

¿Qué arriesga **Argentina** con el acuerdo con **Estados Unidos?**

Un análisis sobre las implicancias del acuerdo
en materia de inversiones, propiedad intelectual,
recursos estratégicos y capacidad regulatoria



Mesa Multisectorial
NO al Acuerdo
Argentina-EE.UU.





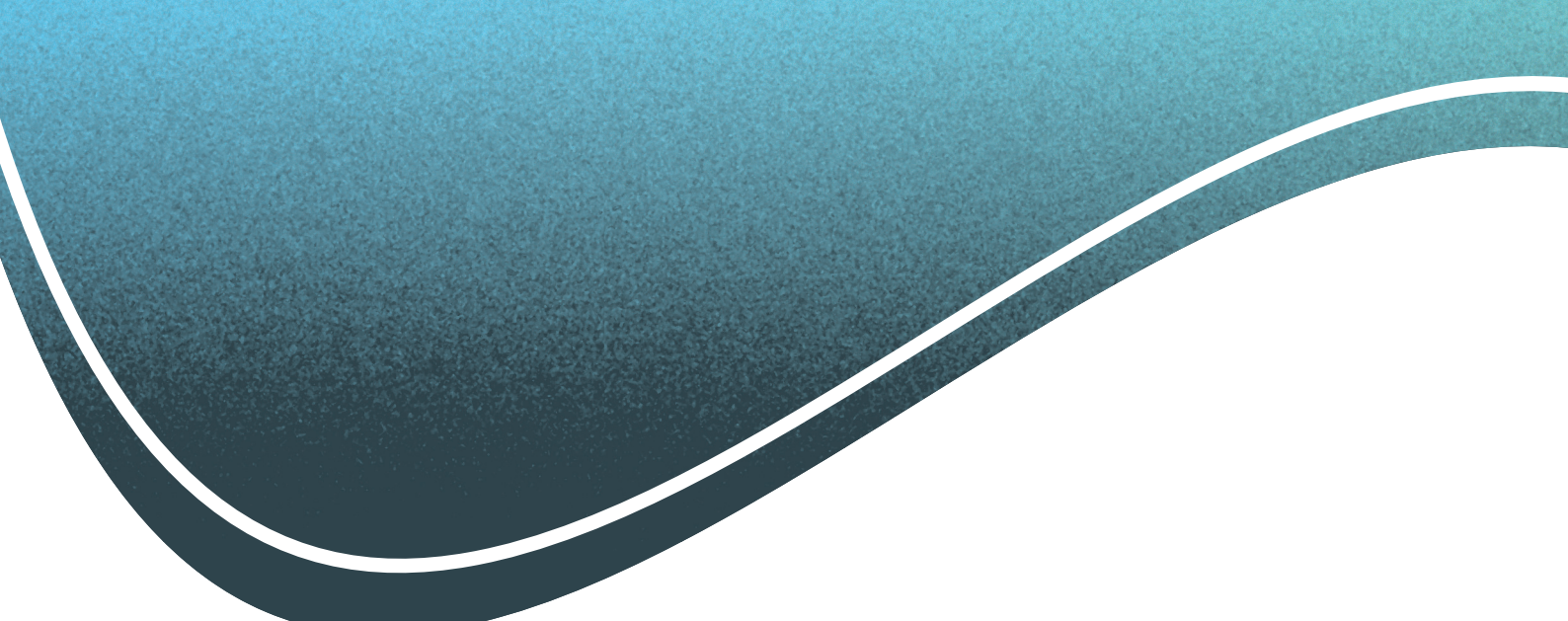
Introducción

A comienzos de febrero de 2026, Argentina y Estados Unidos firmaron un Acuerdo sobre Comercio e Inversiones Recíprocos. El proceso fue inusualmente rápido: entre el anuncio oficial y la firma transcurrieron menos de tres meses. El texto completo se conoció únicamente en inglés y no hubo instancias públicas de debate ni evaluaciones oficiales sobre sus posibles impactos.

La firma de este acuerdo se produce además a 20 años del rechazo al ALCA, un proceso en el que distintos países de América Latina cuestionaron los efectos de los tratados de libre comercio sobre sus economías y su capacidad de decisión. En ese sentido, el nuevo acuerdo retoma y actualiza muchos de los elementos presentes en esos debates, en un contexto regional y global distinto.

