


El riesgo de Argentina como exportadora de alimentos ante la fragmentación geoeconómica: una evaluación desde el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP)

JULIETA ZELICOVICH. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet). Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina. | julieta.zelicovich@fcpolit.unr.edu.ar |  0000-0002-8524-9002

NICOLÁS SIDICARO. Universidad Nacional de San Martín y Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina. | nsidicaro.fce@gmail.com |  0009-0003-0951-7436

Fecha de recepción: 15 de agosto de 2025 / Fecha de aprobación: 19 de noviembre de 2025

RESUMEN

El artículo analiza la vulnerabilidad geoeconómica de la canasta exportadora argentina en el contexto de la creciente fragmentación geoeconómica global. Para ello propone y aplica el “Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto” (IEGP), una herramienta original que combina variables económicas —como la relevancia y la concentración de mercados— con variables político-institucionales de los principales socios de Argentina y los rasgos centrales de la relación bilateral. La construcción del índice parte de la premisa de que el uso de la política comercial con fines estratégicos, y con ello la probabilidad de interrupción geopolítica de los flujos comerciales, tiende a emerger cuando coinciden baja institucionalidad bilateral, altos niveles de disonancia ideológica y antecedentes de comportamiento coercitivo. Cuando estas condiciones se dan en productos relevantes y con mercados concentrados, se configura una vulnerabilidad significativa para la inserción internacional. Aplicado a la canasta exportadora argentina de 2023, el IEGP contribuye a identificar 26 productos con vulnerabilidad económica, de los cuales seis presentan un nivel elevado de riesgo geoeconómico. Los resultados muestran que la especialización argentina en alimentos y productos agropecuarios genera riesgos que exceden lo económico, con implicancias geopolíticas directas. El abordaje propuesto permite considerar de forma integrada las dimensiones de política económica y política exterior en el diseño de la estrategia de inserción

Para citar este artículo: Zelicovich, J. y Sidicaro, N. (2025). El riesgo de Argentina como exportadora de alimentos ante la fragmentación geoeconómica: una evaluación desde el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP). *Revista Desarrollo, Estado y Espacio*, 4(1). (Enero-Junio) 2025. Santa Fe, Argentina. UNL. DOI: 10.14409/rdee.2025.1.e0070

internacional, ofreciendo una base empírica para la anticipación y mitigación de riesgos en un entorno global crecientemente inestable.

Palabras clave: Riesgo geoeconómico; fragmentación geoeconómica; inserción internacional; Argentina; exportaciones.

Argentina’s Risk as a Food Exporter amid Geoeconomic Fragmentation: An Assessment Using the Product-Level Geoeconomic Risk Exposure Index (IEGP)

ABSTRACT

The article analyzes the geoeconomic vulnerability of Argentina’s export basket in the context of increasing global geoeconomic fragmentation. To this end, it proposes and applies the “Product-Level Geoeconomic Risk Exposure Index” (IEGP), an original tool that combines economic variables—such as market relevance and concentration—with political-institutional variables concerning Argentina’s main trading partners and the key features of their bilateral relationships. The index is built on the premise that the use of trade policy for strategic purposes, and thus the likelihood of geopolitical disruption to trade flows, tends to arise when low bilateral institutionalization, high levels of ideological divergence, and a record of coercive behavior coincide. When these conditions occur in products that are both relevant and concentrated in a small number of markets, they generate significant vulnerability for international insertion. Applied to Argentina’s 2023 export basket, the IEGP helps identify 26 products with economic vulnerability, six of which present a high level of geoeconomic risk. The results show that Argentina’s specialization in food and agricultural products entails risks that go beyond the economic sphere, carrying direct geopolitical implications. The proposed approach allows for an integrated consideration of economic and foreign policy dimensions in designing the country’s international insertion strategy, providing an empirical basis for the anticipation and mitigation of risks in an increasingly unstable global environment.

Keywords: Geoeconomic risk; geoeconomic fragmentation; international insertion; Argentina; exports.

O Risco da Argentina como Exportadora de Alimentos diante da Fragmentação Geoeconômica: Uma Avaliação a partir do Índice de Exposição ao Risco Geoeconômico por Produto (IEGP)

RESUMO

O artigo examina a vulnerabilidade geoeconômica da pauta exportadora argentina no contexto da crescente fragmentação geoeconômica global. Para tanto, propõe e aplica o “Índice de Exposição ao Risco Geoeconômico por Produto” (IEGP), um instrumento analítico original que combina variáveis econômicas —como relevância e concentração de mercados— com variáveis político-institucionais referentes aos principais parceiros comerciais da Argentina e às características centrais da relação bilateral. A construção do índice baseia-se na premissa de que o uso da política comercial com fins estratégicos, e, conseqüentemente, a probabilidade de interrupção geopolítica dos fluxos comerciais, tende a ocorrer quando se verificam simultaneamente baixa institucionalidade bilateral, elevados níveis de divergência ideológica e antecedentes de comportamento coercitivo. Quando essas condições se manifestam em produtos relevantes e com mercados concentrados, configura-se uma vulnerabilidade significativa para a inserção internacional. Aplicado à pauta exportadora argentina de 2023, o IEGP identifica 26 produtos

com vulnerabilidad económica, dos de los cuales presentan elevado nivel de riesgo geoeconómico. Los resultados indican que la especialización argentina en alimentos y productos agropecuarios acarrea riesgos que extrapolan la dimensión económica, gerando implicaciones geopolíticas directas. La abordaje propuesta posibilita considerar de forma integrada las dimensiones de política económica y de política externa en la formulación de la estrategia de inserción internacional, ofreciendo una base empírica consistente para la anticipación y mitigación de riesgos en un ambiente global marcado por creciente inestabilidad.

Palabras-clave: Riesgo geoeconómico; fragmentación geoeconómica; inserción internacional; Argentina; exportaciones.

1. Introducción

En el proceso de reconfiguración de la globalización que tiene lugar desde el año 2017, uno de los cambios más significativos es la creciente fragmentación geoeconómica. Este término, popularizado en el año 2023, denota la reorientación de flujos comerciales por motivos geopolíticos (Aiyar et al., 2023; FMI, 2023; Gopinath et al., 2024; Qiu et al., 2024; Singh et al., 2024).¹ Como consecuencia de la creciente competencia hegemónica entre Estados Unidos y China, y de la expansión del uso de instrumentos de política económica con metas geopolíticas y de seguridad nacional, la globalización muta al producirse un paulatino desacople entre el ritmo de crecimiento del comercio entre países que comparten un alineamiento geopolítico próximo vis a vis aquel de los países que sostienen mayores diferencias geopolíticas entre sí (Blanga-Gubbay & Rubínová, 2023). El orden económico avanza sobre dinámicas centrífugas (Quah, 2026).

Se trata de una transformación importante de la arquitectura del comercio internacional, en tanto y en cuanto el sistema multilateral de comercio sostenido en el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) primero, y de la Organización Mundial de Comercio (OMC), después, suponía una virtual “despolitización” del comercio. Esta se plasmaba en el “principio de nación más favorecida”² y en la incorporación de disciplinas rígidas para las políticas comerciales de los países que evitaban la discriminación y restringían el espacio de políticas para intervenciones del tipo de las observadas en la fragmentación geoeconómica (Hoekman & Mavroidis, 2015). El cambio en la distribución de poder internacional, que ha implicado una erosión de la capacidad de *enforcement* de la propia OMC, ha llevado a que se extendiera una nueva ola de prácticas de política comercial que alteran el escenario en el que se insertan los países, como Argentina (Aggarwal & Reddie, 2025; Evenett et al., 2024).

Como consecuencia, el comercio internacional crece más lento, aumenta la incertidumbre como rasgo de época y se vuelve más probable que un país vea afectadas sus exportaciones o importaciones por alguna medida disruptiva. En mayo de 2025, la OMC estimaba que el 19,4% del comercio de bienes estaba alcanzado por al menos una medida restrictiva (World Trade Organization, 2025).

En ese marco, hay un cambio en las narrativas que moldean las decisiones políticas públicas respecto de la globalización (Roberts et al., 2019; Roberts & Lamp, 2021). En particular,

¹ Este recorte temporal viene dado por el viraje en la política económica exterior de EEUU en la administración Trump y la inclusión del concepto de “seguridad económica” en la Estrategia de Seguridad Nacional de 2017, a partir del cual se enfatiza una nueva dinámica de intervención política sobre el comercio internacional.

² El principio de la nación más favorecida en OMC “trata de reemplazar las fricciones y distorsiones características de las políticas (bilaterales) basadas en la fuerza por las garantías de un marco basado en normas, en el que el derecho a comerciar no depende de la influencia económica o política de los distintos participantes. Por el contrario, las condiciones más favorables de acceso que se hayan concedido a un país deben otorgarse automáticamente a todos los demás participantes en el sistema” (Organización Mundial del Comercio, 2025, p. 1)

cobra fuerza una nueva cosmovisión que reconoce que la interdependencia comercial expone a los países a disrupciones que emanan de riesgos geopolíticos, generando así puntos de vulnerabilidad (Farrell & Newman, 2019; Singh et al., 2024). Esto lleva el foco a la evaluación de riesgos en la inserción internacional. La pregunta respecto de la probabilidad de que los flujos de comercio se vean afectados por medidas coercitivas por motivos geopolíticos y el grado de exposición que la propia inserción internacional tiene en ese escenario, ha ganado relevancia tanto en los círculos de gobierno como en los académicos.

En este contexto, este artículo propone una contribución empírica y metodológica a la literatura sobre inserción internacional de países intermedios, como Argentina. A través del desarrollo del Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP), se combinan variables económicas y políticas para evaluar la vulnerabilidad de la canasta exportadora argentina frente a escenarios de disrupción geopolítica. El índice permite identificar productos estratégicos cuya concentración de mercado y dependencia de socios con alto riesgo geoeconómico exponen a la Argentina a posibles shocks externos, en un entorno global crecientemente inestable. A diferencia de los enfoques que miden la dependencia económica o la vulnerabilidad comercial en términos estrictamente cuantitativos (por ejemplo, en base al share del comercio bilateral), este índice introduce variables cualitativas y de comportamiento estratégico, permitiendo una lectura politizada y estratégica de las relaciones comerciales.

