

Escalonamiento arancelario a la importación:



El rayo primarizador de los importadores de productos agroindustriales



Abril
2022



FUNDACIÓN

INAI

INSTITUTO PARA
LAS NEGOCIACIONES
AGRÍCOLAS
INTERNACIONALES

Escalonamiento arancelario a la importación: el rayo primarizador de los importadores de productos agroindustriales

Nelson Illescas
Jimena Vicentin Masaro

Introducción

Los países adoptan impuestos a la importación con el objetivo de proteger a la producción local de la competencia extranjera. Al encarecer los bienes importados, los aranceles proporcionan a los productos locales una ventaja en materia de precios con respecto a bienes similares importados, al tiempo que constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Ahora bien, los países tienden a aplicar aranceles de importación más bajos para los productos primarios e insumos intermedios que para los bienes finales. Esto es lo que se conoce como progresividad o escalonamiento arancelario: aplicar aranceles de importación más altos conforme aumenta el grado de transformación del producto.

La implementación del escalonamiento arancelario busca incentivar el procesamiento y agregado de valor local, al facilitar el abastecimiento de materias primas cobrándoles impuestos más bajos y encarecer con impuestos más altos las importaciones de productos con mayor grado de elaboración dentro de la misma cadena.

Esta política es una de las más distorsivas y con mayores impactos negativos sobre los esfuerzos de los exportadores netos de alimentos como Argentina, que desean aumentar el grado de procesamiento de sus exportaciones. Debido a que afecta directamente los precios relativos al interior de la cadena de valor, la existencia de escalonamiento arancelario en los mercados agrícolas tiene por efecto reducir la demanda de importaciones de productos procesados y aumentar la de materias primas; dificultando en consecuencia la expansión de industrias de procesamiento en los países productores de productos básicos. Esto impide, a su vez, el desarrollo de actividades y servicios conexos, la creación de empleo, el establecimiento de marcas reconocibles por los consumidores, la acumulación de capital, y el aumento del valor unitario y la diversificación de las exportaciones.

Escalonamiento arancelario en bienes agroindustriales

Si bien el escalonamiento arancelario puede observarse tanto en bienes industriales como en bienes de origen agropecuario, en el presente informe nos enfocaremos en estos últimos.

- *Principales importadores de productos agroindustriales y protección arancelaria*

El análisis estará centrado en los principales importadores de productos agroindustriales. Como se observa en la tabla 1, los cuatro primeros países/bloques importadores acumulan casi el 45% de las importaciones totales de productos agroindustriales. No obstante, debe tenerse en cuenta que



en los últimos 20 años se han producido cambios importantes. Desde el 2000 China ha incrementado su importancia en las importaciones mundiales, pasando de representar menos del 5% a casi el 15% de las compras globales en 2018-2020. Este aumento en la importancia relativa de China se da conjuntamente con un leve retroceso de la importancia de EE.UU. y la Unión Europea (EU). A su vez, se observa una fuerte presencia de países de Medio Oriente dentro de los principales importadores de productos agroindustriales.

En relación a las alícuotas promedio aplicadas por estos países, se destaca que en la mayoría de ellas los aranceles son relativamente altas. Si bien la creación de la OMC implicó un paso adelante, en cuanto a la inclusión de la cuestión agrícola, los logros alcanzados han sido modestos. Actualmente, la protección en frontera para los productos agrícolas más que duplica en promedio la vigente para los bienes industriales.

Entre los principales importadores, Rep. de Corea, Turquía e India son los países con mayores aranceles promedio, es decir, los más restrictivos para las importaciones de este tipo de productos. Por su parte, las alícuotas aplicadas por China sobre las importaciones rondan, en promedio, poco más del 14% en los productos agroindustriales.

Tabla 1. Evolución de la participación de los principales de importadores de productos agroindustriales (%) y alícuotas en productos agroindustriales.