Se trata de un acuerdo que va más allá del comercio de bienes. Incluye compromisos en materia de inversiones, regulaciones, servicios, infraestructura, propiedad intelectual y comercio digital. Este tipo de instrumentos no solo ordena intercambios económicos, sino que establece reglas de largo plazo que inciden en la capacidad del Estado para definir políticas públicas.

Una de sus características centrales es la asimetría en las obligaciones que establece. Mientras Argentina asume compromisos concretos para adaptar sus normativas, facilitar inversiones y garantizar determinadas condiciones de funcionamiento, Estados Unidos no adopta obligaciones equivalentes. Esto configura un esquema en el que las reglas tienden a responder a los intereses de las empresas estadounidenses, especialmente en sectores estratégicos.



Para comprender el acuerdo en su conjunto, es útil leerlo en clave de tres dimensiones articuladas. La **dimensión geopolítica** es la más explícita: el acuerdo se inscribe en la disputa entre Estados Unidos y China por el control de recursos estratégicos, cadenas de valor y zonas de influencia. La **dimensión comercial** combina apertura asimétrica con condicionamiento estructural: Argentina elimina instrumentos de protección y garantiza acceso irrestricto a sectores estratégicos, mientras Estados Unidos se reserva el derecho de aplicar aranceles unilateralmente cuando lo considere necesario. La **dimensión regulatoria** es quizás la más profunda en sus efectos de largo plazo: el acuerdo constituye un programa de reforma del Estado argentino que desplaza autoridades nacionales, flexibiliza criterios de patentabilidad, institucionaliza el lobby corporativo en la toma de decisiones y congela la capacidad de regular en áreas clave. Estas tres dimensiones no son separables: se refuerzan mutuamente y apuntan a un mismo fin.

En ese marco, el acuerdo no constituye un instrumento neutral, sino que orienta cambios regulatorios que amplían las garantías para el capital transnacional, sin garantizar la llegada efectiva de inversiones. Se asumen compromisos estructurales —en términos regulatorios, fiscales y de uso de recursos— que condicionan las políticas públicas. Al mismo tiempo, el acuerdo amplía los derechos de las corporaciones, promueve la adopción de estándares externos en áreas sensibles y limita el margen de acción estatal en cuestiones clave como el ambiente, la salud o la producción.

En este cuadernillo se presentan algunos de los aspectos que generan mayor preocupación. El objetivo es aportar elementos claros para comprender el alcance del acuerdo y sus posibles implicancias, contribuyendo a un debate informado.

Dimensión geopolítica y “seguridad económica”: la coordinación política con Estados Unidos

El acuerdo incluye disposiciones de la Sección 4 que trascienden el comercio y configuran compromisos en materia de seguridad y coordinación política. Se trata de cláusulas que determinan una posición “anti-China” para la Argentina, acotando fuertemente su espacio para políticas autónomas a los intereses estadounidenses.

El artículo 4.1.1 establece que, cuando Estados Unidos adopte una medida de seguridad económica o comercial y considere que esa medida es relevante para su propia protección, Argentina deberá adoptar, cuando corresponda, una medida de efecto similar. En la práctica, esto significa que Argentina se compromete a acompañar las decisiones unilaterales de Estados Unidos en materia de restricciones comerciales o de seguridad. Si Washington decide imponer sanciones a un país o a determinadas empresas, Argentina queda obligada a evaluar medidas equivalentes, incluso cuando sus propios intereses no lo requieran o cuando ello implique costos económicos concretos.

El artículo 4.1.2 va más lejos. Establece que Argentina deberá adoptar e implementar medidas para contrarrestar las “prácticas comerciales desleales” de empresas propiedad o bajo control de terceros países que operen en su jurisdicción, y que deberá compartir información con Estados Unidos sobre esas prácticas y sus efectos. Aunque el texto no nombra a ningún país, la definición de “prácticas desleales” que maneja Estados Unidos incluye los subsidios estatales, el financiamiento de bancos públicos y la presencia de empresas estatales en infraestructura crítica: todos atributos que caracterizan la inversión china en la región.