La literatura previa plantea que las respuestas de los países ante el incremento en las tensiones geopolíticas y la probabilidad de que la inserción internacional resulte alcanzada por medidas restrictivas del comercio con metas geopolíticas varían según componentes político-ideológicos, institucionales y económicos. Investigaciones, como las de Blanga-Gubbay & Rubínová, (2023) Nazir et al., (2025); y Qiu et al. (2024), marcan que una mayor distancia geopolítica³ puede incidir en la probabilidad de acuerdos comerciales, las preferencias de los consumidores y la probabilidad de que se apliquen sanciones comerciales. Kastner (2007) y Davis y Meunier (2011) subrayan la importancia de las relaciones previas y de los “costos hundidos” en materia de inversiones y el desarrollo de cadenas de proveedores y/o de comercialización en el socio comercial a la hora de aplicar restricciones comerciales. Por su parte, Reuveny y Kang (1998) ponderan que la disrupción sobre el comercio depende del tipo de bienes involucrados. La literatura también apunta como una variable relevante la capacidad de resistencia de cada país ante los riesgos geopolíticos, la cual está asociada a la interdependencia de los mercados globales y la exposición ante determinadas fuentes externas —especialmente en sectores estratégicos— (Qiu et al., 2024).

En el caso de Argentina, se identifican pocos estudios antecedentes. Si bien la competencia estratégica entre China y Estados Unidos emerge como un factor central que impacta sus dinámicas internas y estrategias de inserción internacional (Merino & Haro Sly, 2023; Busso, 2025; Zelicovich, 2025), no hay estudios específicos sobre el riesgo geopolítico asociado a la canasta exportadora. En la literatura, las barreras comerciales, la limitada negociación de tratados de libre comercio, que restringe el acceso preferencial a mercados, y la escasa profundidad del mercado de intermediación financiera son reconocidos obstáculos para el crecimiento y la diversificación exportadora argentina (Hallak, 2023). Por su parte, existe consenso respecto del papel disruptivo que han tenido para los mercados los shocks externos, como el de la guerra de Ucrania, identificándose el papel singular de Argentina en ese contexto (Gras, 2023).

La inserción internacional basada en recursos naturales ha sido criticada por su vulnerabilidad económica asociada (Hallak, 2023) como por sus implicancias políticas para el desarrollo. Merino y Haro Sly (2023) han discutido el riesgo de “periferalización nacional”,

³ La distancia geopolítica refiere a las diferencias ideológicas y políticas entre socios comerciales, medida a partir de la distancia entre los puntos ideales de los patrones de votación en la Asamblea General de Naciones Unidas, conforme a la metodología propuesta por Bailey et al. (2017).

como un proceso de deterioro estructural y subordinación de Argentina dentro del sistema mundial, que implica una pérdida de su autonomía y capacidad de desarrollo en el caso de una inserción internacional basada en recursos naturales. Por su parte, Piñeiro, et al., (2024) identificaron cinco riesgos sistémicos derivados de la geopolítica global —conflictos regionales, políticas de *nearshoring* y *friendshoring*, uso del comercio de alimentos como presión política, crisis del multilateralismo, y estándares ambientales— que podrían afectar la estabilidad de las exportaciones agrícolas argentinas. Hasta el momento, no se identificaron propuestas que avancen en la ponderación de riesgos geoeconómicos para la canasta exportadora, siendo este trabajo una de las primeras contribuciones en esa dirección.

En la siguiente sección se presentan las consideraciones teóricas y metodológicas que sustentan el estudio, el cual se divide en tres partes: una dedicada a la fundamentación de la estrategia analítica de la vulnerabilidad económica, otra correspondiente al riesgo geoeconómico, y finalmente las explicaciones que sostienen el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto. Siguiendo ese orden, la sección segunda desarrolla el análisis de la vulnerabilidad económica en la inserción internacional. La tercera parte, presenta los resultados de la construcción de los indicadores de riesgo geoeconómico correspondiente a los principales socios comerciales de Argentina. El apartado cuarto desarrolla finalmente el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto. Las conclusiones discuten las implicancias de estos resultados, subrayando el riesgo geoeconómico de Argentina como exportadora de alimentos.

2. Marco conceptual y metodología para estimar la vulnerabilidad geoeconómica de las exportaciones

En el marco de las discusiones sobre la inserción internacional y la fragmentación geoeconómica, el riesgo es una medida de la incertidumbre: una estimación de lo que se sabe sobre lo desconocido. En la literatura se define el riesgo como la probabilidad —conocida o estimable— de que un evento ocurra y tenga un potencial efecto negativo sobre el curso de las acciones (Turner, 2023). En los estudios sobre riesgos resulta clave comprender tanto la lógica de ocurrencia de tales eventos disruptivos como de los impactos que puedan generar. El concepto de riesgo geoeconómico alude a la probabilidad de que un Estado decida implementar medidas de restricción sobre el comercio, las finanzas o las inversiones, con fines geopolíticos: buscando condicionar coercitivamente la conducta y preferencias de un socio comercial o moldear su entorno estratégico (Farrell & Newman, 2019; Roberts et al., 2019; Zelicovich, 2023).

Para evaluar los efectos de estas medidas sobre una economía resulta útil recurrir a la diferenciación de los conceptos de sensibilidad y vulnerabilidad propios de los vínculos de interdependencia. Siguiendo a Keohane y Nye (1977), la sensibilidad refiere a la magnitud e inmediatez con que un actor se ve afectado por un cambio externo, antes de que pueda implementar ajustes o medidas de respuesta. La vulnerabilidad, en cambio, alude a la dificultad o incapacidad de mitigar ese impacto una vez ocurrido, ya sea por limitaciones estructurales, dependencia de mercados concentrados o ausencia de mecanismos institucionales que amortigüen la disrupción.

En este sentido, la exposición al riesgo no implica necesariamente vulnerabilidad: un país o sector puede ser sensible a un shock, pero contar con capacidades de diversificación, sustitución o renegociación que reduzcan los efectos negativos. Sin embargo, cuando el riesgo se combina con una elevada vulnerabilidad, la inserción comercial queda sujeta a fuertes condicionantes externos, reduciendo el margen de autonomía estratégica y aumentando la probabilidad de impactos persistentes sobre el desarrollo económico.

La literatura suele asociar la vulnerabilidad con algunos rasgos de la inserción comercial. La mayor parte de los estudios despliega diversas metodologías para estimar qué bienes tienen mayor concentración de mercados tanto en las exportaciones como en las importaciones y cuáles tienen efectos económicos relevantes; esto permite identificar productos que reúnen una doble condición: son altamente concentrados y significativamente importados o exportados. Arjona et al. (2023) y Bauer et al. (2023) coinciden en utilizar el Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI)⁴ para medir la concentración de las importaciones, adoptando un umbral de relevancia en ambos casos de 0.25 o superior.⁵ Respecto de la relevancia económica Bauer (2023) considera, para el caso de la UE, una participación relativa sobre el comercio intrarregional mayor a 75%. Nassar et al. (2020) en cambio, evalúan el porcentaje de importaciones sobre el consumo de un bien y complementan la evaluación de la vulnerabilidad económica a través del margen de ganancia (*operating profit*) de las industrias afectadas. Arjona et al. (2023) en su estudio contemplan además la baja sustituibilidad de los productos (*low substitutable*), lo que permite identificar productos críticos en sectores estratégicos como seguridad, salud y transición ecológica y digital. Para ello, complementan el análisis con evaluaciones cualitativas, como entrevistas a expertos en cadenas de valor.

Respecto de la evaluación de riesgos, Nassar et al. (2020) introducen un enfoque multidimensional para evaluar el riesgo de oferta, considerando la probabilidad de disrupción: asociada a la “habilidad” de implementar medidas coercitivas (capacidad técnica, estabilidad política, infraestructura) y la “voluntad” de hacerlo (relaciones comerciales, valores compartidos, cooperación militar). Qiu et al. (2024) introducen la distancia geopolítica como un factor clave en la evaluación del riesgo comercial. Su “*Need for Diversion Index*” mide la probabilidad de desviar el comercio en función de la distancia geopolítica ponderada por el volumen comercial. Además, evalúan la viabilidad de este desvío mediante una medida de concentración sectorial, también ponderada por la distancia geopolítica.

Todos los estudios coinciden en la importancia de identificar productos estratégicos, pero difieren en la forma de definirlos. Mientras Arjona et al (2023) y Bauer et al. (2023) se basan en criterios cuantitativos que se desprenden del entrecruzamiento de las variables mencionadas supra, Arriola et al. (2024) utilizan además una lista predefinida de productos estratégicos, basada en estudios del Atlantic Council y el FMI que incluye bienes como químicos básicos, electrónica, motores, fertilizantes, insumos para telecomunicaciones, etc.

Tomando en consideración estos antecedentes, para proceder a estimar la vulnerabilidad de la inserción internacional de Argentina este estudio realiza un análisis de vulnerabilidad económica de las exportaciones e importaciones, seguido de un análisis de riesgo geoeconómico, entendido como la probabilidad de disrupción del comercio por motivos geopolíticos. Con esos dos componentes, se procede a estimar el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto.

En primer término, siguiendo una metodología similar a la propuesta por Bauer et al. (2023), se analizaron las exportaciones argentinas considerando dos variables: el nivel de concentración de mercados y su relevancia económica. Para la concentración se calcularon índices de Herfindahl-Hirschman (HHI) a partir de datos estadísticos de comercio de la base

⁴ El índice de Herfindahl e Hirschman (HH) es una medida de la dispersión del valor del comercio entre los asociados de un exportador. Un país cuyo comercio (exportaciones o importaciones) esté concentrado en muy pocos mercados tendrá un índice de un valor próximo a 1. Análogamente, un país con una cartera comercial altamente diversificada tendrá un índice próximo a 0. En estudios de concentración de mercados a nivel doméstico suele usarse el valor de 0.25 como línea de corte para considerar la configuración de riesgos.

