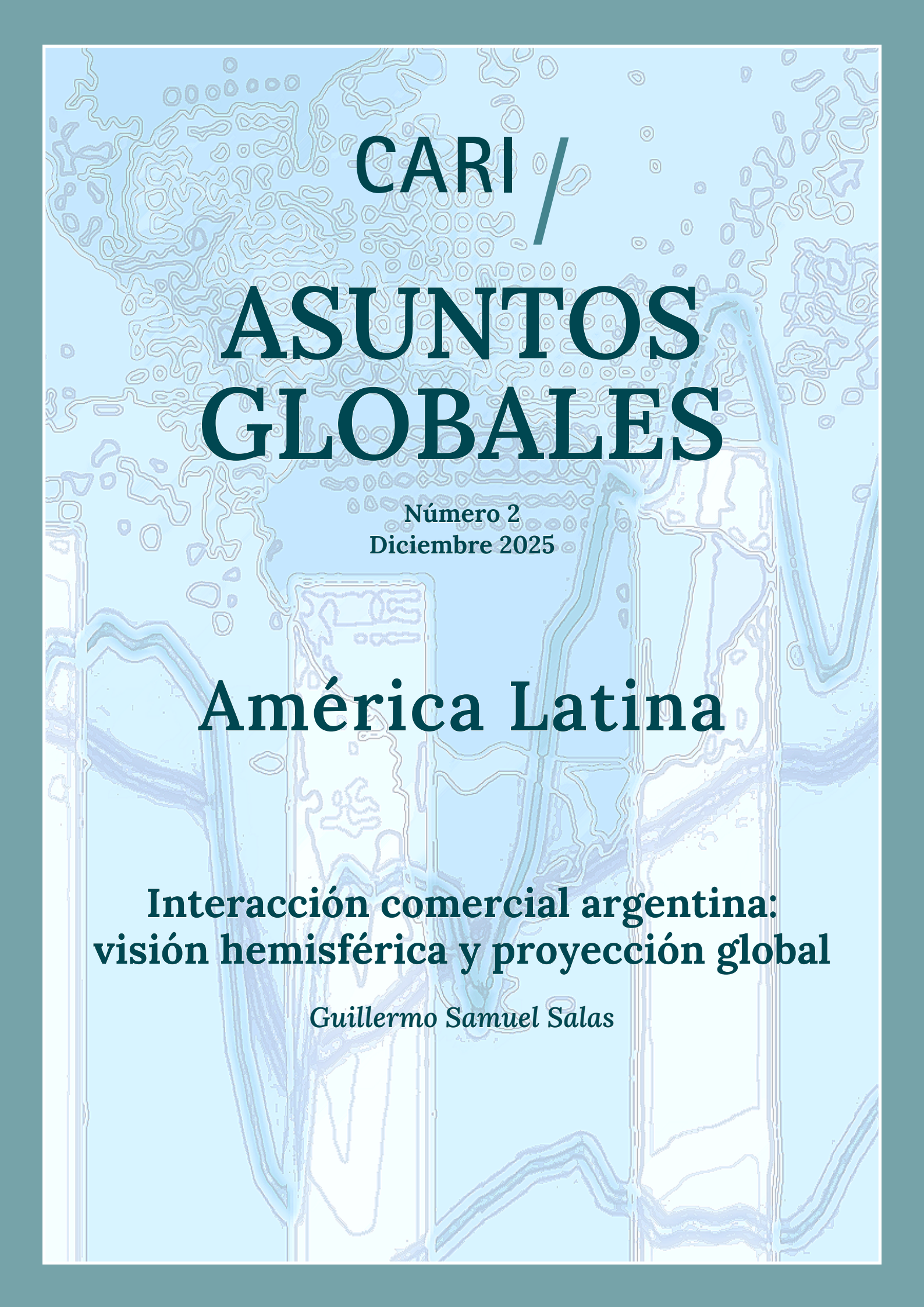




CARI / ASUNTOS GLOBALES

Número 2
Diciembre 2025

América Latina

**Interacción comercial argentina:
visión hemisférica y proyección global**

Guillermo Samuel Salas

Interacción comercial argentina: visión hemisférica y proyección global



Guillermo Samuel Salas

Magíster en Diplomacia, Norwich University. Profesor titular de Derecho Comercial en la Universidad Nacional de La Pampa. Miembro consultor del CARI. Juez de Cámara, Poder Judicial de La Pampa. Correo de contacto: budopecong@gmail.com

1. Introducción

Alcance de los distintos *emblocamientos*

En un mundo inevitablemente interdependiente, los Estados enfrentan el singular desafío de aprovechar las ventajas del comercio internacional, sin perder el control sobre sus políticas macroeconómicas. En ese sentido, una de las respuestas más consistentes intentadas, aunque en distinto grado, ha sido la formación de esquemas de simple cooperación o, en su caso, de integración más completa, orientados en sus distintos rangos a fortalecer las economías, ampliar los mercados y mejorar el posicionamiento estratégico general frente a los demás actores globales.