Este artículo obliga a Argentina a crear un marco legal punitivo específico para empresas de terceros países que operan en su propio territorio y a transferir información económica a Washington. El país no solo se alinea con la posición geopolítica estadounidense: se compromete a operar activamente como un punto de la red de inteligencia económica de Estados Unidos en la región.

Leídos en conjunto, estos artículos no son cláusulas comerciales: son compromisos de alineamiento estratégico que condicionan la política exterior y la política de inversiones de Argentina con independencia de quién gobierne.

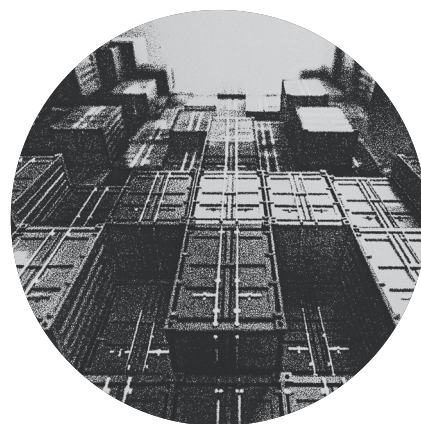
Comercio de bienes

Uno de los primeros compromisos del acuerdo afecta los instrumentos que Argentina utiliza para regular el ingreso de mercancías. El artículo 2.1 establece que Argentina deberá eliminar sus licencias de importación o convertirlas en licencias automáticas para los bienes originarios de Estados Unidos.

Las licencias no automáticas son un instrumento de política económica que permite al Estado demorar o condicionar el ingreso de determinados productos. Argentina las ha utilizado históricamente para proteger sectores industriales sensibles —como el textil, el calzado o los juguetes— y para cuidar las reservas del Banco Central ante presiones sobre el tipo de cambio. Al suprimirlas o hacerlas automáticas, el acuerdo le quita al Estado la posibilidad de intervenir en el flujo de importaciones: el ingreso de productos estadounidenses pasará a ser inmediato y sin condiciones.

Esta disposición tiene además una consecuencia que el acuerdo no menciona pero que se desprende de las reglas del comercio internacional. Si Argentina otorga trato automático a los productos de Estados Unidos, otros socios comerciales —en particular los países de la Unión Europea, en el marco del acuerdo Mercosur-UE— podrían invocar la cláusula de Nación Más Favorecida para exigir el mismo trato. La apertura negociada con un país se convierte así en una apertura generalizada, sin contrapartidas equivalentes.

El acuerdo también establece, en su artículo 2.2, que Argentina deberá permitir el ingreso de bienes originarios de Estados Unidos que cumplan con normas o estándares estadounidenses o internacionales, sin exigir evaluaciones de conformidad adicionales a nivel local. En la práctica, esto implica que los organismos de control argentinos pierden capacidad para aplicar criterios propios sobre los productos importados. Si un bien cumple con los estándares de su país de origen, Argentina no puede exigirle verificaciones adicionales, aunque sus propias normas sean más exigentes o respondan a condiciones locales distintas.



Ambiente y semillas

El acuerdo comercial entre Argentina y Estados Unidos introduce cambios que afectan directamente al ambiente y al sistema agroalimentario. Establece condiciones que pueden facilitar la expansión de actividades extractivas, reducir los márgenes de regulación ambiental y modificar las reglas sobre insumos agrícolas y semillas. Al mismo tiempo, promueve un modelo orientado a garantizar el acceso a recursos estratégicos —como el litio, el petróleo y otros minerales— y a fortalecer el control sobre el mercado de insumos del agronegocio.

Estas orientaciones se expresan en distintos artículos del acuerdo. En materia ambiental, el artículo 2.10 enuncia compromisos generales de protección, como “adoptar y mantener las protecciones ambientales” y “reforzar efectivamente las leyes ambientales”. Sin embargo, estos enunciados operan más como una formulación declarativa que como una garantía efectiva: el resto del articulado establece obligaciones concretas orientadas a facilitar

inversiones, lo que en la práctica puede traducirse en la flexibilización de normas ambientales. De este modo, la protección ambiental queda subordinada a los objetivos comerciales y de inversión definidos en el acuerdo.