	País	Promedio 2018-2020	Alícuotas Aplicadas en productos del agro (%)	
			Promedio	Mediana
1	China	14,0	14,4	12,0
2	EEUU	12,5	3,6	0,6
3	Unión Europea	12,5	11,7	9,0
4	Japón	5,6	14,8	4,6
5	Canadá	2,8	10,8	0,0
6	República de Corea	2,6	46,6	20,0
7	Rusia	2,1	10,0	6,0
8	México	2,0	7,4	15,0
9	Hong Kong, China	1,9	0,0	0,0
10	India	1,9	32,4	30,0
11	Vietnam	1,8	16,7	15,0
12	Indonesia	1,6	8,1	5,0
13	Arabia Saudita	1,4	6,7	5,0
14	Malasia	1,4	7,4	0,0
15	Turquía	1,4	41,1	30,0

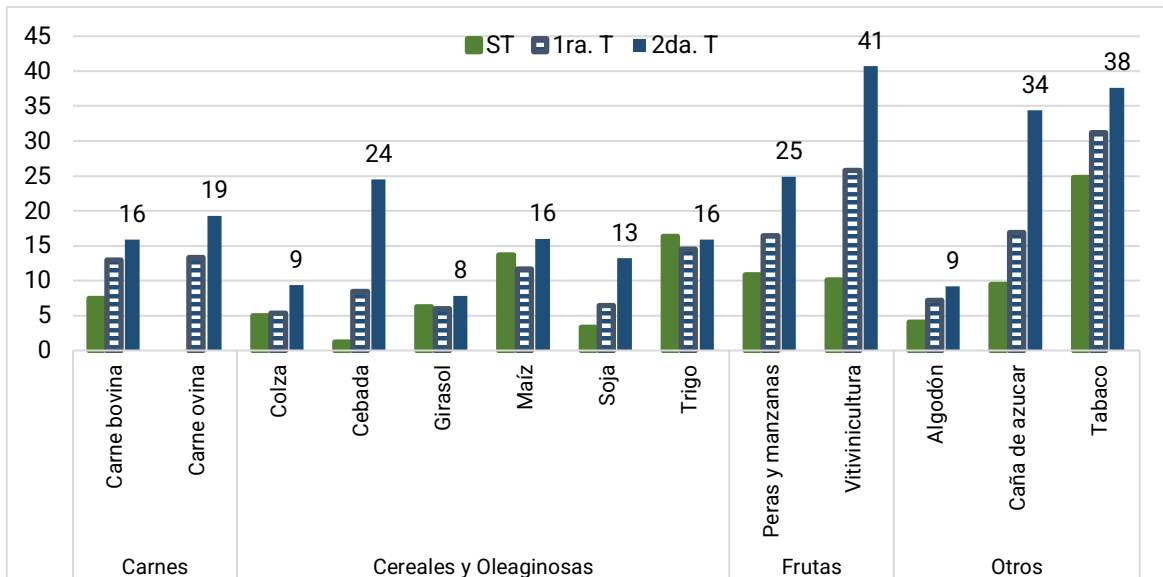
Fuente: Banco Mundial (2022)

- **Estructura y cadenas sujetas a escalonamiento arancelario**

Para evaluar la existencia de escalonamiento arancelario, se debe analizar la estructura arancelaria por cadena de valor, agrupando los productos según el grado de transformación: sin transformación (ST), con una primera transformación industrial (1raT) y con una segunda transformación industrial (2daT).

En la Figura 1 se muestra la estructura arancelaria promedio de los principales países importadores¹ de productos agroindustriales, según el grado de procesamiento y haciendo foco en ciertas cadenas en particular. En el promedio se incluyen los aranceles de China, Indonesia, India, México, Rusia, Unión Europea, EE. UU., Vietnam y Hong Kong. En primer lugar, puede concluirse que los países exportadores se enfrentan a una estructura arancelaria escalonada para gran parte de las cadenas agroindustriales.

Figura 1. Alícuotas aplicadas según nivel de procesamiento por cadenas, promedio de países importadores seleccionados



Referencias: ST= Sin transformación, 1raT= Primera transformación, 2da. T=Segunda transformación.

Fuente: MacMap.

En segundo lugar, de la misma figura concluye que estas cadenas también se enfrentan a una elevada protección dada por altos aranceles. Casi la totalidad de los productos agroindustriales con una segunda transformación tienen aranceles aplicados por encima del 15%. Si desagregamos estos promedios, se observa incluso la existencia de picos arancelarios, con aranceles que en algunos casos superan el 100%, por ejemplo, Tabaco (1005% en Malasia), Té y Arroz (513% en cada cadena en la Rep. de Corea), entre otros.

