

Argentina y China: Pragmatismo comercial entre dos potencias

Ejes Comercial, Financiero, Estratégico,
Tecnológico y Diplomático

www.mbe.com.ar
advise@mbe.com.ar
+54 9 11 7515-9741



Te ayudamos a prosperar en un
mundo cambiante

Tabla de Contenidos

INTRODUCCION	04
LA PARADOJA DEL RÉCORD EXPORTADOR	05
EL SWAP DE DIVISAS: CUENTA REGRESIVA Y PALANCA DE NEGOCIACIÓN	05
EL LITIO Y EL CONTROL DEL PROCESO	06
EL LADO IMPORTADOR DEL VÍNCULO	07
¿PUEDE LA ARGENTINA NEGOCIAR MEJOR CON CHINA?	08
CONCLUSIÓN	10

Tabla de Contenidos

MOORE GLOBAL	11
--------------	----

INFORMACIÓN DE CONTACTO	13
-------------------------	----

RELACIÓN BILATERAL A TRAVÉS DE
CINCO EJES

COMERCIAL, FINANCIERO,
ESTRATÉGICO, TECNOLÓGICO Y
DIPLOMÁTICO



Introducción

Durante el primer cuatrimestre de 2026, mientras el discurso oficial mantenía distancia de foros como los BRICS y la Belt and Road Initiative, las exportaciones argentinas hacia China crecieron un 78,2% interanual y consolidaron al gigante asiático como el principal socio comercial del país.

El pragmatismo de mercado explica esa coexistencia: China es el principal comprador de los recursos más estratégicos de la Argentina, el respaldo financiero de sus reservas y el mayor inversor en su sector minero.

Este paper analiza la relación bilateral a través de cinco ejes: comercial, financiero, estratégico, tecnológico y diplomático, y cierra con una tesis sobre cómo la posición de la Argentina frente a China define condiciones concretas para la asignación de capital en energía, minería y agroindustria.



Eje 1 • Comercio

La paradoja del récord exportador

En los primeros cuatro meses de 2026, las exportaciones argentinas hacia China crecieron un 78,2% interanual según la Cámara Argentino-China, y en algunos meses de 2025 China superó a Brasil como principal destino del comercio exterior argentino. El motor de ese crecimiento no fue una decisión de política comercial argentina: la guerra comercial entre Estados Unidos y China llevó a Beijing a sustituir soja estadounidense por soja argentina, y la Argentina capturó ese volumen como proveedora indirecta.

La concentración del vínculo es alta. Soja, carne, cueros y litio explican el 85% de la facturación total hacia China, y para provincias como Jujuy, Catamarca, Chaco y Santiago del Estero, China es directamente el principal comprador. El déficit comercial bilateral superó los US\$8.000 millones en 2025, negativo para la Argentina desde 2008.

La oportunidad más concreta para reducirlo son los protocolos sanitarios pendientes de aprobación: menudencias bovinas y porcinas con un potencial exportador estimado en varios cientos de millones de dólares anuales. Para empresas del sector agroindustrial, el timing de esas habilitaciones es hoy una variable de planificación comercial tan relevante como el tipo de cambio.

Eje 2 • Financiero

El swap de divisas: cuenta regresiva y palanca de negociación

El swap con el Banco Popular de China, con un límite total de aproximadamente US\$19.200 millones, vence el 6 de agosto de 2026.



En junio, el presidente del Banco Central, Santiago Bausili, se reunió en Shanghai con el gobernador del Banco Popular de China, Pan Gongsheng, para avanzar en los lineamientos de la extensión. La misión formal de renovación está prevista para fines de julio o comienzos de agosto, con la intención de extender el acuerdo por tres años en condiciones similares a las actuales.

El Banco Central redujo el tramo activado de aproximadamente US\$3.100 millones a fines de 2024 a unos US\$675 millones en enero de 2026, cancelando más del 80% del monto utilizado. Esa reducción mejora la posición negociadora, pero no elimina la relevancia del acuerdo: el swap opera como colchón de liquidez de cara al año electoral 2027 y como señal de estabilidad frente a los mercados.

La experiencia de países como Sri Lanka y Pakistán, que intentaron salir de posiciones similares sin un reemplazo equivalente y enfrentaron costos de financiamiento significativamente más altos, establece el límite práctico de cualquier política de desvinculación. Para inversores con exposición en Argentina, la renovación del swap antes del 6 de agosto es el primer indicador de estabilidad del segundo semestre: su resultado condiciona el costo de capital y la disponibilidad de divisas en un año electoral.