⁵ Arriola et al. (2024) destaca que la concentración de importaciones no solo refleja factores naturales (geografía, costos comerciales), sino también políticas económicas estratégicas y acuerdos comerciales preferenciales. Esta observación es relevante para interpretar los datos de concentración en un contexto más amplio.

CEPII-BACI, a 6 dígitos (HS22) para el año 2023.^{6,7} Asimismo, se calculó la relevancia económica de estos mismos bienes con base en su participación en el total de exportaciones argentinas del mismo año, también considerados a 6 dígitos. La relevancia económica se midió según la participación de cada producto, también a 6 dígitos, en el total de exportaciones argentinas del mismo año.

Se adoptaron como valores de corte $HHI \geq 0,15$ para concentración moderada y $HHI \geq 0,25$ para concentración alta; y una participación en las exportaciones $\geq 0,5\%$ para relevancia media y $\geq 1\%$ para relevancia alta. En el caso del HHI, estos umbrales siguen los estándares de las autoridades antimonopolio estadounidenses y son ampliamente utilizados en la literatura de comercio internacional (Government of Canada, 2017; U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission, 2010, Naldi & Flamini, 2014). Para la relevancia económica, la elección responde a la necesidad de distinguir entre productos con impacto marginal y aquellos cuya interrupción en el comercio internacional implicaría una pérdida significativa de exportaciones.

El cruce de ambas variables permitió identificar nueve conjuntos de productos, ordenados según los niveles definidos de concentración y relevancia (Tabla 1). De ese conjunto, el estudio se focaliza en los productos correspondientes a los cuadrantes 2, 3, 5 y 6: productos con una participación en las exportaciones mayor a 0,5% y con mercados con demandas de concentración media y alta ($HHI > 0,15$).

Tabla 1. Clasificación de productos exportables según relevancia y concentración de mercados

	Participación en las exportaciones menor a 0,5% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 0,5% y menor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales
Nivel de concentración de mercados alta (HHI mayor a 0.25)	1 - Productos marginales y con mercados concentrados	2 - Productos medianamente relevantes y con mercados concentrados	3 - Productos relevantes y concentrados
Nivel de concentración de mercados moderada (HHI mayor a 0.15 y menor a 0.25)	4 - Productos marginales y con diversificación incipiente	5 - Productos medianamente relevantes y con concentración media	6 - Productos relevantes con concentración media
Nivel de concentración de mercados baja (HHI menor a 0.15)	7 - Productos marginales y diversificados	8 - Productos medianamente relevantes y diversificados	9 - Productos relevantes y diversificados

Fuente: Elaboración propia

Los productos relevantes y concentrados (cuadrante 3) constituyen bienes estratégicos cuya demanda se concentra en pocos mercados, lo que los vuelve particularmente vulnerables ante escenarios de fragmentación geoeconómica o disrupción geopolítica. En esta misma lógica, los bienes del cuadrante 2 presentan una combinación de peso relativo en la canasta

⁶ Se utilizó la base actualizada el 30 de enero de 2025.

⁷ El cálculo del índice HHI se realizó siguiendo la metodología tradicional. En primer lugar, se estimaron las exportaciones de cada producto a sus respectivos destinos. Luego, se estimó la proporción que representa el país destino sobre las exportaciones de dicho bien. La proporción fue elevada al cuadrado y luego agregada a nivel de producto. De esta manera, los valores más cercanos a uno representan un producto exportado concentrado en términos del valor exportado en pocos destinos.

exportadora y dependencia de destinos específicos, lo que configura nichos de sensibilidad geoeconómica. Por su parte, los productos ubicados en los cuadrantes 5 y 6, aunque también relevantes en términos económicos, exhiben una menor exposición a riesgos externos gracias a una mayor diversificación relativa de sus mercados.

En el otro extremo, los bienes clasificados en el cuadrante 7 son exportaciones marginales con mercados también diversificados, por lo que su impacto ante un eventual shock sería mínimo o nulo desde el punto de vista sistémico. El cuadrante 9 representa el perfil más resiliente: productos estratégicos insertos en una red de mercados diversificada, que otorgan fortaleza estructural a la inserción internacional de un país, como Argentina, y mayor capacidad de adaptación ante escenarios globales fragmentados.

En una segunda etapa, para cada uno de los bienes de los cuadrantes 2, 3, 5 y 6, se estimó el riesgo geoeconómico bilateral de Argentina con sus principales socios comerciales. Este riesgo fue entendido como la probabilidad de disrupción de los flujos comerciales por motivos geopolíticos. Para ello, se elaboró un índice que pondera las características de la gobernanza sobre los flujos económicos en el país socio y las características del vínculo bilateral con Argentina.

En primer término, el índice incluye la evaluación del régimen político. Dentro de los postulados de la teoría de la paz liberal, se afirma que existe una correlación estrecha entre la expansión de las democracias y la interdependencia económica con la disminución de conflictos bilaterales (Oneal & Russett, 1999). En el índice se considera, entonces, que una menor calidad de la democracia corresponde con un mayor riesgo geoeconómico. Para la medición de este indicador se recurrió al *Democracy Index 2024*, elaborado por *The Economist Intelligence Unit*. Este rastrea 60 indicadores agrupados en cinco categorías (Proceso electoral y pluralismo, Funcionamiento del gobierno, Participación política, Cultura política, Libertades civiles), mediante la consulta a expertos (Economist Intelligence, 2025).

El segundo indicador es el de orientación económica. Desde la perspectiva del institucionalismo liberal, la política comercial de los estados depende de las preferencias ideológicas de los actores que puján en el proceso decisorio y de los marcos institucionales que constriñen esa decisión (Moravcsik, 1997). Resultaría esperable que economías liberales, en donde el Estado ha tendido a tener menor injerencia sobre los flujos económicos —especialmente para fines no-económico—, tiendan a restringir menos el comercio que economías donde el Estado suele hacer un uso más discrecional de los instrumentos de política económica. En este caso, los datos surgen del *Index of Economic Freedom* elaborado por *The Heritage Foundation*. Este índice evalúa a los países sobre la base de 12 dimensiones agrupadas en cuatro grandes pilares: Estado de Derecho (Derechos de propiedad, Efectividad judicial, Integridad del gobierno); Tamaño del gobierno (Carga tributaria, Gasto público, Salud fiscal); Eficiencia regulatoria (Libertad empresarial, Libertad laboral, Libertad monetaria); Apertura de los mercados (Libertad comercial, Libertad de inversión, Libertad financiera).

En cuanto a la relación bilateral, el primer indicador a considerar es la distancia ideológica. Este componente está en el centro de los análisis de fragmentación geoeconómica expresados supra. Es una práctica extendida en la literatura tomar el patrón de votación en las Naciones Unidas como el *proxy* de esta distancia ideológica y geopolítica. Para ello se toman los puntos ideales del patrón de votación en la Asamblea General de las Naciones Unidas, elaborado por Voeten et al. (2024) según la metodología de Bailey et al. (2017). En el índice se utiliza el valor promedio del período 2017-2024, lo que permite capturar los cambios introducidos por la administración Milei sin que estos obturen las posiciones tradicionales de Argentina sostenidas por las administraciones de Mauricio Macri-Cambiamos y de Alberto Fernández-Frente de Todos, previamente.

Además de esto, se incorpora en el análisis de la relación bilateral el rastreo de los mecanismos institucionales que pudieran dar certidumbre en la relación bilateral, estableciendo pautas de conducta y mecanismos no coercitivos para la solución de controversias. De acuerdo

con la teoría, los acuerdos internacionales tienen como rol fundamental encauzar el conflicto (Keohane, 1984). Al incrementar la interdependencia, los acuerdos comerciales reducen la probabilidad de conflicto en sí mismos (Vicard, 2012) y establecen pautas de conducta que restringen el espacio de políticas (Mayer, 2009) que sería necesario para medidas de tipo coercitivo, además de proveer mecanismos formales de solución de controversias. Para estos elementos, se estima que la presencia de acuerdos comerciales entre Argentina y sus socios reduzca la exposición a riesgo geoeconómico.

Finalmente, el último indicador considerado es el de los antecedentes de episodios previos en la relación bilateral, relativa al uso instrumental de los flujos comerciales con fines geopolíticos de ese socio durante la última década. El razonamiento es que la existencia de antecedentes coercitivos es un indicador de una economía política en ese país—intereses materiales e instituciones— proclive a la intervención sobre los flujos de comercio con Argentina. Para esto se recurre al rastreo de episodios en noticias y bibliografía especializada, junto al relevamiento de casos en la base de datos de sanciones internacionales elaborada por Yalcin et al. (2025) y en el registro de instrumentos de política industrial del Global Trade Alert (Evenett et al., 2022).

La tabla 2 a continuación resume las dimensiones del análisis de riesgo geoeconómico, con los indicadores y fuentes utilizados.