Si se observa la amplia gama de pasos escalonados en función de la cooperación económica y de la integración que han sucedido en el mundo, puede entenderse que ellas derivan de procesos que se nutren de avances graduales y acumulativos, que usualmente parten de lazos comerciales limitados, hasta alcanzar estructuras orgánicas de explícito consenso en favor de porciones bien definidas de gobernanza supranacional.

Esta evolución se agrupa en seis niveles.

El primero es el área de preferencias porcentuales aduaneras, que consiste en concesiones selectivas y recíprocas entre países con esa membresía asociativa, sin extenderla a terceros. Como ejemplo, podemos considerar el gráfico 1, que aparece a continuación.

Gráfico 1

Importador	Exportador	Exportador
Colombia	Argentina	Francia
Producto: pelotas de fútbol	Valor CIF USD 100	Valor CIF USD 90
Más arancel aduanero (30 %)	Subtotal = USD 130	Subtotal = USD 117
Menos rebaja ALADI (50 %)	(-15) Total = USD 115	(n/a) Total = USD 117

Es una suerte de agrupamiento de beneficiarios exclusivos de rebajas arancelarias, con causa en proximidades geográficas o vinculaciones históricas, como lo habilitaba la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), reestructurada y convertida en la Asociación Latinoamericana de la Integración (ALADI), que continúa activa en la actualidad y tiende a la facilitación del comercio como objetivo primordial.¹ Otro ejemplo de *emblocamiento* para cooperación asociativa, no estrictamente arancelaria, sino de perfil más político, lo han constituido los países de la Mancomunidad de Naciones (Commonwealth of Nations).²

El segundo nivel es la zona o área de comercio libre, donde se eliminan gradualmente los aranceles o impuestos aduaneros con relación a una amplísima lista con nomenclatura aduanera bien determinada. Quienes se convierten en socios directos negocian siguiendo su interés nacional y en función de sus propias ventajas comparativas o desafíos de competitividad asumidos, a las velocidades mutuas que requieran sus reconversiones productivas. Cada una de las contrapartes suscribe el instrumento del tratado de libre comercio (TLC), sin afectar su política comercial externa, como ocurrió con el North American Free Trade Agreement (NAFTA) de 1992, en vigor en 1994 y que en 2020 se transformó en el United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA).³

Lo mismo sucede, en el marco de sus diferentes estipulaciones, con los más de trescientos setenta TLC que se han registrado para bienes tangibles y/o servicios desde la creación en 1994 de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Así hubiera funcionado el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA),⁴ desde el esta-

1 La ALADI, con el Tratado de Montevideo de 1980, crea un área de preferencias arancelarias en Latinoamérica. Agrupa trece miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Panamá. Nicaragua tramita su adhesión plena. Cinco Estados latinoamericanos (República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Guatemala) participan como observadores, junto con países extrabloque.

2 Anteriormente denominada British Commonwealth of Nations, reúne más de cincuenta países, muchos de los cuales han mantenido lazos coloniales con la Corona británica. No generaliza pactos comerciales, aunque miembros como Canadá y los países caribeños registran acuerdos preferenciales entre sí. Sus afinidades históricas y políticas, el sistema legal basado en el Common Law sajón y el idioma inglés les han facilitado el comercio por vía de la reducción de barreras no arancelarias y un más amigable entorno o clima de negocios entre sí.

3 También denominado T-MEC en español, o CUSMA en Canadá. Eliminó la duración indefinida del NAFTA y mejoró las previsiones con relación a la inclusión de reglas para el comercio electrónico. Sumó cláusulas más estrictas sobre el derecho del trabajo y mayor protección de la propiedad intelectual. Fijó revisiones periódicas para el acuerdo (la primera en 2026), la duración perentoria hasta 2036 y la posibilidad de extensión a otros dieciséis años.