Eje 3 • Recursos Estratégicos

El litio y el control del proceso

El litio representa ya el 25% de las exportaciones argentinas hacia China, con un crecimiento del 187% interanual en el primer cuatrimestre de 2026. Las exportaciones mineras totales del país alcanzaron los US\$6.073 millones en 2025 y se proyectan en US\$9.000 millones para 2026, con China como principal destino de ese crecimiento. La Argentina posee la segunda mayor reserva mundial del mineral, pero China concentra aproximadamente el 60% de la capacidad global de refinación. Sin plantas propias de procesamiento, la Argentina exporta carbonato de litio de bajo valor agregado que China refina y reexporta como baterías con un margen considerablemente mayor.



La presencia de capital chino en el sector se profundizó en el primer semestre de 2026. Ganfeng Lithium obtuvo la Declaración de Impacto Ambiental para el proyecto Pozuelos-Pastos Grandes en Salta, previsto para convertirse en la mayor operación de litio del país, y avanzó en la búsqueda de un tercer coinversor junto a Lithium Argentina y JEMSE. El proyecto Cauchari-Olaroz en Jujuy recibió aprobación para una expansión de US\$1.200 millones bajo el RIGI. Las exportaciones mineras hacia China creciendo un 187% en el primer cuatrimestre son la señal más concreta de que ese capital está operativo y en expansión.

Esa concentración tiene dos lecturas. La primera es de riesgo: cuando un único comprador controla también el procesamiento, el precio del carbonato no lo fija el mercado sino la negociación bilateral, y la Argentina históricamente ha negociado sin una estrategia de valor agregado explícita.

La segunda es de oportunidad: el RIGI con estabilidad fiscal a 30 años y certeza jurídica es el vehículo disponible para atraer inversión occidental en refinación local, lo que abriría una cadena de valor que hoy no existe en el país. El proyecto que logre anclar refinación en Argentina bajo ese régimen no compite con Ganfeng: le agrega un eslabón que Ganfeng no tiene incentivos para desarrollar localmente.

Eje 4 • Dependencia Tecnológica e Insumos

El lado importador del vínculo

La relación con China no se agota en las exportaciones. La Argentina importó en 2025 fertilizantes fosfatados chinos por más de US\$380 millones, además de computadoras, teléfonos, autos y motocicletas.

Los fertilizantes son el componente más sensible: son un insumo crítico para la campaña agrícola y tienen opciones de reemplazo limitadas a corto plazo.



Un encarecimiento o interrupción de ese flujo por tensiones diplomáticas se traslada directamente a los costos del campo.

El antecedente de Australia en 2020 es la referencia más directa. Tras una disputa política puntual, China redujo sus compras de cebada y carbón con un costo estimado de AU\$20.000 millones en exportaciones. Lo relevante del caso no es la magnitud sino el mecanismo: el vínculo comercial se utilizó como instrumento de presión en cuestión de semanas, sin mediar ningún cambio regulatorio formal. Para empresas agroindustriales con operaciones en Argentina, ese riesgo no está incorporado en los modelos de valuación estándar, pero tiene precio y tiene precedente.

Eje 5 · Diplomático

¿Puede la Argentina negociar mejor con China?

La Argentina tiene palancas concretas de negociación con China que no ha utilizado de manera sistemática. Es el único proveedor a escala del hemisferio occidental de tres recursos que Beijing necesita de forma estructural: soja, litio y, en perspectiva, GNL. Diversificar proveedores de esa magnitud le costaría a China años y precios más altos, lo que le confiere a la Argentina una posición de negociación más sólida de la que el vínculo refleja en la práctica.

China ha demostrado, a lo largo de distintas administraciones argentinas, capacidad para separar el posicionamiento ideológico del intercambio económico cuando el vínculo le resulta conveniente. El diálogo entre bancos centrales para la renovación del swap continuó sin interrupciones durante toda la gestión actual, y Ganfeng siguió invirtiendo bajo el RIGI mientras el gobierno rechazaba públicamente los BRICS.



RELACIÓN BILATERAL A TRAVÉS DE
CINCO EJES

COMERCIAL, FINANCIERO,
ESTRATÉGICO, TECNOLÓGICO Y
DIPLOMÁTICO



El hecho de que el RIGI atraiga simultáneamente a Rio Tinto y a Ganfeng ilustra el principio de Active Neutrality Arbitration: usar la posición de proveedor indispensable de recursos críticos para negociar con múltiples actores en paralelo, sin ceder exclusividad a ninguno.