Tabla 2. Dimensiones e Indicadores del Índice de Riesgo Geoeconómico

Concepto	Dimensiones	Indicadores	Fuente
Riesgo geoeconómico	Características nacionales de la gobernanza sobre los flujos económicos	Régimen Político	Democracy Index - Economist Intelligence Unit
		Orientación Económica	Index of Economic Freedom – The Heritage Foundation
	Características del vínculo bilateral con Argentina	Distancia ideológica	Promedio 2017-2024 del patrón de votación en Naciones Unidas elaborado por (Voeten et al., 2024)
		(Ausencia de) acuerdos Internacionales y Tratados de Comercio	Documentos Oficiales
		Antecedentes de medidas coercitivas	Análisis de noticias y de bases de datos Global Sanctions Database y Global Trade Alert

Fuente: Elaboración propia

El índice desarrollado valora el riesgo geoeconómico de las relaciones de Argentina en una escala de 0 a 5, donde 0 representa el menor riesgo y 5 el riesgo máximo. Dado que no existe consenso teórico o empírico consolidado respecto de cuál de las dimensiones seleccionadas ejerce un mayor impacto sobre la probabilidad de comportamiento coercitivo en materia comercial, se optó por asignar pesos iguales a todas ellas. Cada indicador se calibró entre 0 y 1, añadiendo luego los resultados individuales. Esta decisión metodológica sigue los lineamientos del enfoque de *equal weighting* propuesto en (OECD et al., 2008), ampliamente utilizado en

la construcción de índices compuestos cuando se prioriza la transparencia, la replicabilidad y la neutralidad normativa en contextos de información imperfecta

En el caso de “régimen político” y “orientación económica”, se consideró un rango entre 0, para el máximo de democracia y de libertad económica, y 1 para regímenes autoritarios y de nula libertad económica, tomando como fuente los índices de *Democracy Index* del EUI y de *Economic Freedom* de la *Heritage Foundation*. Para “distancia ideológica” se reescaló entre 1 y 0 los valores promedio de las diferencias en los puntos ideales del patrón de votación de las Naciones Unidas del período 2017-2024, siendo 1 la máxima diferencia y 0 la mínima.

Para la ausencia de mecanismos institucionales y acuerdos, el estudio rastrea y cuantifica la existencia de distintos mecanismos a través de la revisión de documentos oficiales. Se consideran tres tipos de instrumentos: memorándums de entendimiento y acuerdos de cooperación, por un lado; y acuerdos de libre comercio que incluyeran disciplinas arancelarias y mecanismos de solución de diferencias institucionalizados, por el otro. A los primeros se les asignaron 0,5 puntos debido a su naturaleza “soft law”, y a los últimos 1 punto, en vistas de su carácter vinculante. En el caso de negociaciones comerciales concluidas pero aún no ratificadas —como el de Mercosur Unión Europea— y en el caso de acuerdos de preferencias arancelarias que no constituyen zona de libre comercio, también la ponderación fue de 0,5. Los valores resultantes, entre 0 y 2, fueron reescalados al rango 0-1. Para integrarse al índice como “ausencia de mecanismos”, se utilizó su valor inverso: 1 - (acuerdos).

Finalmente se consideró si se habían registrado antecedentes de disrupción o de medidas coercitivas por razones geopolíticas con Argentina en los años previos. Se distinguen entre amenazas y medidas implementadas, asignando 0,5 puntos a la primera y 1 punto a la segunda, y se diferenció asimismo si estas dinámicas se presentaron antes o después de 2017. En el caso de que se tratara de antecedentes previos a 2017, se decidió asignar la mitad de los puntos y en el caso de medidas posteriores a 2017, se asignó el punto completo. La suma resultante, entre 0 y 3, fue reescalada al rango 0-1 al incorporarse al índice.

Por último, para estimar el grado de vulnerabilidad geoeconómica de los productos seleccionados, se ponderó la participación relativa de cada socio comercial en las exportaciones totales del producto por el valor correspondiente del índice de riesgo geoeconómico. Esta operación permite obtener una medida compuesta que combina el peso comercial del socio con su propensión a utilizar instrumentos económicos con fines geopolíticos.

Para un producto p , la vulnerabilidad geoeconómica se calcula como:

$$IEGP_p = \sum_{i=1}^n (s_{i,p} * RGE_i)$$

donde:

- $IEGP_p$: Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico del producto p ;
- $s_{i,p}$: Participación del país socio i en las exportaciones totales de Argentina del producto p ;
- RGE_i : Índice de Riesgo Geoeconómico del país socio i , previamente estimado (valor entre 0 y 5);
- n : número total de socios comerciales para el producto p

Esta fórmula construye un índice compuesto aditivo ponderado, donde cada valor de riesgo de un socio comercial se pondera por su importancia relativa como destino del producto exportado. Cuanto mayor la concentración del comercio en socios de alto riesgo, mayor será la vulnerabilidad del producto en términos geoeconómicos. Por ejemplo, si un país concentra el 80% de las exportaciones argentinas de un producto determinado y presenta un riesgo geoeconómico de 5 (en una escala de 0 a 5), el valor ponderado resultante será 4.0. Cuanto mayor es el valor obtenido, mayor es la exposición del producto exportado a una fuente de riesgo geoeconómico significativo.

Este procedimiento se aplicó a todos los productos relevantes identificados de los cuadrantes 2, 3, 5 y 6, generando así un indicador agregado de exposición de la canasta exportadora argentina a las dinámicas de fragmentación geoeconómica.

3. Análisis de la vulnerabilidad económica de la inserción internacional de Argentina

El análisis de los datos según la metodología expuesta anteriormente da cuenta de que la canasta exportadora de Argentina en 2023 presenta un marcado perfil de concentración de mercados. El 86,4% de los productos exportados enfrentan mercados con niveles de concentración elevados ($HHI > 0,25$), lo que representa el 58,5% del valor total exportado (gráfico 1).

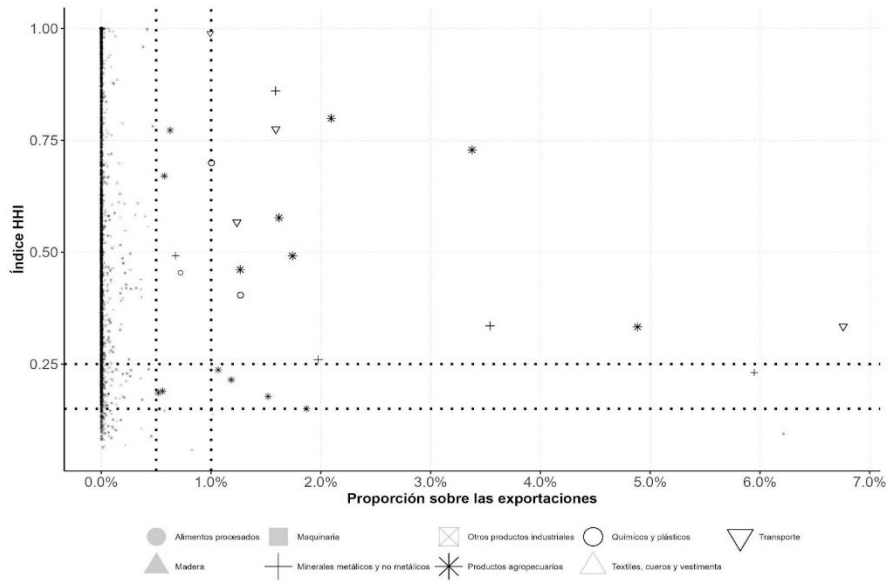
Esta concentración no implica necesariamente una vulnerabilidad económica significativa; la mayoría corresponde a productos marginales —con escasa incidencia en el comercio total— que, aunque se destinan a mercados concentrados (cuadrante 1), representan solo el 21% de las exportaciones en valor. De acuerdo a las definiciones conceptuales y metodológicas adoptadas, la vulnerabilidad económica surge de la conjunción de concentración de mercados en productos que sean relevantes para la economía.

En la economía argentina, se observa una estructura fuertemente concentrada en pocos productos de alto peso relativo: apenas 22 productos —equivalentes al 0,5% del universo exportador— explican el 63,1% del total exportado. De ellos, 14 productos (33,9%) se destinan a mercados altamente concentrados, lo que los convierte en los principales vectores de riesgo geoeconómico, en tanto dependen de un número reducido de socios comerciales y son sensibles a variaciones en la demanda o a decisiones políticas unilaterales. Estos corresponden al cuadrante 3: productos relevantes y concentrados.

Desde una perspectiva más amplia, puede identificarse un subconjunto de 26 productos estratégicamente vulnerables, que combinan peso relativo elevado y concentración media y alta de destinos (cuadrantes 2, 3, 5 y 6 de la tabla 3). Se trata de Metales y Piedras (2 productos), Minerales (3 productos), Químicos (3 productos), Transporte (4 productos) y productos agropecuarios (14 productos), según se detalla en la tabla 4. Estos productos explican en conjunto el 50,2% de las exportaciones argentinas, lo que permite inferir que más de la mitad del comercio exterior del país podría estar expuesta a riesgos geoeconómicos significativos.

En contraste, solo tres productos relevantes (17,6% de las exportaciones) presentan una baja concentración de mercados, lo que les otorga un perfil más resiliente frente a posibles disrupciones o shocks en la demanda internacional.

Gráfico 1. Vulnerabilidad económica de las exportaciones de Argentina de 2023



Fuente: Elaboración propia en base a CEPII-BACI

Tabla 3. Distribución de las exportaciones de Argentina según relevancia y concentración de mercados

	Participación en las exportaciones menor a 0,5% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 0,5% y menor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales
Nivel de concentración de mercados alta (HHI mayor a 0.25)	21% de las exportaciones y 3403 prod. (86% de los productos)	3,6% de las exportaciones y 5 productos (0,1%)	33,9% de las exportaciones y 14 productos (0,3%)
Nivel de concentración de mercados moderada (HHI mayor a 0.15 y menor a 0.25)	6,7% de las exportaciones y 415 productos (10,5%)	1,1% de las exportaciones y 2 productos (0,05%)	11,6% de las exportaciones y 5 productos (0,13%)
Nivel de concentración de mercados baja (HHI menor a 0.15)	3% de las exportaciones y 110 productos (2,7%)	1,4% de las exportaciones y 2 productos (0,05%)	17,6% de las exportaciones y 3 productos (0,07%)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Productos exportados por Argentina con mayor vulnerabilidad económica (2023)