En particular, el artículo 5.1.1 establece que Argentina debe permitir y facilitar las inversiones de Estados Unidos en sectores como minerales críticos, recursos energéticos e infraestructura, otorgando condiciones no menos favorables que las que reciben los actores nacionales. Esto abarca toda la cadena de valor, desde la exploración hasta la exportación. En la práctica, esto implica que el Estado no podría establecer requisitos diferenciados ni priorizar actores locales, y que medidas ambientales o fiscales podrían ser cuestionadas si se consideran un obstáculo para esas inversiones.

A esto se suma la obligación de dar prioridad a las inversiones estadounidenses en el marco del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), lo que implica reducir plazos de aprobación, agilizar permisos –incluidos los ambientales– y garantizar condiciones fiscales y operativas favorables. De este modo, el acuerdo no solo limita la capacidad de regular, sino que también exige una intervención activa del Estado para facilitar el desarrollo de estas inversiones, incluso frente a posibles conflictos territoriales o ambientales.



En este contexto, las regulaciones ambientales tienden a quedar subordinadas a los objetivos comerciales, lo que tensiona principios establecidos en la legislación argentina, como el de no regresividad, que impide reducir los niveles de protección ambiental alcanzados.

El acuerdo también introduce cambios relevantes en el sector agropecuario, especialmente en el mercado de insumos. El artículo 2.2.1 establece que Argentina deberá permitir el ingreso de productos originarios de Estados Unidos que cumplan con sus normas o con estándares internacionales, sin requerir evaluaciones adicionales a nivel local. Esto incluye agrotóxicos y otros insumos, y puede implicar una pérdida de capacidad de control por parte de organismos nacionales, así como la adopción de criterios definidos fuera del país.

En la misma línea, el artículo 2.3 establece que las medidas sanitarias y fitosanitarias deben estar “basadas en ciencia” y en la evaluación de riesgos. Esto limita el uso del principio precautorio, que permite tomar medidas de protección aun cuando no exista certeza científica absoluta. En la práctica, esto reduce la capacidad de prevenir daños ambientales o sanitarios ante situaciones de incertidumbre. Esta reducción de controles no se limita a los insumos, sino que también alcanza a los alimentos, ya que los criterios para su circulación –incluida la carne– pasan a regirse por estándares definidos en Estados Unidos.

En relación con las semillas, el acuerdo establece la obligación de avanzar hacia la adhesión a UPOV 91 y al Tratado de Budapest. Estos marcos refuerzan la propiedad intelectual sobre las semillas y otros organismos vivos, habilitando su patentamiento y ampliando los derechos de las empresas sobre la información genética. Esto puede restringir prácticas como guardar, intercambiar o reproducir semillas, al tiempo que incrementa la concentración del mercado, limita la autonomía de los sistemas productivos y encarece el mercado de insumos a partir del pago de regalías, afectando directamente a los productores al aumentar sus costos.

En conjunto, estas disposiciones configuran un escenario en el que el ambiente, la regulación de los insumos agrícolas y el uso de las semillas quedan condicionados por reglas comerciales y de inversión, con efectos sobre la biodiversidad, la producción y la capacidad del Estado para proteger el territorio.

Medicamentos y propiedad intelectual

El acuerdo introduce cambios en materia de propiedad intelectual que afectan directamente el acceso a medicamentos y a tecnologías sanitarias. Estas disposiciones no solo impactan en los precios de los tratamientos, sino también en quién puede producirlos, en qué condiciones y en qué plazos.

Argentina cuenta actualmente con un régimen de propiedad intelectual que se enmarca en los compromisos asumidos en la Organización Mundial del Comercio (OMC), a través del Acuerdo sobre los ADPIC. A partir de la Ley de Patentes N.º 24.481, sancionada en 1995, el país adoptó estándares mínimos de protección, que comenzaron a aplicarse plenamente desde el año 2000, cuando se volvió obligatorio otorgar patentes en el sector farmacéutico.

Estos estándares establecen, entre otras cosas, que una patente otorga 20 años de exclusividad, durante los cuales sólo la empresa titular puede producir, comercializar e importar el medicamento o la tecnología patentada. El sistema argentino, en el marco de los compromisos asumidos en ADPIC (OMC), incluía herramientas para evitar abusos, como las guías de patentabilidad, criterios rigurosos de patentabilidad que buscan impedir la concesión de patentes sobre desarrollos que no cumplen con los requisitos de novedad, altura inventiva o aplicación industrial. En la práctica, se ha señalado que una gran proporción de las solicitudes presentadas por empresas no cumplen con estos criterios, lo que da cuenta de estrategias orientadas a ampliar artificialmente los monopolios (evergreening).