4 El Área de Libre Comercio de las Américas, o Free Trade Area of the Americas (FTAA), fue una iniciativa de los EE. UU., que no logró consenso entre todos los países del continente americano y se frustró

do de Alaska en EE. UU. hasta la provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur en Argentina, si el análisis económico no hubiera quedado desplazado en 2005 por posicionamientos cruzados de política internacional.

En el tercer nivel de cooperación, la unión aduanera, la cooperación se eleva a un punto más comprometido en cuanto a decisiones soberanas, al establecer en modo coordinado un arancel externo común entre los países que deciden conformarla, aunque la pretendida uniformidad conlleva el riesgo de perforaciones constantes al cuadro tarifario único que deberían aplicar las aduanas en cada uno de los Estados involucrados, situación que se observa actualmente en el Mercosur.

El cuarto nivel, el mercado común, deja atrás la mera cooperación, acentúa el enramado integracionista y añade la voluntad de liberar la circulación de factores productivos (recursos, trabajo y capital). Se requiere para ello la decisión política estatal de una integración más efectiva en cuanto a normas laborales, fiscales, migratorias, de flujo de recursos y de capitales, objetivo aspiracional que permanece inconcluso en América del Sur.

La comunidad económica, quinta etapa, implica la armonización de políticas económicas y regulatorias. Tuvo como ejemplo destacado a algunos países de Europa.

Finalmente, la unión absoluta (la sexta etapa) representa la forma más avanzada de integración conocida en el planeta, con moneda común e instituciones supranacionales compartidas, para operar en la especificidad de algunas decisiones que válidamente obligan en múltiples aspectos a los países miembros, no solo en temas económicos y monetarios. Este diseño de máxima mancomunidad imaginable entre Estados únicamente se ha podido apreciar en Europa, con un impulso de integración que, en rigor de verdad, muestra signos de desaceleración o de retroceso si por caso se mira el Brexit en ese contexto.

2. Interconectividad hemisférica y estrategia para la vinculación

En un mundo pertinazmente encaminado a conducirse con multiplicidad de tensiones, amenazas y conflictos, resulta importante para Argentina distinguir entre cooperación pura (ALADI) e integración propiamente dicha (Mercosur), para reflexionar sobre sus implicancias y comprender que la primera siempre resulta económicamente trascendente, en tanto que la segunda solo lo será en la medida que pueda incrementar el comercio y los incentivos no comerciales para el mantenimiento de una zona de paz, seguridad y defensa en la región.

La interacción que surge de la cooperación por vía de acuerdos que eliminen barreras no arancelarias, que bonifiquen porcentualmente impuestos aduaneros, o bien que reduzcan a cero o a menos del 5 % los aranceles a través de modernos TLC, es beneficiosa en función de la facilitación extendida de los intercambios y por ser naturalmente abarcadora de un mayor número de países.

en noviembre de 2005 en Argentina, en tiempos de la cumbre de jefes de Estado, en la ciudad de Mar del Plata.

En efecto, en la franja que permiten los convenios preferenciales o de reducción pactada de aranceles es donde priman los criterios económicos que promueven la competitividad, el beneficio mutuo de las ventajas comparativas relativas entre países y la posibilidad de articular cadenas de suministro más eficientes, con menores costos implicados. Incluso disipando los riesgos geoestratégicos subyacentes y generando, por lo demás, un clima de negocios más virtuoso y dinámico.

El aprovechamiento de los modelos básicos de cooperación y sus oportunidades impulsa mayores niveles de desarrollo, sin otro ideal que el de la prosperidad en clave socioeconómica. La facilitación de las corrientes de comercio adquiere relevancia estratégica, en una trama actual e histórica donde el dato recurrente para la región es que convergen diversidad de estilos de gobierno y de relacionamiento, con cambiante calidad institucional y objetivos.

Si la conformación de un área única de libre comercio en las Américas no ha sido posible por cuestiones políticas, o porque para ello deben incluirse más del noventa por ciento de las posiciones arancelarias, más allá del marco multilateral panamericano que políticamente puede trazar la Organización de los Estados Americanos (OEA)⁵ como organismo regional con todas sus resoluciones y pronunciamientos, es evidente que, en el terreno de las realizaciones más concretas para Latinoamérica y el Caribe, la cooperación económica debería comenzar a apuntalarse más intensamente de la mano de la ALADI.