Clasificación	Código (HS)	Producto	HHI	Participación en el total de exportaciones
Tipo 2: Concentración alta y relevancia moderada	870321	Vehículos: motor de gasolina, cilindrada hasta 1000 cm ³	0.99	0.99%
Tipo 2: Concentración alta y relevancia moderada	382600	Biodiésel: con menos del 70% de aceites de petróleo	0.45	0.72%
Tipo 2: Concentración alta y relevancia moderada	760110	Aluminio: en bruto, sin alear	0.49	0.68%
Tipo 2: Concentración alta y relevancia moderada	110710	Malta: sin tostar	0.77	0.63%
Tipo 2: Concentración alta y relevancia moderada	100510	Maíz: para siembra	0.67	0.57%
Tipo 6: Concentración moderada y relevancia alta	270900	Aceites: petróleo crudo y de minerales bituminosos	0.23	5.95%
Tipo 6: Concentración moderada y relevancia alta	030617	Camarones y langostinos: congelados, no de agua fría, cocidos en su caparazón	0.15	1.87%
Tipo 6: Concentración moderada y relevancia alta	020130	Carne bovina: cortes deshuesados, frescos o refrigerados	0.18	1.52%
Tipo 6: Concentración moderada y relevancia alta	120242	Maníes: sin cáscara, sin tostar	0.21	1.18%
Tipo 6: Concentración moderada y relevancia alta	150790	Aceite de soja: refinado, sin modificar químicamente	0.24	1.07%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	271121	Gas natural: en estado gaseoso	0.86	1.59%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	120190	Soja: excepto para siembra, incluso quebrantada	0.80	2.09%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	870322	Vehículos: motor de gasolina, 1000-1500 cm ³	0.78	1.59%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	020230	Carne bovina: cortes deshuesados, congelados	0.73	3.38%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	293719	Hormonas polipeptídicas y proteicas: excepto somatotropina e insulina	0.70	1.00%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	100199	Trigo y morcajo: excepto trigo duro y para siembra	0.58	1.62%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	870333	Vehículos: motor diésel, cilindrada superior a 2500 cm ³	0.57	1.24%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	100390	Cebada: excepto para siembra	0.49	1.74%

Tipo 3: Concentración y relevancia alta	151211	Aceite de girasol: en bruto, sin modificar químicamente	0.46	1.27%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	283691	Carbonato de litio	0.40	1.27%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	710812	Oro: no monetario, en bruto (no en polvo)	0.34	3.54%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	870421	Vehículos: diésel para transporte de mercancías, peso máximo 5 toneladas	0.33	6.76%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	150710	Aceite de soja: en bruto, sin modificar químicamente	0.33	4.89%
Tipo 3: Concentración y relevancia alta	271000	Aceites de petróleo: no crudos, con 70%+ de aceites de petróleo, aceites de desecho	0.26	1.98%
Tipo 5: Concentración y relevancia moderada	230800	Residuos vegetales: para alimentación animal, no clasificados en otra parte	0.19	0.56%
Tipo 5: Concentración y relevancia moderada	230630	Tortas de girasol: residuos sólidos de la extracción de aceite	0.19	0.52%

Fuente: Elaboración propia

Resulta notoria la importancia de la canasta exportadora de alimentos dentro de este conjunto. Los productos correspondientes a alimentos procesados y productos agropecuarios, los cuales representaron el 54,5% de las exportaciones en 2023, tienen un peso importante en los cuadrantes de mayor vulnerabilidad reportados en la tabla 3.

El patrón de inserción internacional de la Argentina configura un mapa de riesgos en el que los alimentos —por su peso relativo y concentración de destinos— ocupan un lugar central. Estos son el 53,85% de los productos vulnerables.

En la tabla 5 se muestra la clasificación de las exportaciones de alimentos y productos agropecuarios según la relevancia y concentración de mercados. Mientras que 566 son productos “marginales y concentrados”, son 14 los que resultan sensibles. Estos explican el 22,9% del total exportado por la Argentina. En particular 6 son “relevantes y concentrados” y 4 son “relevantes con concentración media”.

Esta marcada especialización en alimentos, que combina alta relevancia económica y concentración de destinos, expone a la economía argentina a una potencial vulnerabilidad geoeconómica: la dependencia de un número reducido de mercados para bienes clave de su canasta exportadora implica que, ante una medida coercitiva o una interrupción en estos flujos, los costos para el país podrían ser particularmente elevados.

Tabla 5. Clasificación de las exportaciones de alimentos y productos agropecuarios de Argentina según relevancia y concentración de mercados

	Participación en las exportaciones menor a 0,5% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 0,5% y menor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales	Participación en las exportaciones mayor a 1% sobre el total de las exportaciones anuales
Nivel de concentración de mercados alta (HHI mayor a 0.25)	15,2% de las exportaciones de alimentos procesados y productos agropecuarios y 566 prod. (84% de los alimentos procesados y productos agropecuarios)	2,2% de las exportaciones y 2 productos (0,3%)	27,5% de las exportaciones y 6 productos (0,9%)
Nivel de concentración de mercados moderada (HHI mayor a 0.15 y menor a 0.25)	6,4% de las exportaciones y 64 productos (9,5%)	2% de las exportaciones y 2 productos (0,3%)	10,3% de las exportaciones y 4 productos (0,6%)
Nivel de concentración de mercados baja (HHI menor a 0.15)	4% de las exportaciones y 26 productos (3,9%)	0% de las exportaciones y 0 productos (0%)	32,3% de las exportaciones y 3 productos (0,04%)

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los destinos de exportación, estos productos —los agropecuarios y los demás vulnerables— tienen como principales mercados a China (Carnes, Cebada, Carbonato de Litio), Brasil (vehículos), India (aceite de soja; aceite de girasol), Estados Unidos (petróleo), Chile (gas), Suiza (oro). Mientras que, en algunos de estos casos, el principal mercado explica casi la totalidad de las ventas, en otros se constituye un bloque concentrado de tres a cinco destinos que explican casi la totalidad de las exportaciones.

Al considerar aquellos mercados que, ordenados de mayor a menor, suman al menos el 50% de las ventas externas, y que individualmente tienen mínimo un 10% de *market-share*, se identificaron 19 países como socios críticos de la Argentina. Estos concentran las exportaciones de bienes que tienen la doble condición de interés de vulnerabilidad económica de los cuadrantes 2, 3 5 y 6: Alemania, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, China, España, Estados Unidos, Francia, India, Irlanda, Israel, Japón, Malasia, Países bajos, Paraguay, Perú, Reino Unido y Suiza.

Es notorio que en muchos casos esta concentración no es un problema de falta de esfuerzos por la diversificación exportadora de Argentina, sino que se trata de productos con mercados concentrados a nivel global. Casos como Soja y Carbonato de Litio presentan un nivel de concentración de mercados elevado, de acuerdo a datos de UNCTAD para 2023. En cambio, como muestra la tabla 6, otros productos como aceites vegetales o cereales son bastante bajos. Carnes y aceites de petróleo ocupan un nivel intermedio.

Tabla 6. Índice de concentración de mercados mundial para productos seleccionados.

HS	Producto	Índice de concentración de mercados (importaciones mundiales 2023)
120190	Habas de soja (excepto para siembra)	0.581
283691	Carbonato de litio	0.571
293719	Hormonas polipeptíd./prot./glucoprot. (exc. somatotropina/insulina)	0.460
150710	Aceite de soja crudo (y fracc., no modif. quím.)	0.362
20230	Carne bovina deshuesada, congelada	0.362
710812	Oro no monetario en bruto (no polvo)	0.300
100390	Cebada (no para siembra)	0.299
151211	Aceite girasol/cártamo crudo (y fracc., no modif. quím.)	0.257
271121	Gas natural (estado gaseoso)	0.238
870322	Vehículos: motor gasolina, >1000cc a <=1500cc	0.197
870333	Vehículos: motor diésel/semidiésel, >2500cc	0.172
870421	Vehículos diésel/semidiésel, transp. mercancías, PBV <=5t (n.e.p. 8704.1)	0.147
100199	Trigo y morcajo (no duro, no siembra)	0.106
271000	Aceites petróleo/bituminosos (no crudos): prep. >=70% y residuales	0.096

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPII-BACI

La vulnerabilidad económica aquí evaluada constituye el primer componente en la medición del riesgo geoeconómico por producto. En la siguiente sección, el análisis se amplía hacia una segunda dimensión: la exposición de estos flujos —económicamente relevantes y geográficamente concentrados— frente a disrupciones de origen político, considerando tanto la naturaleza de la relación político-diplomática bilateral como los antecedentes de las contrapartes en la instrumentalización del comercio exterior.

4. Análisis del riesgo geoeconómico de la inserción internacional de Argentina

La inserción internacional de Argentina se concentra en pocos productos y mercados. 19 países, en particular, constituyen la demanda de las exportaciones de Argentina con mayor vulnerabilidad. Alemania, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, China, España, Estados Unidos, Francia, India, Irlanda, Israel, Japón, Malasia, Países Bajos, Paraguay, Perú, Reino Unido y Suiza.

Estos países difieren en sus regímenes políticos, sus arreglos institucionales hacia la política comercial y su orientación económica, pero comparten el escenario internacional de una mayor fragmentación geoeconómica. Prácticamente en la totalidad de los casos, estos países han incorporados reformas en su entramado institucional para asignarle mayores capacidades y competencias al poder ejecutivo para utilizar el comercio como instrumento estratégico

o arma (Zelicovich, 2023; Leonelli & Clora, 2024; Bauerle Danzman & Meunier, 2024; Couvreur, 2025).

En las relaciones bilaterales con Argentina, exhiben diversidad tanto en la profundidad de los vínculos, con mayor o menor convergencia ideológica e instituciones compartidas, como también en los antecedentes de uso de instrumentos coercitivos. De allí que cada uno de estos vínculos represente un diferente nivel de riesgo geoeconómico para las exportaciones de la Argentina.