En un trabajo más focalizado sobre acceso a los mercados de los países de Latinoamérica y el Caribe (ALC), Perini et al. (2021) llegan a conclusiones similares. Analizando la estructura arancelaria en los principales mercados para productos agroindustriales exportados por ALC, los autores encuentran la existencia de aranceles altos (superiores al promedio de la OMC) y picos arancelarios (exceden la media de aranceles del propio país en 3 o más rangos intercuartílicos) en la mayoría de ellos. Siendo Japón, Egipto, India, UE, EE.UU., China y Vietnam los países con mayor cantidad de productos sujetos a estas medidas. Las cadenas más afectadas son las de: uvas, peras y manzanas, tabaco, cebada, arroz, carne aviar, carne bovina, azúcar y lácteos.

Particularmente, los autores identificaron la existencia de aranceles aplicados muy por encima del 100% en la segunda etapa de procesamiento. En el nivel de tasas arancelarias entre 20 y 50%, se encontraban en las cadenas de valor del arroz, el azúcar, los productos lácteos, el trigo y el té. En

¹ Del top -15 de importadores, los países que muestran una estructura promedio de escalonamiento por cadena son China, Indonesia, India, México, Rusia, Unión Europea, EE. UU., Vietnam y Hong Kong.

cambio, las cadenas de valor con los aranceles más bajos (por debajo del 10%) eran la colza, el algodón, la soja y la silvicultura, donde las categorías de productos con menor grado de procesamiento tienen los promedios arancelarios más bajos.

En este sentido, Perini et al. encuentran escalonamiento arancelario en la mayor parte de los principales importadores mundiales, con mayor intensidad las cadenas de: cebada, trigo, arroz, soja, girasol, azúcar, tabaco, carne bovina, carne aviar, uvas, peras y manzanas, algodón y forestal.

- **Los casos de las cadenas de Soja y Trigo**

Haciendo foco sobre dos de los complejos más relevantes para Argentina, se analizan seguidamente los casos de la cadena de la Soja y la de Trigo. Para la primera, en la tabla 2 se muestra la estructura arancelaria del complejo reportado por los principales países importadores a escala global. Se puede ver que, excepto en Rep. de Corea, Hong Kong e India, el resto de los importadores mantiene una estructura arancelaria con alícuotas que aumentan en la medida que los productos adquieren mayor nivel de procesamiento.

Tabla 2. Complejo Soja: alícuotas aplicadas promedio (%) según grado de procesamiento en principales importadores

País	ST	1ra. T	2da. T
China	0,0	7,7	18,5
EEUU	0,0	7,2	6,3
UE	0,0	3,1	7,5
Japón	0,0	4,5	7,2
Canadá	0,0	1,5	4,8
Rep. de Corea	5,0*	3,3	6,5
Rusia	0,0	5,6	11,3
México	0,0	6,7	12,5
Hong Kong (CHN)	0,0	0,0	0,0
India	30,0	19,2	31,3
Vietnam	0,0	4,7	21,5
Indonesia	0,0	4,2	10,0
Arabia Saudita	0,0	3,3	8,5
Malasia	0,0	1,7	7,5
Turquía	0,0	14,5	12,9

Nota: posee cuota arancelaria. Referencias: ST= Sin transformación, 1raT= Primera transformación, 2da. T=Segunda transformación. Fuente: MacMap.

En general, se puede apreciar que se pasa de aranceles cero (0%) para la importación de productos sin industrialización a tasas que rondan entre 2 y 20% en productos con un primer nivel de transformación, y entre 5 y 31% para los de mayor de transformación. Los países que poseen el escalonamiento más marcado son Vietnam, Rusia y China. Este último, es el mayor importador de soja del mundo, representando más del 60% de las compras globales.

En la tabla 3 se observan las alícuotas promedio aplicadas por los principales importadores en la cadena del Trigo, según nivel de transformación y país. Allí también se observa un claro escalonamiento en los aranceles aplicados; con la excepción de Arabia Saudita e India, cuyas alícuotas son mayores en los productos con menor procesamiento.

De este análisis se puede concluir, entonces, que en ambas cadenas los países importadores muestran escalonamiento en la estructura arancelaria de importación. Es decir, los aranceles son mayores en la medida que los productos adquieren mayor nivel de procesamiento. Como ya se

mencionó, esta política tiene como objetivo favorecer el procesamiento local del commodity, al desincentivar la importación de productos más industrializados brindándole, en términos relativos, mejores condiciones de importación a la materia prima asociada.