El acuerdo con Estados Unidos introduce exigencias que van más allá de los estándares asumidos en el marco del multilateralismo de la OMC. Se trata de medidas conocidas como "ADPIC plus", que buscan reforzar los derechos de propiedad intelectual en favor de las empresas, en particular de las grandes compañías farmacéuticas.

Entre las principales disposiciones, el acuerdo promueve la derogación de las guías de patentabilidad en Argentina, recientemente realizada por el Ejecutivo Nacional a través de una resolución conjunta (1/2026). Esto implica facilitar la concesión de patentes en casos de meros desarrollos incrementales y donde no exista una real innovación. La aprobación del Acuerdo haría prácticamente irreversible esta derogación.

El acuerdo también impulsa la adhesión a tratados internacionales como el Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) y el Tratado sobre el Derecho de Patentes (PLT). Estos instrumentos diseñados por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI) tienden a favorecer a las compañías farmacéuticas multinacionales,

facilitando la proliferación de monopolios a través de la presentación de solicitudes de patentes en simultáneo en varios países y la “armonización” de estándares de los países desarrollados. Sin guías de patentabilidad y con la vigencia de estos Tratados la capacidad de definir políticas anti evergreening consistentes con ADPIC (OMC) es nula, y lo que primará serán los estándares impuestos por los países desarrollados.

Otra de las disposiciones es la extensión del plazo de las patentes en caso de demoras en los procesos de concesión, lo que prolonga aún más los períodos de exclusividad (monopolio). A esto se suma la exigencia de reducir los tiempos de tramitación, lo que puede debilitar la capacidad del Estado para examinar adecuadamente las solicitudes.

También se establece la adopción de un régimen de exclusividad de datos de prueba. Este mecanismo otorga protección a la información utilizada para aprobar la comercialización de un medicamento, generando otro monopolio que opera de manera paralela a la patente impidiendo el registro sanitario de versiones genéricas. En la práctica, este mecanismo bloquea la entrada de genéricos al mercado, aun cuando la patente haya vencido o no exista.

En conjunto, estas medidas configuran un escenario en el que se amplían y prolongan los monopolios sobre medicamentos y tecnologías sanitarias. Esto se traducirá en precios exorbitantemente altos, menor disponibilidad de versiones genéricas, menos producción local y mayores dificultades para garantizar el acceso a tratamientos¹. Al mismo tiempo, se reduce la capacidad del Estado para regular el sistema de patentes en función de las necesidades de salud pública.

Empresas públicas

El acuerdo incluye disposiciones que condicionan el funcionamiento de las empresas públicas argentinas. El artículo 5.2 establece que las empresas estatales deben actuar según criterios comerciales y que no pueden discriminar en favor de bienes o servicios argentinos frente a los de origen estadounidense.

Esto implica que una empresa pública ya no podría decidir comprar insumos nacionales para fomentar la producción local, o vender un servicio a precio reducido para cumplir un objetivo social, sin que esa decisión pueda ser cuestionada como una distorsión de la competencia.

La restricción más significativa, sin embargo, está en la condición que se impone para el acceso a financiamiento o subsidios estatales. El artículo establece que Argentina sólo podrá asistir financieramente a sus empresas públicas productoras de bienes **si estas se encuentran en proceso de privatización**, en el marco de lo dispuesto por la Ley de Bases de 2024. En la práctica, esto significa que el Estado queda habilitado a sostener a sus empresas públicas únicamente mientras las prepara para transferirlas al sector privado. Toda asistencia fuera de ese proceso podría ser objetada como una distorsión del comercio.

El artículo también incorpora una cláusula dirigida a terceros países. Establece que Argentina debe garantizar condiciones de igualdad para las empresas estadounidenses frente a empresas de otros países —mencionando explícitamente el uso de la ley de defensa de la competencia como instrumento. En el contexto del acuerdo, esto apunta a que Argentina utilice su legislación antitrust para limitar la presencia de empresas con respaldo estatal de terceros países —en particular China— cuando estas compitan con intereses estadounidenses en el mercado local.