La República Argentina fundó y es parte proactiva de esa consolidada asociación con sede en Uruguay. En razón de ese liderazgo es que se debería procurar la ampliación del sistema, incluyendo a la totalidad de los países latinoamericanos y, desde allí, analizar la posibilidad de mantener incorporados a los treinta y tres interlocutores que periódicamente se reúnen en el ámbito de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC),⁶ para sumar observadores coadyuvantes a un agrupamiento regional interamericano mejorado. Con un detalle que no es menor para la salud y cohesión hemisférica: la CELAC debe evitar sus excursiones extracontinentales y las declaraciones de diplomacia de cumbres que no se adopten por consentimiento unánime, o que se alejen de la agenda comercial o de desarrollo, porque de lo contrario se incurrirá en ambigüedades contraproducentes vinculables a política internacional, con el riesgo de debilitar la actuación de la OEA, que no es un simple foro de consulta, sino el organismo multilateral hemisférico por excelencia, que en sus expresiones permite incluir la cosmovisión de la totalidad de los treinta y cinco países independientes de las Américas.

5 La OEA fue creada en 1948. Uno de sus principios postula que la cooperación económica es esencial para el bienestar y la prosperidad común (artículo 3). Establece el compromiso en favor del desarrollo integral de sus pueblos (artículo 30) y, en materia de comercio exterior, el mandato de búsqueda de acceso favorable a los mercados mundiales, eliminando o reduciendo barreras arancelarias y no arancelarias (artículo 39).

6 La CELAC no es un organismo con burocracia. En Latinoamérica y el Caribe, funciona como mecanismo y foro intergubernamental de diálogo de concertación. Produce declaraciones, en diplomacia de encuentros, con rotación geográfica. Involucra treinta y tres países, de los cuales catorce son de habla inglesa y uno de lengua francesa. Articula consensos institucionales con vocación hemisférica y actividades específicas que trascienden lo comercial, para abarcar temáticas como cambio climático, cooperación sanitaria, seguridad y reducción de desigualdades.

En ese sentido, las cumbres conjuntas CELAC-UE de 2015 y 2023 se desarrollaron dentro de los márgenes de una diplomacia comercial moderna y tuvieron el mérito de reunir, en una misma mesa de diálogo en Bruselas, a treinta y tres países latinoamericanos y caribeños con los veintisiete de la Unión Europea. No sucedió lo mismo con la Reunión Ministerial del Foro CELAC-China celebrada en Beijing 2025 porque, más allá de las conversaciones sobre temas inherentes a cooperación, es evidente que, a través de algunos jefes de Estado que estuvieron allí presentes, sobrevoló la idea de buscar impacto político internacional, en el entorno de las intenciones relativas a influencia global que exhiben las potencias consolidadas y las emergentes.

Sin perjuicio del rol estratégico que puedan sumar en modo próximo o paralelo Canadá y los EE. UU., se trata entonces de aprovechar a pleno con la ALADI un sistema del que ya dispone gran parte de la región, que habilita en forma más generalizada y extendida la implementación de acuerdos en función de las necesidades y los distintos niveles de desarrollo de los integrantes, todo lo cual traerá aparejadas inevitablemente la liberalización progresiva del comercio en las Américas y una proyección más coordinada y sólida en el espacio continental.

La natural fragmentación de los instrumentos que pueden celebrarse en el marco de ALADI resulta ideal, dado que no exige pactos comunes ni uniformes que rijan en simultáneo. La menor institucionalidad intergubernamental de la asociación es francamente compatible con los singulares ritmos de concreción de los nuevos convenios que pueden acometerse (para obligar, en definitiva, a una membresía diversa, de percepciones ideológicas pendulares), en función de las propias asimetrías macroeconómicas, confiriéndoles tratamiento intensamente preferencial a aquellos países que exhiban desarrollo humano y económico menor. Por ese motivo, las disposiciones adaptativas deberían ser extremadamente rigurosas en orden a hacer jugar, cuando corresponda, preferencias porcentuales acordes a los tamaños de las economías heterogéneas de los distintos países. En ese marco, los países de la CELAC y del T-MEC, sin dudas, pueden contribuir, aportando visiones relevantes para articular una comunicación panamericana circular más consistente, inclusiva y fluida.

Un diseño no idéntico, aunque con estructura y previsiones normativas comparables, es el de la Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC, por sus siglas en inglés).⁷ La ALADI despliega su actividad con espectro regional, en el cual los Estados participan según sus intereses y capacidades específicas. De manera análoga, en la SADC, la cooperación se canaliza principalmente a través de protocolos bilaterales y subregionales. Tanto en la ALADI como en la SADC, se reconoce de manera explícita la necesidad de establecer tratamientos graduales y distintivos para los países de menor desarrollo relativo.