Esa neutralidad es una condición operativa relevante: significa que el régimen no discrimina por origen de capital y que la competencia por activos estratégicos ocurre en términos de precio y condiciones, no de alineamiento geopolítico. Esa condición no está garantizada de forma permanente y su sostenimiento depende de decisiones políticas que pueden cambiar. Monitorearla es parte del análisis de riesgo de cualquier posición de capital en el sector.



Conclusión

China es, en los hechos, el principal socio comercial de la Argentina, el principal comprador de su recurso minero más estratégico y el respaldo de sus reservas. Esa acumulación no fue el resultado de una política deliberada sino de una interdependencia que se consolidó a lo largo de tres décadas y que ningún cambio de gobierno revirtió.

El riesgo más subestimado no es una represalia comercial abierta sino la asimetría silenciosa: la Argentina exporta litio que China necesita y además procesa, e importa fertilizantes que el campo necesita y China puede encarecer. Esa doble dependencia no aparece en los modelos de evaluación estándar de proyectos mineros o agro industriales, pero define el piso y el techo de la negociación bilateral. Para empresas e inversores con exposición en estos sectores, entender la estructura de esa asimetría es el primer paso para incorporarla como variable de decisión, no como ruido de fondo geopolítico.



MOORE Global

RED INTERNACIONAL DE AUDITORÍA,
CONTABILIDAD Y CONSULTORÍA.

Somos MOORE

Cuando trabajas con Moore, colaboras con personas que se preocupan profundamente por tu éxito y cuentan con la dedicación para ofrecer resultados medibles.

CONOCENOS

Moore Global combina la experiencia técnica de una red consolidada con la flexibilidad de firmas locales, permitiendo a sus clientes acceder a conocimientos sectoriales profundos.



5.1M

Mil millones de ingresos



234

Firmas en la Red

QUIÉNES SOMOS

Fundada en Londres en 1907, Moore Globales hoy la 11.ª red de servicios profesionales más grande del mundo. Su propósito —“help people thrive”—se refleja en la cercanía con el mercado medio y en una cultura colaborativa que combina escala global con atención local.

QUÉ HACEMOS

1

Consultoría y Corporate Finance

Estrategia, valoración y M&A para acelerar el crecimiento, estructurar financiamiento y maximizar el valor empresarial.

2

Impuestos & Auditorías

Auditorías independientes con estándares globales y planificación fiscal proactiva que garantiza cumplimiento y optimiza la carga tributaria.

3

Outsourcing y servicios de negocio

Soluciones sectoriales en Real Estate, Servicios Financieros, Tecnología, Energía y más.

MOORE EN NÚMEROS

Consolidada entre las redes de servicios profesionales más grandes del mundo, Moore Global destaca por una presencia multinacional robusta y un desempeño financiero en constante expansión.



116
Países



37.199
Profesionales



563
Oficinas



www.moore-global.com



Londres, Reino Unido.



CONOCÉ A NUESTROS EXPERTOS



MATÍAS TEJERO, CEO DE MOORE TEJERO & MOORE BUSINESS EMBASSY

Consultor con amplia experiencia en publicidad, medios y entretenimiento, experto en M&A, estrategia fiscal, gestión de talento y auditoría para maximizar valor y eficiencia.



PATRICIO CAVALLI, STRATEGY ADVISOR

Estratega de negocios y de marcas que integra estrategia, marketing y foresight; convierte complejidad en planes de alto impacto y lidera transformación, desarrollo comercial y M&A en empresas y startups.



FERNANDO MEITER, ENERGY, MINING AND UTILITIES ADVISOR

Experto en la industria energética con amplia experiencia en América Latina, especializado en integración energética regional.

Contáctanos

Brindamos soluciones integrales para que las empresas tomen decisiones con confianza.



MAURE 4109, 1ER PISO. DISTRITO
AUDIOVISUAL, BUENOS AIRES, ARG.



VICTORIA.CAPDEVIELLE@MBE.COM.AR



WWW.MBE.COM.AR



+54 9 11 7515-9741

¿Te interesa aprender más sobre estos temas?

Escucha Finance Rockstars, el podcast sobre finanzas, creatividad, tecnología y estrategia de negocios.



www.financerockstars.net