1 • La Fundación GEP realizó un estudio de impacto de estas medidas en el marco del Acuerdo entre UE y Mercosur. Finalmente estas medidas quedaron fuera del acuerdo con la UE, pero pretenden ahora ser implementadas en el marco del acuerdo bilateral entre Argentina y Estados Unidos. El estudio de impacto está disponible en: https://fgep.org/wp-content/uploads/2017/12/INFORME-TLC-completo-para-imprimir_rev-CB_MB.pdf

Infraestructura

El acuerdo no incluye un apartado específico sobre infraestructura, pero incorpora elementos en su construcción normativa que promueven la inversión en áreas específicas, y en este caso en la infraestructura vinculada a recursos estratégicos.

El rol de la infraestructura dentro del acuerdo debe entenderse como parte de un entramado normativo más amplio, que conforma una etapa superior del desarrollo de macrosistemas técnicos coloniales en América Latina, y en Argentina en particular. Estos sistemas se estructuran fundamentalmente en áreas como **transporte, energía y comunicaciones**, y se desarrollan en función de las necesidades de los principales centros de producción, en detrimento de las necesidades locales. A este tipo de configuraciones se las denomina infraestructuras extractivistas.

El acuerdo también crea un marco propicio para la injerencia de corporaciones y agencias de financiamiento de Estados Unidos en materia de infraestructura. Esto se da en un contexto en el que se disputa el control de las principales vías de comercio, como la hidrovía Paraguay-Paraná, y en el que existe una correspondencia directa entre este tipo de marcos normativos y los procesos de licitación y definición de proyectos. De este modo, el acuerdo no solo regula inversiones, sino que habilita determinadas discusiones y orientaciones en torno a la infraestructura.



Esto se inscribe en una dinámica más amplia del comercio global, en la que la logística se organiza en función de la circulación de mercancías, considerando que alrededor del 80% del transporte mundial se realiza por vía marítima y fluvial. Es el transporte naval quien organiza y reorganiza constantemente los flujos. En este escenario, la infraestructura adquiere un rol central en la organización del territorio y en la inserción en los circuitos globales.

En los últimos años, China ha avanzado de manera significativa en la inversión en infraestructura en la región, vinculada a la apropiación de recursos estratégicos, a través de iniciativas como la Franja y la Ruta y el rol del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura. En aproximadamente una década, más de 20 países de América Latina se han incorporado a estas iniciativas, y se han desarrollado numerosos proyectos de infraestructura en la región. En este contexto, Estados Unidos busca reforzar su posición en materia de inversión e infraestructura en América Latina.

El acuerdo se inscribe en esta disputa geopolítica. El artículo 5.1.1 establece que Argentina debe permitir y facilitar la inversión de Estados Unidos en su territorio para explorar, explotar, extraer, procesar, transportar, distribuir y exportar minerales críticos y recursos estratégicos, y proveer generación de energía, telecomunicaciones, transporte y servicios de infraestructura en términos no menos favorables que los que se otorguen a los inversionistas nacionales. Esto implica la aplicación del principio de trato nacional y contempla la posibilidad de destinar recursos a obras de infraestructura que garanticen el ingreso de las empresas estadounidenses a sectores estratégicos.

A su vez, el acuerdo incorpora un esquema de financiamiento que combina inversión pública y privada. Se establece que Estados Unidos trabajará a través de sus instituciones, como el Banco de Exportaciones e Importaciones y la Corporación Financiera Internacional para el Desarrollo, para considerar el apoyo a la financiación de inversiones en sectores críticos en Argentina, en colaboración con el sector privado estadounidense. De este modo, la infraestructura se organiza como un activo orientado a generar renta previsible para fondos de inversión, bancos y otros actores financieros, lo que suele implicar contratos de largo plazo, subsidios y garantías públicas.

En conjunto, el acuerdo configura un escenario en el que la infraestructura se organiza en función de la extracción y exportación de recursos, con una fuerte participación de actores externos y con efectos sobre la planificación del territorio y el uso de recursos públicos.