Nótese que la cooperación bilateral o regional, en definitiva, es la única dimensión en la que interactúan las naciones asiáticas económicamente exitosas⁸ y también las

7 Southern African Development Community: Angola, Botsuana, Comoras, Lesoto, Madagascar, Malaui, Mauricio, Mozambique, Namibia, R. Democrática del Congo, Seychelles, Sudáfrica, Reino de Esuatini (Suazilandia), Tanzania, Zambia y Zimbabue.

8 Los principales acuerdos con impacto arancelario son: (i) ASEAN/AFTA (Association of Southeast Asian Nations/Asean Free Trade Area), de 1967, convertida en zona de libre comercio en 1992. Une a Sin-

superpotencias, que jamás se obligan a entendimientos que excedan el limitado y específico marco de un TLC.

EE. UU., por ejemplo, registra catorce TLC vigentes notificados a la OMC, que lo vinculan con veinte países, doce de los cuales son latinoamericanos. Cabe recordar, como dato histórico, que las trece colonias norteamericanas originarias, después de independizarse en 1776, se unieron para conformar una liga de Estados confederados, en declarada unión perpetua. Sucedió diez años antes de la firma de la Constitución Nacional de 1787 y, en términos de comercio transfronterizo o exterior, significó nada menos que la formal instrumentación del primer TLC del que se tuviera noticia en las Américas, con los beneficios mutuos que el desarme arancelario trajo aparejados, sumando ventajas económicas recíprocas y los remarcables grados de desarrollo integral que comenzaron a observarse con posterioridad.⁹

La integración más profunda, en cambio, es donde se requiere una delegación de competencias específicas en manos de instituciones comunes representativas y una voluntad comunitaria política mayor y sostenida, que no ha tenido receptividad y logros apreciables, salvo aquellos observados en Europa. Mientras que, por un lado, la cooperación responde a lógicas propias de intereses nacionales económicos, por otro lado, la integración supone e impone un elevado nivel de obligaciones comunes, respaldadas por una visión inequívoca y compartida de gobernanza y pertenencia que no todos los países están dispuestos a transitar.

Todos estos modelos de mención no son solo teóricos. Responden a necesidades de los actores estatales y a sus procesos históricos. En ese análisis contextual, es oportuno recordar que, tras la Segunda Guerra Mundial, el orden económico internacional se reconstruyó también bajo principios de una sana y necesaria cooperación e institucionalización, tan mínima y extendida como eficaz. Los procesos de integración que rebasan la simple cooperación (Unión Europea, Mercosur) aparecieron mucho tiempo después y, en la actualidad, demandan ajustes y reconfiguraciones que en verdad pareciera que nunca llegan a producirse.

El FMI y el Banco Mundial emergieron dentro del sistema descentralizado de la ONU, como sostén de gobernanza financiera global, mientras que el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) sentó las valiosas bases para una apertura comercial progresiva, conseguida mediante sucesivas rondas de negociación multilateral. Ese proceso culminó con la creación de la OMC en 1995, que amplió el ámbito regulatorio a sectores como servicios y propiedad intelectual. La OMC promueve un sistema basado en reglas, administra acuerdos de comercio, es foro para negociaciones y maneja disputas, con más de ciento cincuenta miembros y decisiones multilaterales que se adoptan por consenso (con la dificultad de la regla *single underta-*

gapur, Brunei, Malasia, Tailandia, Indonesia, Vietnam, Filipinas, Camboya, Laos y Myanmar (Birmania); (ii) RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), de 2022; es el mayor acuerdo comercial global por población y PBI, para reducir aranceles e integrar cadenas de valor entre la ASEAN y Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur y China.

9 New Hampshire, Massachusetts-bay, Rhode Island and Providence Plantations, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland, N. Carolina, S. Carolina y Georgia, según los Articles of Confederation and Perpetual Union, retenían soberanía, independencia, jurisdicción, derecho y todo otro poder que no fuera expresamente delegado.

king, por la que nada se aprueba hasta que todo y todos lo aprueban), lo que refleja la complejidad actual de un mundo multipolar dominado por centros económicos, en competencia estratégica, como lo son los EE. UU., la Unión Europea y China.

El prestigioso diplomático de carrera argentino Rafael Mariano Grossi (2022) sostiene que la contribución de la República Argentina en el ámbito multilateral ha sido sustancial no solo en lo relativo a la paz y la seguridad internacionales, sino también al desarrollo económico de los países (p. 253).