Tabla 3. Alícuotas aplicadas promedio en el complejo del trigo en los principales países importadores de productos agropecuarios, según grado de procesamiento

País	ST	1ra. T	2da. T
China	1,0*	6,0*	17,7
EEUU	2,8	0,6	4,7
UE	12,0	27,0	19,9
Japón	10,0*	25,0*	20,9
Canadá	0,0*	21,8	17,0
Rep. de Corea	2,4	86,3	42,1
Rusia	5,0	8,5	12,6
México	7,5	8,8	13,0
Hong Kong (CHN)	0,0	0,0	0,0
India	50,0	30,0	30,0
Vietnam	5,0	12,5	29,4
Indonesia	0,0	5,4	16,8
Arabia Saudita	25,0	15,0	6,6
Malasia	0,0	0,0	3,0
Turquía	0,0	44,2	18,2

Nota: posee cuotas arancelarias de importación. Referencias: ST= Sin transformación, 1raT= Primera transformación, 2da. T=Segunda transformación. Fuente: MacMap.

Herramientas utilizadas para contrarrestar dicha política

Con el objetivo de contrarrestar este comportamiento “primarizador” de sus exportaciones por parte de sus contrapartes comerciales, los países exportadores suelen recurrir a una serie de opciones de política comercial, de manera aislada, conjunta o sucedánea. A continuación, se listan las más relevantes.

- **Negociaciones comerciales**

La primera de las opciones consiste en buscar la eliminación del escalonamiento arancelario en los mercados de destino a través de negociaciones comerciales en los ámbitos multilateral, regional y bilateral.

Uno de los principales resultados de la Ronda Uruguay fue el compromiso de reducir los aranceles y consolidarlos. Esto generó un tope al máximo arancel que puede aplicar cada país. En paralelo, los países siguieron negociando y llevaron adelante reducciones unilaterales, bilaterales e, incluso, regionales de aranceles aplicados efectivamente.

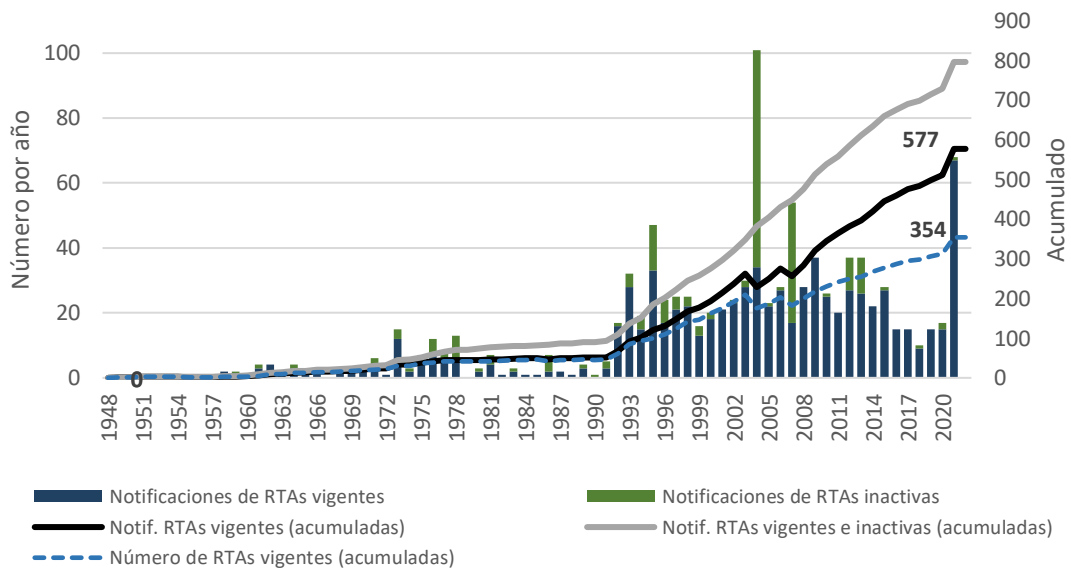
Si bien durante los últimos 25 años los aranceles sobre productos agrícolas se han reducido en más de una cuarta parte, siguen siendo significativamente más altos en comparación con otros sectores². Las complejas barreras de acceso a los mercados, la progresividad y los picos arancelarios jugaron un papel fundamental en las negociaciones en la OMC sobre acceso a los mercados (Perini, et al, 2021).

² Tariff Implementation Issues - June 2018 Update. Communication from the United States of America. JOB/AG/141.

Reconociendo que la progresividad y los picos arancelarios eran una preocupación comercial en el período posterior a la Ronda Uruguay, muchas propuestas de negociación pedían la eliminación o reducción del escalonamiento arancelario así como la reducción de los picos arancelarios como objetivos explícitos dentro del pilar de acceso a los mercados en la Ronda de Doha. Ambos temas han estado en el centro de las negociaciones durante muchos años. Sin embargo, en las recientes Conferencias Ministeriales poco se ha avanzado en las negociaciones, principalmente por falta de consenso entre los países miembros de la OMC.