A partir del índice compuesto de riesgo geoeconómico bilateral, calculado para los principales socios comerciales de Argentina, es posible clasificar a los países en tres grupos según su nivel de riesgo: alto (≥ 3 puntos), medio (entre 3 y 1,5 puntos) y bajo ($< 1,5$). Esta tipología permite identificar cuáles relaciones bilaterales concentran mayores probabilidades de disrupción de los flujos comerciales por razones geopolíticas, ya sea por características del régimen político y económico del país socio, por la ausencia de institucionalidad comercial, por afinidad ideológica reducida, o por antecedentes de comportamiento coercitivo. La siguiente tabla muestra los resultados de la evaluación:

Tabla 7. Riesgo geoeconómico en las principales relaciones comerciales de Argentina

País	Régimen Político	Orientación Económica	Distancia ideológica promedio	Ausencia de mecanismos institucionales (acuerdos comerciales)	Antecedentes de medidas coercitivas	Total
China	1	0.88	0.18	0.5	0.75	3.31
Estados Unidos	0.2	0.34	1	0.5	1	3.04
Reino Unido	0.14	0.36	0.11	0.75	0.75	2.11
Bolivia	0.7	1	0.4	0	0	2.1
Francia	0.18	0.49	0.58	0.25	0.25	1.75
Israel	0.21	0.35	0.93	0.25	0	1.74
Malasia	0.31	0.42	0.28	0.5	0	1.51
India	0.28	0.78	0.05	0.25	0	1.36
Alemania	0.08	0.31	0.19	0.5	0.25	1.33
España	0.17	0.44	0.22	0.25	0.25	1.33
Canadá	0.09	0.21	0.17	0.5	0.25	1.22
Paraguay	0.47	0.47	0.03	0	0.25	1.22
Brasil	0.39	0.72	0.08	0	0	1.19
Países bajos	0.04	0.14	0.44	0.25	0.25	1.12
Japón	0.12	0.34	0.29	0.25	0	1

Perú	0.5	0.45	0.03	0	0	0.98
Irlanda	0.02	0.02	0.25	0.25	0.25	0.79
Suiza	0	0	0.29	0.25	0.25	0.79
Chile	0.21	0.27	0.03	0	0	0.51

Fuente elaboración propia.

El valor promedio de los principales socios comerciales de Argentina es 1.49, con una desviación estándar relativamente elevada, dando cuenta de la heterogeneidad del grupo. El índice total oscila entre 0.51 (Chile) y 3.31 (China).

La orientación económica y la distancia ideológica son las variables con mayor varianza relativa, lo que indicaría —de acuerdo al marco conceptual adoptado— que el riesgo geoeconómico está influido fuertemente por factores políticos e ideológicos. Por su parte, la ausencia de acuerdos institucionales tiene una media de 0.28, lo que sugiere una cobertura relativamente baja de acuerdos con estos países. El componente “antecedentes de medidas coercitivas” tiene una media baja (0.24), pero un máximo de 1. Esto sugiere que la mayoría de los países no han tenido medidas claramente coercitivas contra la Argentina, aunque hay casos puntuales que sí concentran antecedentes.

Tabla 8. Estadísticos descriptivos del índice de riesgo geoeconómico bilateral y sus dimensiones (19 socios comerciales de Argentina)

Variable	Media	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvío estándar
Régimen político	0.27	0.20	0.00	1.00	0.25
Orientación económica	0.42	0.36	0.00	1.00	0.27
Distancia ideológica promedio	0.29	0.22	0.03	1.00	0.28
Ausencia de mecanismos institucionales	0.28	0.25	0.00	0.75	0.22
Antecedentes de medidas coercitivas	0.24	0.25	0.00	1.00	0.29
Índice total de riesgo geoeconómico	1.49	1.33	0.51	3.31	0.73

Fuente: Elaboración propia

En el grupo de riesgo alto se ubican China y Estados Unidos: grandes potencias con capacidades consolidadas para utilizar el comercio como instrumento geopolítico. Con ninguno de estos dos países Argentina tiene mecanismos institucionales robustos que canalicen las relaciones comerciales, y en ambos casos hay, además, antecedentes importantes de haber utilizado anteriormente medidas coercitivas sobre los flujos comerciales con metas

geopolíticas y/o estratégicas. Ambos presentan riesgos sistémicos asociados a la fragmentación geoeconómica global y el uso instrumental del comercio (Zelicovich, 2023).

En el grupo de riesgo medio se ubican países que tienen cierta propensión a implementar medidas restrictivas y antecedentes de haberlo hecho con Argentina (por ejemplo, sanciones internacionales contra Argentina durante la guerra de Malvinas en 1982), guardan en promedio intereses geopolíticos distintos a la Argentina y/o tienen economías más proteccionistas. Los casos incluidos son Reino Unido (2,11), Bolivia (2,1), Francia (1,75), Israel (1,74), y Malasia (1,51).

Dentro de este grupo, es importante matizar algunos casos. En el caso de Bolivia, si bien el riesgo latente deriva de factores políticos y económicos, este se ve parcialmente compensado por la cercanía ideológica y su pertenencia al Mercosur, lo que refuerza ciertos marcos institucionales compartidos. En el caso de Francia, el puntaje relativamente alto debe interpretarse con cautela, ya que las decisiones de política comercial están delegadas a la Comisión Europea. Francia podría actuar como un actor dentro del bloque con mayor disposición a impulsar restricciones hacia Argentina, pero esto no implica una capacidad unilateral de aplicar medidas coercitivas.

El grupo de bajo riesgo incluye socios regionales o países con alta institucionalidad comercial y sin antecedentes de coerción, como Chile y Perú, así como Japón, que si bien es un país del norte global, se destaca por no haber aplicado medidas coercitivas ni tener alta concentración ideológica respecto a Argentina. Países europeos como Alemania, España, Irlanda y Suiza, así como socios regionales como Brasil y Paraguay, también se ubican en este grupo, caracterizado por relaciones comerciales institucionalizadas, ausencia de conflictos recientes y bajos niveles de exposición a presiones geoeconómicas.

Esta clasificación permite distinguir entre socios con potencialidad para ejercer coerción comercial, ya sea por sus capacidades estructurales, su orientación ideológica o la falta de institucionalidad en el vínculo, y aquellos donde resultaría más esperable una lógica de cooperación y estabilidad comercial. Se trata de una medida sintética de la vulnerabilidad relativa de Argentina a ser objeto de acciones coercitivas en materia comercial por parte de terceros países.

Los datos muestran que el riesgo no proviene exclusivamente de adversarios ideológicos o regímenes autoritarios, sino que puede estar vinculado con asimetrías de poder, distancia ideológica o la falta de institucionalidad. América Latina en general aparece con riesgo bajo o medio, mientras que los principales actores extra-regionales presentan mayores niveles de riesgo percibido.

La siguiente sección analiza cuál es su impacto sobre la canasta exportadora argentina.

5. El riesgo geoeconómico de Argentina como exportadora de alimentos: una evaluación desde el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP)

El entrecruzamiento de los niveles de vulnerabilidad económica con los indicadores de riesgo geoeconómico permite estimar el Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP) de la canasta exportadora Argentina. Los resultados muestran que Argentina tiene un núcleo de vulnerabilidad en su canasta exportadora centrado en *commodities* agrícolas y mineros. Estos productos son relevantes en términos económicos y concentran sus ventas en socios con los cuales hay mayores probabilidades de que se produzcan interrupciones en el acceso a mercados por motivos geopolíticos y estratégicos. Se conjugan tres características en este grupo de productos: son económicamente relevantes, tienen demandas concentradas, y exhiben alto riesgo geoeconómico. Este es el conjunto de bienes con mayor relevancia para una sintonía fina entre política económica y política exterior.

Tabla 9. Índice de Exposición al Riesgo Geoeconómico por Producto (IEGP) en productos seleccionados de la canasta exportadora de Argentina (2023)

HS	Producto	IVGP
120190	Soja: excepto para siembra, incluso quebrantada	2.953
020230	Carne bovina: cortes deshuesados, congelados	2.812
293719	Hormonas polipeptídicas y proteicas: excepto somatotropina e insulina	2.723
100390	Cebada: excepto para siembra	2.438
760110	Aluminio: en bruto, sin alear	2.251
283691	Carbonato de litio	2.144
271000	Aceites de petróleo: no crudos, con 70%+ de aceites de petróleo, aceites de desecho	1.616
710812	Oro: no monetario, en bruto (no en polvo)	1.581
030617	Camarones y langostinos: congelados, no de agua fría, cocidos en su caparazón	1.487
270900	Aceites: petróleo crudo y de minerales bituminosos	1.471
100510	Maíz: para siembra	1.227
870321	Vehículos: motor de gasolina, cilindrada hasta 1000 cm ³	1.183
382600	Biodiésel: con menos del 70% de aceites de petróleo	1.154
870322	Vehículos: motor de gasolina, 1000-1500 cm ³	1.044
110710	Malta: sin tostar	1.040
230800	Residuos vegetales: para alimentación animal, no clasificados en otra parte	1.011
230630	Tortas de girasol: residuos sólidos de la extracción de aceite	0.984
151211	Aceite de girasol: en bruto, sin modificar químicamente	0.914
100199	Trigo y morcajo: excepto trigo duro y para siembra	0.893
020130	Carne bovina: cortes deshuesados, frescos o refrigerados	0.891
870333	Vehículos: motor diésel, cilindrada superior a 2500 cm ³	0.889
150710	Aceite de soja: en bruto, sin modificar químicamente	0.864
150790	Aceite de soja: refinado, sin modificar químicamente	0.792
870421	Vehículos: diésel para transporte de mercancías, peso máximo 5 toneladas	0.716
120242	Maníes: sin cáscara, sin tostar	0.494
271121	Gas natural: en estado gaseoso	0.472

Fuente: Elaboración propia

Entre los 26 productos de interés de este estudio, destacan seis que presentan un nivel de vulnerabilidad geoeconómica alto (IVGP>2). Se trata de soja, que exhibe el valor máximo de la muestra (2.953), carne bovina congelada (2.812), hormonas proteicas (2.723), cebada (2.438), aluminio (2.251) y carbonato de litio (2.144). Este conjunto explica el 10,16% del total de las exportaciones de Argentina. Los productos alimenticios y agropecuarios son la mitad de ese valor, promediando así los productos de la canasta de alimentos con alto riesgo geoeconómico el 5,93% de lo exportado en 2023.

