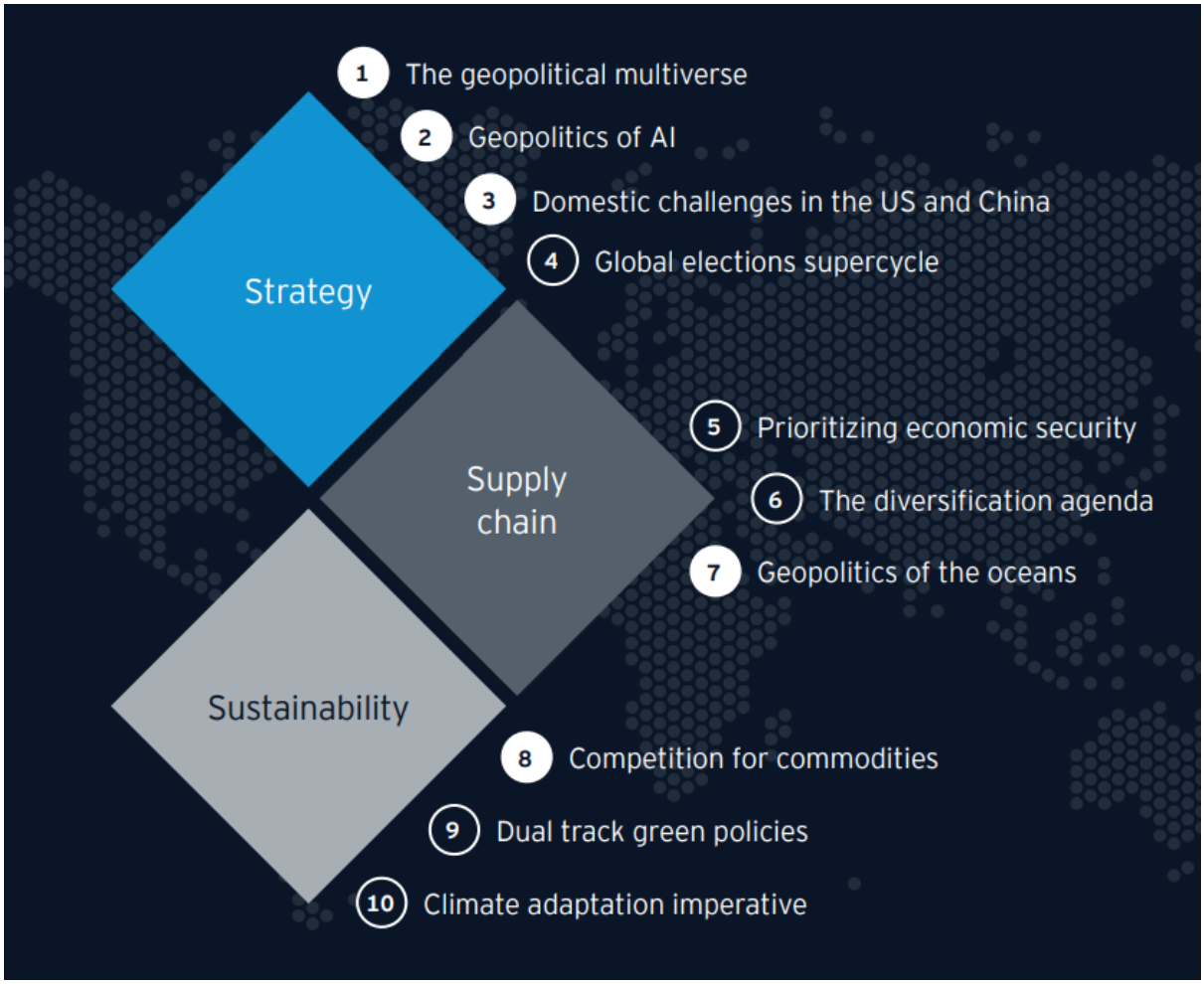
Source: EY Geostrategic Business Group analysis

Fuente: EY, "2024 Geoestrategic Outlook", December 2023

3) Los asuntos más relevantes

La geopolítica, por ende, ha pasado a ser un componente crítico en los negocios. Y evolutivo.

EY, en su reporte titulado "Los 10 principales acontecimientos geopolíticos para 2024", menciona los siguientes grandes asuntos geopolíticos (que tienen impactos económicos, tecnológicos y sociales):



Fuente: EY, "2024 Geoestrategic Outlook", December 2023

4. Ideas finales

Hay, por ende, hoy diversos incrementales condicionantes para los negocios internacionales. Y uno de ellos es la geopolítica. Los mercados se relacionan (o no) entre sí por alianzas que se apoyan por afinidades y/o se obstruyen por disidencias.