Datos

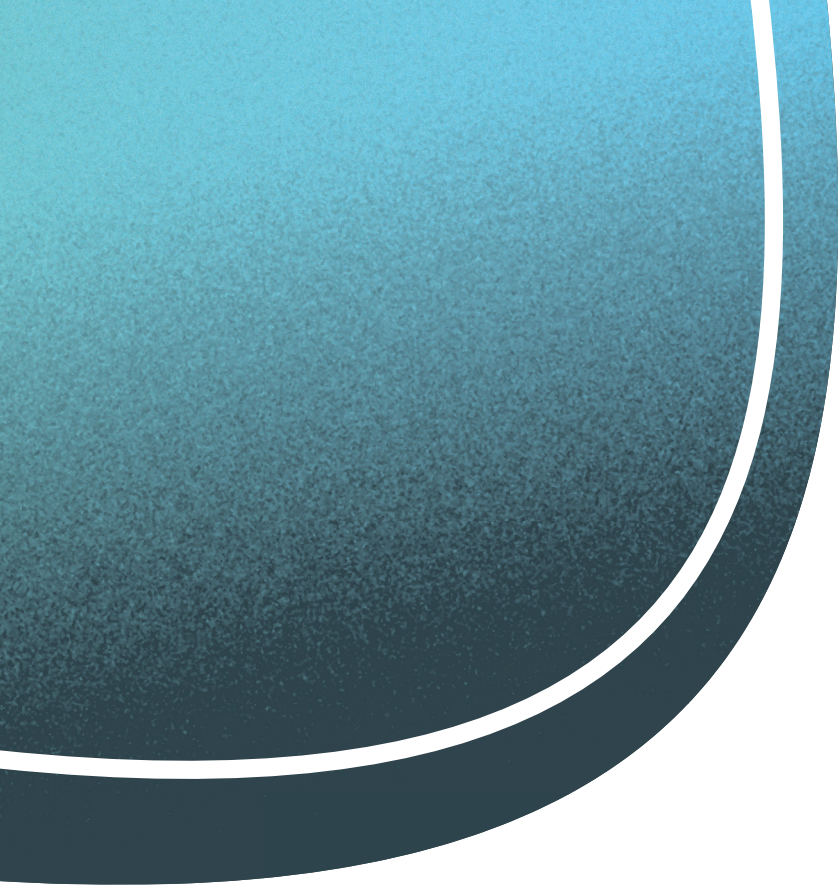
El acuerdo incorpora disposiciones sobre comercio digital y circulación de datos, un aspecto central en la economía actual. Estas definiciones no son accesorias: tienen efectos directos sobre la regulación de Internet, el control de la información y el funcionamiento de los mercados digitales.



Desde sus inicios, Internet fue presentado como un espacio de libre circulación, asociado a la idea de un mercado abierto para el intercambio de bienes y servicios. Bajo esa lógica, se consolidó la idea de que debía mantenerse como un ámbito sin regulaciones. Sin embargo, lejos de generar igualdad de condiciones, esta ausencia de reglas favoreció la concentración: las empresas más grandes lograron apropiarse de ese espacio y consolidar posiciones dominantes a escala global.

En este contexto, las disposiciones del acuerdo apuntan a sostener ese esquema. Uno de los elementos centrales es el tratamiento de los datos. Los datos son bienes, aunque intangibles, y tienen un valor económico concreto. Sin embargo, a diferencia de otros bienes, pueden circular sin pagar impuestos en frontera, lo que les otorga una ventaja estructural en el comercio internacional.

El acuerdo refuerza este modelo al comprometer a Argentina a sostener un régimen en el que los productos digitales y los flujos de datos no estén sujetos a este tipo de regulaciones. Esto implica consolidar un esquema en el que un recurso estratégico circula sin cargas fiscales, reduciendo la capacidad del Estado para intervenir en la economía digital y limitando posibles fuentes de ingresos públicos.



A su vez, el acuerdo establece restricciones a la capacidad regulatoria en aspectos clave. Por un lado, impide exigir el acceso a códigos fuente o algoritmos como condición para operar en el país, lo que limita la posibilidad de evaluar su funcionamiento o sus impactos. Por otro lado, restringe la posibilidad de exigir el almacenamiento local de datos, lo que dificulta el control sobre su uso y procesamiento.