Los vínculos claves en este subconjunto son China, Estados Unidos, y en menor medida Brasil, Alemania, España, Chile y Japón. China tiene una posición dominante como destino de las exportaciones argentinas en carne congelada (84,9% del total exportado), cebada (66,3%) y carbonato de litio (56,6%). Estados Unidos en hormonas (81%) y aluminio (67,3%). dado su elevado nivel de riesgo geoeconómico bilateral con Argentina, resulta especialmente crítico la exposición que tienen estos productos en dichos mercados. Como se muestra en la tabla 6, soja, carbonato de litio y hormonas tienen un HHI elevado a nivel mundial, lo que potencia la vulnerabilidad de la inserción internacional comercial de estos productos.

Asimismo, de acuerdo a la literatura especializada, dada la competencia geopolítica entre EEUU y China, es posible que se produzcan interrupciones en el comercio internacional por efectos sistémicos y no necesariamente por su relación específica con Argentina. Esto contribuye a la vulnerabilidad de los productos con una dimensión adicional a la aquí evaluada.

El segmento de riesgo medio (IVGP 1.0 - 2.0) contiene 10 productos de la oferta exportadora argentina: aceites de petróleo, oro en bruto, camarones y langostinos, maíz, vehículos, biodiésel, malta y residuos vegetales. Estos bienes tienen, en promedio, menor nivel de concentración de mercados y, en el caso donde la concentración es elevada, tienen protagonismo socios con los que existe un menor riesgo geoeconómico.

En vehículos y malta es Brasil quien concentra casi la totalidad de las ventas argentinas. La existencia de variados mecanismos institucionales robustos en la relación bilateral, con el Mercosur a tope de listado, hacen menos probable que este país decida utilizar el comercio como instrumento coercitivo con Argentina. No obstante, no es un riesgo inexistente y de allí la necesidad de vigilancia sobre estos productos, que se ubican en el segmento medio de riesgos.

En el caso de maíz, en 2023 tuvo una concentración importante en Malasia: 81,2% de las ventas de maíz se destinaron a ese mercado según los datos de CEPII-BACI 2023. El riesgo geoeconómico con Malasia para Argentina es de 1.51 en la escala revisada en la sección anterior. El fortalecimiento de mecanismos institucionales con este país podría resultar clave para disminuir la exposición a la vulnerabilidad geoeconómica observada.

Otro producto relevante del segmento medio es el del biodiésel. El 93% de las ventas en 2023 se destinaron a países de la Unión Europea: 50% a Países Bajos y 43% a España, lo que vuelve crítica esa relación producto-mercado. Es notorio que existen antecedentes de restricción de acceso a ese mercado para productos argentinos con motivos económicos: en noviembre de 2013, la UE impuso derechos antidumping definitivos sobre el biodiésel argentino, con tasas entre 22 % y 25,7 %, lo que en la práctica cerró casi totalmente ese mercado para Argentina y llevó a una demanda ante el mecanismo de solución de diferencias de la OMC —que falló a favor de Buenos Aires. Los vínculos entre Argentina y estos socios son robustos, y un avance del negociado acuerdo Mercosur-Unión Europea darían una capa más de seguridad sobre el nexo. Sin embargo, el hecho de que la Unión Europea haya dispuesto crecientes medidas de reforma para hacer un uso instrumental de sus herramientas de política comercial con fines geopolítico (Zelicovich, 2023; Bauerle Danzman & Meunier, 2024) hace que exista un riesgo latente para la canasta exportadora de Argentina. Esos antecedentes, además, marcan que existen en Europa grupos de intereses que apoyarían medidas semejantes contra Argentina y que esto sería especialmente relevante en biodiésel, pero que podría afectar también otros exportables como el de carne.

En el segmento de menor exposición a la vulnerabilidad geoeconómica por producto se incluyen tanto *commodities* agroindustriales (tortas y aceite de girasol, aceite de soja, trigo, maníes) como manufacturas industriales (vehículos diésel de distinta gama) y bienes energéticos (gas natural). Su menor puntaje se explica principalmente por una diversificación geográfica más equilibrada de destinos y/o por una menor ponderación de socios comerciales con altos niveles de riesgo geoeconómico en su estructura exportadora. Esto no significa ausencia de vulnerabilidad: en varios casos, como los aceites vegetales y la carne bovina

refrigerada, existen sensibilidades comerciales asociadas a barreras sanitarias, fitosanitarias o técnicas que podrían emerger como instrumentos restrictivos en contextos de tensiones internacionales. Asimismo, la presencia de productos energéticos como el gas natural sugiere que, aunque en el período estudiado su inserción internacional sea relativamente segura, cambios en la geopolítica energética o en la demanda regional podrían alterar su posición en el índice. En conjunto, este segmento evidencia una canasta con mayor resiliencia relativa, aunque no exenta de riesgos latentes que requieren monitoreo continuo.

El caso del gas, que es el que menos nivel de vulnerabilidad geoeconómica exhibe dentro de la selección de casos, es especialmente interesante. Se trata de un producto de los del cuadrante 3, “productos relevantes y concentrados”, con un HHI de 0.86 y un peso sobre las exportaciones de 1.59%. En un 92% se destina a Chile. La integración transandina resulta fundamental en este caso y moldea la agenda bilateral de intereses mutuos.

Otro contrapunto que vale la pena destacar es el del aceite de soja, en contraste con el del poroto de soja. En efecto aceite de soja refinado enfrenta un nivel mucho menor de vulnerabilidad geoeconómica que la soja en grano. Esta comparación lleva a problematizar las cadenas de comercialización de productos agrícolas y alimenticios y la estrategia productiva nacional. Se observa que el aceite es más relevante en términos económicos en el total exportado por Argentina y tiene además mercados menos concentrados. Estos mercados, por su parte, muestran niveles de riesgo geoeconómico más bajo, con participación de socios regionales y países con los que existen acuerdos comerciales: Perú, Chile, España, India y Canadá integran los principales destinos. La transformación local, se sugiere, no sólo rompe la dependencia económica, sino que actúa además como moderador de la vulnerabilidad geoeconómica en un contexto de creciente fragmentación en el comercio internacional.

6. Conclusiones

La inserción internacional de Argentina se encuentra expuesta a nuevos riesgos a partir de la fragmentación geoeconómica global. La dinámica que se desarrolla en los mercados globales respecto de una creciente probabilidad de disrupción del comercio por motivos geopolíticos vuelve necesario evaluar la canasta exportadora no solo desde una arista económica sino también político-estratégica.

El índice de exposición al riesgo geoeconómico por producto desarrollado en este trabajo busca ser una propuesta analítica para contribuir a las discusiones de políticas públicas frente a ese desafío emergente. El estudio identifica 26 productos relevantes en términos económicos que serían sensibles a los cambios globales, y revela en particular seis productos que resultan vulnerables. Evidencia que la canasta exportadora de Argentina tiene un núcleo de productos que conjuga tres condiciones que, al presentarse de forma conjunta, plantean un escenario adverso para una inserción internacional sostenible y autónoma: tienen alta relevancia económica, mercados concentrados y elevada exposición al riesgo geoeconómico bilateral. Los productos críticos identificados son soja, carne bovina congelada, hormonas proteicas, cebada, aluminio y carbonato de litio.

En los vínculos de interdependencia esta diferencia entre sensibilidad y vulnerabilidad resulta crucial. La sensibilidad indica qué tan rápido y en qué medida un actor se ve afectado por cambios de políticas de otro actor con el que está interdependientemente conectado. En cambio, la vulnerabilidad refiere a la capacidad o incapacidad de un actor para manejar, resistir o recuperarse del impacto de esos cambios o perturbaciones. En estos seis productos identificados en el índice, esa vulnerabilidad se presenta elevada.

La especialización de Argentina como productora de alimentos y de productos agropecuarios tiene implicancias para el desarrollo que van más allá de su aporte económico y que se

vinculan con la política internacional y los modos de inserción internacional de la Argentina. De acuerdo a las estimaciones realizadas, estos productos tienen un peso muy relevante en la exposición al riesgo. Representan el 54,5% de las exportaciones de 2023, y son un poco más de la mitad de los productos considerados vulnerables en términos económicos. Se observa, sin embargo, que la agregación de valor dentro de las cadenas alimenticias es un componente que correlaciona positivamente con la resiliencia frente al riesgo global. Los productos primarios en la selección de casos tendieron a presentar mayor vulnerabilidad geoeconómica.

El índice propuesto puede utilizarse como herramienta de diagnóstico para anticipar riesgos en la formulación de políticas comerciales y de inserción internacional, especialmente en un contexto de creciente fragmentación geoeconómica. El instrumento se constituye en una propuesta original, que visibiliza la necesidad de integrar la dimensión económica con la político-estratégica en el debate sobre la inserción internacional.

No obstante, el instrumento reconoce ciertas limitaciones que abren espacio para su perfeccionamiento. No capta el riesgo sistémico que puede afectar la comercialización de los productos ni los riesgos indirectos derivados de la creciente volatilidad de los mercados globales. Asimismo, el uso de un esquema aditivo con ponderación equitativa implica una simplificación que podría no reflejar el peso diferencial de algunas dimensiones en contextos específicos. La aplicación y contraste del índice en otros casos y escenarios permitirá afinar sus supuestos y fortalecer su robustez analítica.

La identificación de bienes de alta vulnerabilidad no es un mero ejercicio intelectual. Resulta el puntapié para un necesario ejercicio de vinculación entre la política económica y la política exterior en el diseño de la inserción internacional. Urge priorizar la diversificación y la agregación de valor para reducir la dependencia, mientras los productos con baja vulnerabilidad ofrecen lecciones para replicar en sectores sensibles. Para los productos de alto riesgo resulta clave el desarrollo de estrategias diplomáticas para lidiar con la fragmentación geoeconómica, entre otros, con el fortalecimiento de la diversificación de productos y mercados en la inserción comercial, así como la construcción de mecanismos que puedan actuar de amortiguadores —económicos y políticos— frente a riesgo.