Hay ejemplos evidentes como las actuales casi 11.000 sanciones económicas contra Rusia. Aunque hay más: están penados (desde varios países) Siria y Corea del Norte; Estados Unidos restringe la venta de semiconductores a China; también la Union Europea impuso límites a movimientos de fondos o personas con China; Canadá prohíbe algunas operaciones contra Irán y el Reino Unido lo hace contra Belarus.

Pero no solo asistimos a sanciones. La geopolítica también opera a través de preferencias ("premios") y diversos países se integran entre si acordando condiciones especiales: en los últimos meses han celebrado acuerdos bilaterales el Reino Unido con Australia, Indonesia con Corea del Sur, India

con Emiratos Árabes. Mientras diversas regiones, a la vez, han abordado acuerdos plurales (EFTA/GCC, ASEAN, PACER). Desde 2021 hasta hoy se han celebrado 30 acuerdos regionales de asociación económico/comercial en el planeta (hay ya 360 vigentes en el mundo).

Esto es: la geopolítica no solo separa sino que también une. Aunque en todos los casos supone discriminación entre países (los hay preferidos, los hay ignorados, los hay segregados).

Ahora bien: este nuevo escenario internacional pude ser abordado desde dos perspectivas.

La primera es la de la agenda de los gobiernos. En ella aparece un criterio que Jeff Wray (para EY, en "Prepárese ahora para la nueva era de la globalización") llama la política de "amigos primero", caracterizada por fuertes alianzas geopolíticas que ocurren en un marco internacional en el que el comercio y el capital fluyen con libertad entre aliados (lo que lleva a las empresas a "preferir amigos" en operaciones clave y cadenas de suministro).

La segunda perspectiva es la práctica: pese a todo, las exportaciones mundiales totales en 2022 llegaron al récord de 32 billones de dólares (según UNCTAD) y si bien en 2023 apneas ha crecido en volúmenes 0,8% se prevé otra vez un incremento relevante (3,5%) para este 2024. Ello supone que las empresas se están adaptando relativamente al nuevo escenario y los flujos de intercambio no pueden detenerse (o aun crecen) porque la evolución tecnológica es más veloz y -a la vez- la complejidad de la producción mundial está consolidada.

Así, procesos de adaptación y capacidad de desarrollo empresarial permiten que la internacionalidad económica no se debilite a o aun esté relativamente fuerte entre muchos grandes mercados, sin perjuicio de que cambia el mapa sobre el que ella ocurre.

Más aun, sostiene el documento de KPMG titulado "Los factores geopolíticos cambian la naturaleza de la reestructuración" que en esta reorganización los nuevos ganadores probablemente serán aquellos que ven la disrupción global y la incertidumbre geopolítica de hoy como una oportunidad para transformarse para el mañana.

Lo que la irrupción de la geopolítica en los negocios internacionales implica no es una renacionalización sino una internacionalidad más compleja. Y esto es así, entre otros motivos, por la aparición de mayores exigencias para participar de cadenas de valor suprafronterizas: estándares de calidad (ambientales, sanitarios, de seguridad, de información, de performance), referencias de legitimidad (especialmente relativas a las condiciones regulativas e institucionales en base a las cuales las empresas producen, trabajan y comercian), integración procesal productivo/comercial (que supone la exigencia de proveer trazabilidad sobre toda la cadena y no solo en

los últimos eslabones), acreditación de reputación empresarial; todos son ejemplos de nuevas exigencias.

El mundo, así, va hacia un fraccionamiento en diversos tipos de mercados. Hay algunos más exigentes (Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Union Europea); otros con más relevancia en su dimensión (China, India, Indonesia, Nigeria), otros atractivos entre sus vecinos (en nuestro caso Brasil o potencialmente México) y algunos meramente posicionados por relativa complementariedad potencial reciproca. Ahora bien: los negocios más significativos (que justifican elevadas inversiones, acoplamiento tecnológico, posicionamiento de empresas internacionales) están mayormente en el primer grupo o, en alguna medida adicional, en el segundo.

Para Argentina, la cuestión es de extremada relevancia: nuestro país, más que una geopolítica equivocada, lo que ha padecido por muchos años es una geopolítica inexistente. Y es probable que deba comenzar a diseñar una estrategia. Lo que supone no solo manifestaciones sino acciones e instrumentaciones.

Porque de esa geopolítica dependerá crecientemente el acceso a inversiones, la penetración en mercados, el sometimiento a estándares y regulaciones, los acuerdos internacionales comerciales que logre celebrar (y que necesita para ingresar en ciertos mercados sin la actual penalidad de mayores costos arancelarios o por adaptación técnica que padece), la provisión de financiamiento productivo, la mejor capacidad para negociaciones internacionales de asuntos no económicos -pero que requieren un paquete de temas múltiples que incluyen lo económico para logar éxito-, y aun la capacidad de influencia o de asociación con potenciales aliados.

Marcelo Elizondo

Marzo, 2024