Argentina puede y debe liderar en la región americana. Ha tenido un rol destacado en la liberalización del comercio agrícola, donde aún sigue apareciendo para los escenarios globales como un jugador competitivo y eficiente. Como miembro fundador del Grupo Cairns en 1986,¹⁰ sigue abogando en la actualidad por la eliminación de las barreras que dificultan el acceso a los mercados y por la eliminación de los subsidios a la exportación agropecuaria y de cualquier otro apoyo distorsivo.

La estrategia en favor de la facilitación de un comercio más libre, justo y basado en reglas se apoya y es congruente con los principios esenciales del sistema multilateral: cláusula de nación más favorecida (NMF), igualdad de trato nacional (para no discriminar entre fabricantes nacionales o extranjeros) y sistema generalizado de preferencias (SGP), que procura favorecer el comercio de países menos adelantados (PMA) y en desarrollo.¹¹

Estos han sido, a nivel global, los pilares fundamentales que impulsaron la expansión del comercio internacional y que contribuyeron a una significativa reducción de los aranceles. Sin embargo, en la actualidad, dichos pilares enfrentan una marcada reversión, manifestada en una creciente tendencia a la elusión, bajo justificaciones unilaterales o por represalia ante su utilización como instrumento de negociación.

3. Redefinir el Mercosur con dosis de mayor realismo

El panorama mundial está marcado por los distanciamientos multipolares geopolíticos, migraciones forzadas, desafíos ambientales y transformaciones tecnológicas. Los procesos de integración regional deben adaptarse a las nuevas realidades.

Surgen para Argentina dos preguntas: ¿debe el bloque Mercosur relanzarse y profundizar su proyecto de integración? O bien, ¿necesita reconvertirse hacia un modelo de cooperación más pragmático? A la luz de las experiencias en las que la República Argentina ha estado participando, el dilema hoy pasa por definir en qué caso debería mantener o tal vez recalibrar su interés, asumiendo otro nivel de obligaciones.

10 El Grupo Cairns es una coalición de diecinueve países agroexportadores: Brasil, Canadá, Australia, Indonesia, México, Argentina, Malasia, Filipinas, Colombia, Sudáfrica, Pakistán, Tailandia, Chile, Nueva Zelanda, Perú, Paraguay, Uruguay, Vietnam y Costa Rica. Ucrania interactúa como país observador.

11 Son postulados de la OMC como continuadora del GATT: (i) la cláusula NMF (para extender a los demás una concesión que un país otorga a otro); (ii) el principio de trato nacional (con excepciones, cuando involucra áreas de libre comercio); (iii) el SGP, que es un régimen unilateral y voluntario de los países desarrollados que deciden otorgar preferencias en favor de los PMA, en tanto los productos cumplan normas de origen que aseguren que en ellos existe alta proporción de materias primas y valor agregado del país beneficiario.

De lo analizado hasta aquí, resulta claro que, desde mediados del siglo XX, los procesos de cooperación e integración han proporcionado al mundo el marco conceptual para eliminar barreras comerciales, armonizar políticas públicas e incrementar el comercio en forma multilateral y sostenida, merced a los incesantes avances en comunicaciones y transporte. En ese recorrido, la Unión Europea ha forjado un desarrollo integracionista remarcable, aunque no exento de complicaciones. Contrariamente, otras experiencias han fracasado, como el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAEM),¹² disuelto tras el colapso de la URSS, o la UNASUR en Sudamérica, que, pese a su potencial relativo, no logró consolidarse institucionalmente y ha quedado inactiva.

Desde una perspectiva economicista, los procesos de integración regional pueden a su vez generar *trade creation* (expansión de comercio) o *trade diversion* (desviación de comercio), como afirman algunos autores.¹³ En la Unión Europea, numerosas políticas han favorecido la genuina creación de comercio, impulsada por su indiscutible competitividad a nivel global. Entre los factores determinantes, se destacan la eliminación de tributos distorsivos, la capacitación de capital humano, la atracción de inversión extranjera, la simplificación de los costos logísticos y una apertura sostenida al comercio internacional. No obstante, también es cierto que algunos sectores, en particular, el agropecuario en países como el Reino Unido, Francia y la antigua Alemania Occidental, experimentaron fenómenos de desviación de comercio, como consecuencia de la pérdida o restricción de acceso a proveedores externos más eficientes.