Como se señaló, el ámbito regional y bilateral ha sido donde los países encontraron alternativas para lidiar con estas políticas de restricción al comercio. A la fecha, existen más de 350 acuerdos comerciales en vigor que buscan, entre otros aspectos, la reducción y posterior eliminación de los aranceles a la importación (y con esto, del escalonamiento arancelario).

Figura 2. Evolución de los Acuerdos de Comercio Regional (RTA) en el mundo, 1948-2022



Fuente: RTA Section, WTO Secretariat, marzo 2022

Para el caso de Argentina, con el sistema multilateral paralizado, la opción ha sido avanzar a través del Mercosur en negociaciones regionales. Con cierto avance durante el periodo 2016-2019, esta agenda se encuentra también ralentizada por diferencias entre los socios del bloque, por un lado, y dificultades con las contrapartes por el otro.

- **Reintegros a la exportación**

Esta alternativa consiste en la devolución total o parcial de los impuestos interiores (Ingresos Brutos, IVA, tasas municipales) que se hayan pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar, nuevas, sin uso y manufacturadas en el país. El objetivo de dicho régimen es no incluir los impuestos internos abonados en el valor de exportación.

Si la mercadería se elaboró sobre la base de insumos importados directamente por el exportador, el reintegro se otorgará sobre el valor agregado nacional, es decir que la alícuota será aplicada sobre el valor FOB una vez deducido el valor CIF de los insumos importados.

Una cuestión en particular es determinar si el monto del reintegro a la exportación puede ser considerado un subsidio a la exportación. En la OMC se dispone que no es considerado un subsidio

“la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados”. De esta manera, debe analizarse la carga fiscal soportada para ver si los porcentajes propuestos no exceden dicho monto y por ende, son pasibles de ser considerados como un subsidio a la exportación.

- **Subsidios a la producción/exportación**

Otra de las opciones es la otorgación de subsidios. El Acuerdo sobre la Agricultura (AsA) de la OMC es el que reglamenta a nivel internacional la ayuda interna -o subsidios a la producción- a los productos agrícolas. La intención ha sido regular y reducir la ayuda interna, dejando al mismo tiempo a los gobiernos un cierto margen para la formulación de políticas agrícolas internas. De esta forma, toda la ayuda interna en favor de los productores agrícolas está sujeta a normas. El Acuerdo implica dos tipos de compromisos en la materia: uno cualitativo, que establece una definición de las políticas de ayuda interna exceptuadas de los compromisos de reducción, y el otro cuantitativo, por el cual se establecen listas de compromisos que limitan las subvenciones a los productos agropecuarios.

Para el caso de Argentina, solo tiene un programa dentro de su **MGA**³. No pudiendo incluir programas en la **Caja Azul**⁴, cualquier otro programa que se buscara implementar, debería vehiculizarse como algún tipo de medida de **Caja Verde**⁵, o bajo las **Exenciones de minimis**. Esto último se refiere a todas las medidas de ayuda interna en favor de los productores agropecuarios que no se ajustan a las categorías antedichas, están sujetas a los compromisos de reducción. Las exenciones de minimis consisten en que cualquier ayuda otorgada a un producto específico quede excluida del compromiso de reducción si no excede el 5% del valor total de la producción del producto agropecuario en cuestión. Además, también está eximida de la reducción la ayuda no referida a productos específicos siempre que sea inferior al 5% del valor total de la producción agropecuaria. El umbral del 5% corre para los países desarrollados, mientras que para los países en desarrollo el tope es del 10%.

En cuanto a las **subvenciones a la exportación**, si bien el AsA aun permite su aplicación, se ha restringido su utilización. Por regla general, los Miembros de la OMC se comprometen a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el AsA y con los compromisos especificados en su Lista. Para el caso de un Miembro que no tiene en la Lista compromisos en materia de subvenciones a la exportación no puede introducirlas en el futuro. Este es particularmente el caso de Argentina.

³ La ayuda prestada en el marco de políticas no exceptuadas está sujeta a los compromisos de reducción. Los compromisos de reducción se expresan en términos de la "Medida Global de la Ayuda Total o MGA Total", que es la suma de los gastos en ayuda interna no exenta correspondiente a todos los productos y las políticas. En el caso argentino, se trata de un fondo anual de 75 millones de dólares para el tabaco.