Bibliografía

- **Aggarwal, V. K., & Reddie, A. W. (2025).** New economic statecraft and global technology conflicts: The dilemma for middle powers. *Business and Politics*, 1–19. <https://doi.org/10.1017/bap.2025.10011>
- **Aiyar, S., Presbitero, A., & Ruta, M. (2023).** *Geoeconomic Fragmentation The Economic Risks from a Fractured World Economy*. IMF & CEPR Press.
- **Bauer, M., du Roy, O., & Sharma, V. (2023).** *A forward-thinking approach to open strategic autonomy: Navigating EU trade dependencies and risk mitigation* (ECIPE Policy Brief No. 13/2023). European Centre for International Political Economy.
- **Bauerle Danzman, S., & Meunier, S. (2024).** The EU's Geoeconomic Turn: From Policy Laggard to Institutional Innovator. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 62(4), 1097–1115. <https://doi.org/10.1111/jcms.13599>
- **Blanga-Gubbay, M., & Rubínová, S. (2023).** Is the global economy fragmenting? *World Trade Organization Economic Research and Statistics Division, Staff Working Paper ERSD-2023-10*. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202310_e.pdf
- **Busso, A. (2025).** Orden internacional en la tercera década del siglo XXI y política exterior argentina. Reflexiones iniciales. *Colección Documentos de Trabajo - Editorial CEA*, 9(19), 1–26.

- **Davis, C. L., & Meunier, S. (2011).** Business as Usual? Economic Responses to Political Tensions: BUSINESS AS USUAL? *American Journal of Political Science*, 55(3), 628–646. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5907.2010.00507.x>
- **Economist Intelligence. (2025).** *Democracy Index 2024*. The Economist Intelligence Unit Limited. <https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2024/>
- **Evenett, S., Fiorini, M., Fritz, J., Hoekman, B., Lukaszuk, P., Rocha, N., Ruta, M., Santi, F., & Shingal, A. (2022).** Trade policy responses to the COVID-19 pandemic crisis: Evidence from a new data set. *The World Economy*, 45(2), 342–364. <https://doi.org/10.1111/twec.13119>
- **Evenett, S., Jakubik, A., Martín, F., & Ruta, M. (2024).** The return of industrial policy in data. *The World Economy*, 47(7), 2762–2788. <https://doi.org/10.1111/twec.13608>
- **Farrell, H., & Newman, A. L. (2019).** Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, 44(1), 42–79. https://doi.org/10.1162/isec_a_00351
- **FMI. (2023).** *Trade Integration and Implications of Global Fragmentation for Latin America and the Caribbean*. <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/REO/WHD/2023/October/English/background-paper-2-en.ashx>
- **Gopinath, G., Gourinchas, P.-O., Presbitero, A., & Topalova, P. (2024).** *Changing Global Linkages: A New Cold War?* (IMF Working Paper No. 2024/76). <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2024/04/05/Changing-Global-Linkages-A-New-Cold-War-547357>
- **Government of Canada, S. C. (2017, December 11).** *Measuring Canadian export diversification*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/13-605-x/2017001/article/54890-eng.htm>
- **Gras, C. (2023).** Geopolitical crisis and changing global commodity markets: Responses by agribusiness and the state in Argentina. *The Journal of Peasant Studies*, 50(5), 1687–1708. <https://doi.org/10.1080/03066150.2023.2219204>
- **Hallak, J. C. (2023).** La necesidad de una orientación pro-exportadora de políticas en Argentina. *Serie Documentos de Trabajo Del IIEP*, 85, 1–51.
- **Hoekman, B. M., & Mavroidis, P. C. (2015).** *World Trade Organization (WTO): Law, Economics, and Politics* (2nd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315742212>
- **Kastner, S. L. (2007).** When Do Conflicting Political Relations Affect International Trade? *Journal of Conflict Resolution*, 51(4), 664–688. <https://doi.org/10.1177/0022002707302804>
- **Mayer, J. (2009).** Policy Space: What, for What, and Where? *Development Policy Review*, 27, 373–395. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2009.00452.x>
- **Merino, G. E., & Haro Sly, M. J. (2023).** Argentina en el sistema mundial desde el quiebre de los 70's a la actualidad: Política exterior, proyectos en pugna y punto de bifurcación. *Relaciones Internacionales*, 32(65), 255–284.
- **Moravcsik, A. (1997).** Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. *International Organization*, 51(4), 513–553. <https://doi.org/10.1162/002081897550447>
- **Naldi, M., & Flamini, M. (2014).** The CR4 Index and the Interval Estimation of the Herfindahl-Hirschman Index: An Empirical Comparison. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2448656>
- **Nazir, S., Sohag, K., & Mariev, O. (2025).** Geopolitical Risk and Trade Reorientation Dynamics: A Comparative Study. *Emerging Markets Finance and Trade*, 0(0), 1–22. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2025.2451188>

- **OECD, European Union, & Joint Research Centre - European Commission. (2008).** Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide. OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264043466-en>
- **Oneal, J. R., & Russett, B. (1999).** The Kantian Peace: The Pacific Benefits of Democracy, Interdependence, and International Organizations, 1885–1992. *World Politics*, 52(1), 1–37. <https://doi.org/10.1017/S0043887100020013>
- **Organización Mundial del Comercio. (2025).** Finalidad y conceptos básicos—Trato de la nación más favorecida. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/cbt_course_s/cls6p1_s.htm
- **Piñeiro, M., Illescas, N., & Vicentin Masaro, J. (2024).** El comercio agropecuario argentino: Respuestas estratégicas frente a los nuevos riesgos geopolíticos.
- **Qiu, H., Xia, D., & Yetman, J. (2024).** Deconstructing global trade: The role of geopolitical alignment. *BIS Quarterly Review*, Sept-2024. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2409c.pdf
- **Quah, D. (2026).** Correlated Trade and Geopolitics Driving a Fractured World Order. In *The New Global Economic Order* (pp. 54–66). Routledge. <https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/104259/1/9781040400159.pdf#page=39>
- **Reuveny, R., & Kang, H. (1998).** Bilateral Trade and Political Conflict/Cooperation: Do Goods Matter? *Journal of Peace Research*, 35(5), 581–602. <https://doi.org/10.1177/0022343398035005003>
- **Roberts, A., Choer Moraes, H., & Ferguson, V. (2019).** Toward a Geoeconomic Order in International Trade and Investment. *Journal of International Economic Law*, 22(4), 655–676. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz036>
- **Roberts, A., & Lamp, N. (2021).** Six Faces of Globalization: Who Wins, Who Loses, and Why It Matters. Harvard University Press.
- **Singh, V., Correa da Cunha, H., & Mangal, S. (2024).** Do Geopolitical Risks Impact Trade Patterns in Latin America? *Defence and Peace Economics*, 35(8), 1102–1119. <https://doi.org/10.1080/10242694.2023.2299072>
- **Turner, C. (2023).** *Global Business Analysis: Understanding the Role of Systemic Risk in International Business*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-27769-6>
- **U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission. (2010).** Horizontal Merger Guidelines (08/19/2010).
- **Vicard, V. (2012).** Trade, conflict, and political integration: Explaining the heterogeneity of regional trade agreements. *European Economic Review*, 56(1), 54–71. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2011.06.003>
- **Voeten, E., Strezhnev, A., & Bailey, M. (2024).** United Nations General Assembly Voting Data (Version 34.0) [Dataset]. Harvard Dataverse. <https://doi.org/10.7910/DVN/LEJUQZ>
- **World Trade Organization. (2025).** WTO Trade Monitoring Update: Latest Trends. https://www.wto.org/english/news_e/news25_e/trdev_03jul25_e.pdf
- **Yalcin, E., Felbermayr, G., Kariem, H., Kirilakha, A., Kwon, O., Syropoulos, C., & Yotov, Y. (2025).** The Global Sanctions Data Base - Release 4: The Heterogeneous Effects of the Sanctions on Russia. Working Papers, Article 2025002. <https://ideas.repec.org/p/drx/wpaper/2025002.html>
- **Zelicovich, J. (2023).** Las lógicas de la diplomacia económica instrumental en las relaciones internacionales contemporáneas (2017-2022). *Revista de Ciencia Política*, 43(1), Article 1. <https://doi.org/10.4067/s0718-090x2023005000103>
- **Zelicovich, J. (2025).** How Does Trade Policy Respond to the Polycrisis: Analysis of the Argentinean Case. *The World Economy*. <https://doi.org/10.1111/twec.13717>

Agradecimientos

Parte de esta investigación se enmarca en los trabajos realizados en el contexto de ejecución del Convenio de Asistencia Técnica entre el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), la Universidad Nacional de Rosario (UNR) y Fundar “Análisis y Evaluación de las políticas de inserción internacional de la Argentina en el contexto de transformaciones globales post-pandemia”. Los autores agradecen a las instituciones mencionadas por su respaldo a lo largo del proceso.

Contribución del autor/a (CrediT)

Conceptualización, Investigación, Metodología y Redacción del borrador original: Julieta Zelicovich. Investigación, Curación de datos, Análisis formal y visualización de datos de la sección 2: Nicolás Sidicaro. Curación de datos, Análisis formal y visualización de datos de las secciones 3 y 4: Julieta Zelicovich. Redacción – revisión y edición: Julieta Zelicovich y Nicolás Sidicaro.

Sobre los autores

Julieta Zelicovich. Doctora en Relaciones Internacionales, por la Universidad Nacional de Rosario, y Magíster en Relaciones Comerciales Internacionales, por la Universidad Nacional de Tres de Febrero. Se desempeña en investigación y docencia en el campo de las relaciones comerciales internacionales. Es investigadora adjunta del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y Profesora en la Universidad Nacional de Rosario y en la Universidad de San Andrés.

Nicolas Sidicaro. Maestrando en Desarrollo Económico, por la Universidad Nacional de San Martín, y Licenciado en Economía, por la Universidad de Buenos Aires. Se desempeña en investigación y docencia en el cambio de las políticas productivas, el desarrollo regional y los métodos cuantitativos. Es investigador en Fundar y Profesor en la Universidad de Buenos Aires y en la Universidad Argentina de la Empresa