Estos ejemplos confirman que los procesos de integración no dependen solo de factores económicos. Los ambientes políticos, la voluntad de los líderes y las dinámicas geoestratégicas inciden en su éxito o estancamiento. Así, incluso esquemas técnicamente viables pueden diluirse si no se sostienen con visión política compartida, calidad democrática y legitimidad institucional.¹⁴

Siempre ha existido libertad para que las distintas administraciones elijan los rumbos de su política económica y el perfil de relacionamiento internacional. Sin embargo, desde la teoría económica aplicada, Argentina tiene enormes oportunidades y un buen espejo de realidad sur-sur desde donde mirarse, para advertir la necesidad de sus redefiniciones con miras a una mejor proyección hemisférica y mundial.

12 El CAEM, dentro del escudo soviético, ofrece una lección histórica sobre las limitaciones de la cooperación bajo control autocrático. Creado por Stalin en 1949 para geoestrategia de contención del Plan Marshall, configuró un bloque con planificación centralizada, sin incentivos a la modernización ni a la competitividad, que no pudo ofrecer una alternativa viable a los modelos abiertos de Europa Occidental y América. Su disolución en 1991 marcó el fin de una etapa geopolítica reñida con la economía de mercados funcionales, lo que evidenció que, sin innovación ni eficiencia, los proyectos asociativos quedan atrapados en su propia inercia.

13 Wilson B. Brown y Jan S. Hogendorn (2000) explican que la UE exhibió una vigorosa *trade creation* porque sus MOI eran competitivas. En Gran Bretaña, el *trade diversion* fue significativo, porque importaba *commodities* desde países no europeos baratos y agroganaderos eficientes, como Argentina, EE. UU., Canadá, Nueva Zelanda y Australia (pp. 406-407).

14 Venezuela, por ejemplo, ingresó al Mercosur como miembro pleno en 2012. En 2016 fue suspendida en razón del Protocolo de Ushuaia, por incumplir compromisos democráticos, violaciones de derechos humanos y no adecuar su normativa interna a las reglas del bloque.

Por un lado y en primerísimo lugar, conviene recorrer el camino de la apertura comercial, que debe leerse siempre en la circunstancia de las naturales asimetrías estructurales entre países. La interdependencia económica y las ganancias derivadas del comercio permiten sostener, como principio fundamental en economía, que “el comercio puede mejorar el bienestar de todo el mundo” (Mankiw, 2009, p. 59)¹⁵ porque la desigual distribución de factores productivos impulsa hacia la especialización, lo que permite a cada nación concentrarse en aquello que produce con mayor eficiencia.

En segundo término, podemos observar el caso de Nueva Zelanda (*Aotearoa*, en lengua maorí) para analizar los elementos mediante los cuales un país con marcadas similitudes estructurales al nuestro ha logrado definir una estrategia efectiva de especialización productiva e inserción internacional. A pesar de las restricciones impuestas por su ubicación geográfica periférica y su escala demográfica limitada, Nueva Zelanda (NZ) constituye un modelo destacable de transformación económica. La apertura decidida de su economía, la desregulación de sus mercados y la sofisticación progresiva de su oferta exportable le permitieron consolidar un armazón productivo dinámico y competitivo. En especial, el proceso de industrialización de su agroindustria y su posicionamiento estratégico en mercados de alto poder adquisitivo evidencian cómo la conversión de ventajas naturales en ventajas competitivas sostenibles es posible mediante políticas coherentes de largo plazo.

La comparación entre Argentina y NZ se impone, dado que ambos países comparten una ubicación en latitudes similares del hemisferio sur y se hallan considerablemente alejados de los principales centros económicos globales. Si se superpusieran cartográficamente, el territorio de NZ —con una superficie aproximadamente once veces menor que la de Argentina— abarcaría un arco geográfico entre los lagos patagónicos y la ciudad de Rosario.

Ambas economías enfrentan condiciones análogas en materia de estacionalidad inversa respecto del hemisferio norte, lo cual representa una ventaja competitiva para ciertos productos agrícolas, aunque puede constituir un obstáculo logístico en otros casos. NZ mantiene una relación comercial estratégica con Australia —su vecino de mayor escala económica y principal socio comercial—, en términos comparables a la que sostiene Argentina con Brasil, con la diferencia de que entre NZ y Australia no se busca establecer un mercado común como el Mercosur, a pesar de la inmejorable relación de vecindad existente.