En la práctica, estas disposiciones favorecen a las grandes empresas tecnológicas, que concentran el manejo de datos a escala global y operan en múltiples jurisdicciones. Al limitar las herramientas regulatorias, el acuerdo consolida un modelo en el que los datos —uno de los recursos más valiosos de la economía contemporánea— quedan bajo control de actores privados y externos.

En conjunto, esto implica una pérdida de capacidad para regular la economía digital, proteger información estratégica y definir políticas tecnológicas propias.

(Des)regulación

El acuerdo profundiza las garantías que los tratados de libre comercio suelen otorgar al capital transnacional, en este caso con un beneficio directo para las empresas estadounidenses. Este tipo de disposiciones no es nuevo, sino que retoma una lógica presente en acuerdos como el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), el intento de firma del ALCA o las negociaciones con la Unión Europea. Sin embargo, en este caso se observa una intensificación de ese esquema, con un alineamiento más directo de la normativa argentina a las necesidades de las empresas de Estados Unidos.

En este sentido, el acuerdo recupera aspectos centrales del Tratado Transpacífico original (hoy TPP-11) impulsado durante el gobierno de Obama, del que posteriormente Estados Unidos se retiró bajo la administración de Donald Trump. Varios de esos contenidos —en particular en materia de propiedad intelectual y regulación— reaparecen en este acuerdo con Argentina, consolidando un modelo que refuerza la protección de las inversiones y de los derechos de las empresas transnacionales.





Uno de los elementos clave es el apartado sobre coherencia regulatoria, que promueve la armonización de la normativa interna con estándares internacionales, en la práctica alineados con los de Estados Unidos. Este enfoque no apunta a fortalecer regulaciones para garantizar derechos, sino a reducir o adaptar las existentes para que resulten compatibles con los intereses de las empresas. De este modo, las normas locales tienden a ajustarse a marcos definidos externamente.

El acuerdo también plantea que las regulaciones deben ser “transparentes”, “previsibles” y “participativas”. Sin embargo, esta participación no se orienta necesariamente a incluir a los sectores afectados por esas políticas, sino que abre espacios de intervención para actores con capacidad de incidencia, principalmente empresas. Esto puede reforzar la influencia corporativa en los procesos de toma de decisiones, favoreciendo sus intereses al momento de definir las normas.

La asimetría entre las partes se expresa de manera clara en compromisos específicos asumidos por Argentina. En el Anexo 3 del acuerdo se establece que el país trabajará para facilitar la inversión de empresas estadounidenses en proyectos de minerales críticos, acelerará la aprobación de proyectos elegibles bajo el RIGI, fomentará la inversión pública en infraestructura vinculada a estos sectores y priorizará a Estados Unidos como socio comercial y de inversión en minerales como el litio y el cobre. Estas disposiciones refuerzan la orientación del acuerdo hacia sectores estratégicos y consolidan un tratamiento preferencial para un país en particular.

Este posicionamiento también tiene una dimensión geopolítica, ya que implica una toma de partido en la disputa entre Estados Unidos y otros actores, como China, en torno al acceso a recursos estratégicos. En este contexto, la priorización de inversiones estadounidenses introduce tensiones con los compromisos asumidos por Argentina en otros acuerdos de inversión vigentes.

Por último, las disposiciones vinculadas a las inversiones establecen que las empresas extranjeras deben recibir un trato justo, estable y previsible. En la práctica, esto implica que las políticas públicas no deben afectar sus expectativas de ganancia. Cuando una medida —por ejemplo en materia ambiental, sanitaria o productiva— es percibida como un obstáculo, puede ser cuestionada como injustificada o discriminatoria. Dado que Argentina mantiene acuerdos de inversión con numerosos países, la implementación de mecanismos preferenciales para inversores estadounidenses podría ser interpretada como un trato discriminatorio por parte de otros inversores, habilitando la posibilidad de controversias en instancias internacionales como el CIADI.



Material elaborado por los miembros de **Asamblea Argentina Mejor sin TLC**

Fecha de publicación: abril de 2026, Buenos Aires, Argentina

Este material puede ser reproducido total o parcialmente citando la fuente.



argentinasantlc.org



argentinejorsintlc@gmail.com



[mejorsintlc](https://twitter.com/mejorsintlc)



[@mejorsintlc](https://www.instagram.com/mejorsintlc)