Sin perjuicio de contar con una población considerablemente menor —alrededor de once veces menos—, NZ, al igual que Argentina, presenta un entorno sociopolítico y cultural relativamente homogéneo, sin desconocer las reivindicaciones históricas asociadas al pueblo originario maorí. Ambas naciones comparten, además, símbolos relevantes de su diplomacia pública y marca país, como lo son el liderazgo deportivo en *rugby* y fútbol, respectivamente. Más allá de los simbolismos, lo relevante es que ambos países poseen abundantes recursos naturales, energía, materias

15 Gregory Mankiw (2009) señala que el principio de la ventaja comparativa explica la interdependencia y ventajas del comercio internacional, porque las ganancias se basan en la habilidad para producir con costos de oportunidad más bajos con relación a otros.

primas estratégicas y un capital humano de alto potencial, condiciones que podrían —bajo políticas adecuadas— sustentar procesos sostenibles de agregación de valor e inserción competitiva en los mercados internacionales.

El Mercosur, antes que intentar un relanzamiento, después de funcionar treinta y cinco años como una unión aduanera imperfecta y con múltiples excepciones decididas unilateralmente, debería sincerar su meta de mercado común, para rediseñarse como un espacio territorial económico que pueda desplegarse como auténtica zona de comercio libre, preservando, sin embargo, algunos logros de integración ya alcanzados en la conformación de una región de amistad, paz y seguridad, y reduciendo a límites razonables los costos de su burocracia.

Conclusión

La reconfiguración del proceso de integración Mercosur en una zona de libre comercio podría permitir —como ocurre en Chile y sus TLC con sesenta países, entre ellos, China y EE. UU.— alineamientos comerciales flexibles con otros actores globales o potencias, claro está, sin comprometer la defensa ni la seguridad hemisférica interamericana.

La estructura orgánica de base en el Mercado Común del Sur, su abreviado nombre distintivo como sello de marca global, eventualmente su personalidad jurídica internacional y los protocolos que sean compatibles a un reestructurado esquema de cooperación podrían sin dificultades mantenerse, con lo que se habilitaría la posibilidad de concreción de megaacuerdos de libre comercio birregionales, como los que el Estado nacional viene negociando y es de esperar que pronto puedan ejecutarse con la UE o con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por su sigla en inglés).

Todo ello, sin preterición u olvido de quienes también serían los beneficiarios directos de una visión hemisférica y proyección global renovada: las provincias. Porque los Estados provinciales y, en su caso, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, pueden celebrar convenios internacionales, en los márgenes que permite la Constitución Nacional para el federalismo dual (artículos 121 y 124), con conocimiento del Congreso Nacional y sin obligarse en modo incompatible con la política exterior de la Nación.

Las provincias —y en ciertos casos, las ciudades— constituyen los niveles de Gobierno más afines a un federalismo genuino y eficaz, dada su autonomía institucional y su capacidad para implementar políticas públicas de desarrollo con una sólida identidad política (Gerken, 2010).

En definitiva, a una más amplia interconectividad comercial debería tenderse en las Américas, aumentando y potenciando escenarios que, sin rebasar el nivel de la cooperación económica, puedan propiciar, hasta el límite máximo de su provocación, cursos de acción desde el Gobierno federal, con articulación inteligente de preferencias porcentuales aduaneras o reducciones significativas de aranceles, que conduzcan a implementar alianzas hemisféricas de *nearshoring* y *friendshoring*, para acceder individualmente o en bloque espejado a otros mercados del mundo.

La experiencia comparada muestra que el libre comercio, sin más vinculación económica integracionista que aquella que bien pueden aportar los TLC, si es respaldado por países con instituciones sanas y sólidas, puede generar crecimiento, reducir vulnerabilidades y posicionar mejor a Argentina, ya sea enfrente o dentro del juego global al que invitan las grandes potencias y las potencias medias del mundo.

Referencias

- Brown, W. B. y Hogendorn, J. S. (2000). *International economics in the age of globalization*. Broadview Press.
- Gerken, H. K. (2010). Federalism all the way down. *Harvard Law Review*, 124(1), 6-74.
- González Levaggi, A., Meijide Hoffmann, M. S. y Lazzaroni, C. (comps.) (2025). *La nación indispensable*. Teseo, Pontificia Universidad Católica Argentina. <https://www.teseopress.com/lanacionindispensable>
- Grossi, R. M. (2022). La Argentina y los organismos internacionales. En J. P. Laporte (comp.), *Manual de la política exterior argentina*. Eudeba.
- Mankiw, N. G. (2009). *Principios de economía* (5.^a ed). Cengage Learning.