⁴ Incluye principalmente medidas de EE.UU. y la UE, y fue promovida inicialmente como un mecanismo provisional para alentar a los países a pasar de las medidas de mayor distorsión del comercio a medidas de menor distorsión. Entre las medidas abarcadas se incluyen: Los pagos directos efectuados en el marco de programas de limitación de la producción están eximidos de los compromisos de reducción de la ayuda interna si se basan en superficies y rendimientos fijos; o se realizan con respecto al 85 por ciento o menos del nivel de base de la producción; o los pagos relativos al ganado se realizan sobre un número fijo de cabezas.

⁵ Son las ayudas que figuran en el Anexo 2 del AsA y no deben tener efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción o, en todo caso, que los tengan en grado mínimo. La ayuda en cuestión debe prestarse por medio de programas gubernamentales financiados con fondos públicos (incluyendo ingresos fiscales sacrificados) que no impliquen transferencias de los consumidores, y no debe tener el efecto de prestar ayuda en materia de precios a los productores. Se incluyen: servicios de apoyo, tales como investigación, lucha contra plagas y enfermedades, formación, divulgación, inspección, servicios de comercialización y promoción, y servicios de infraestructura; constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria; ayuda alimentaria interna; y pagos directos a los productores tales como la ayuda a los ingresos desconectada, programas de seguro de los ingresos y de red de seguridad de los ingresos, socorro en casos de desastres naturales, programas de retiro de productores y de detracción de tierras y otros recursos, ayudas a la inversión, programas ambientales, y programas de asistencia regional.

De esta manera, las opciones para Argentina están restringidas en este ámbito. Someramente, podría otorgar subsidios a la producción de carácter específico bajo ciertos casos con la excepción de minimis y subsidios de Caja Verde. No puede en todo caso, utilizar subsidios a la exportación.

- **Diferenciales arancelarios a la exportación**

Finalmente, una de las opciones más utilizadas para neutralizar los efectos del escalonamiento arancelario es la aplicación de derechos diferenciales a la exportación⁶. Los derechos de exportación diferenciales implican la imposición selectiva de derechos a las exportaciones de bienes, disminuyendo la alícuota conforme aumenta el grado de procesamiento del producto dentro de una misma cadena de valor. Consiste en una política espejo del escalonamiento arancelario a la importación.

Argentina ha aplicado esta política, junto a reintegros a la exportación, en distintos períodos históricos con dos objetivos. Por un lado, **contrarrestar la política de escalonamiento arancelario** adoptada por los principales países importadores, y favorecer la transformación en origen de los granos. El establecimiento de diferenciales intenta compensar en alguna medida la menor competitividad de una rama de la producción por los obstáculos que enfrenta para el ingreso de sus productos procesados en terceros mercados.

Por el otro, **compensar, al menos en parte, el desincentivo al agregado de valor provocado por la propia aplicación de derechos de exportación**. La existencia de DEX por sí misma representa un perjuicio o desincentivo para cualquier actividad/producto exportable, incluso la industria. Dente (2021), demuestra que, ante la existencia de derechos de exportación, dado el más alto valor por tonelada, se necesita una alícuota menor en los productos transformados a la vigente en el insumo, para evitar que la política grave el valor agregado por la industria de transformación. De hecho, si no existiese el diferencial, la protección efectiva a la industria es negativa por causa de los derechos de exportación. El diferencial permite compensar, en parte, tal perjuicio/desincentivo. Dicho de otro modo, la eliminación del diferencial no pone a la industria en el mismo nivel de competitividad que las procesadoras de otros países, sino que, por el contrario, las ubica en desventaja dado que ahora pagan un derecho de exportación. Existe una tasa diferencial que iguala el monto pagado en la exportación del insumo y los productos elaborados, neutralizando la transferencia de ingresos desde los productores primarios a la industria.

Además de los beneficios en términos de valor de exportaciones y creación de empleo, es importante destacar la contribución de la industria de transformación a **la diversificación de la matriz exportadora**. Neutralizar las políticas de terceros países que afectan el mayor procesamiento permite ampliar el universo de productos y países destino de las exportaciones y, con ello reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante shocks a nivel internacional y la exposición a la volatilidad de los precios internacionales de los commodities agrícolas.

En relación a otras, el diferencial arancelario es **una medida válida en términos de la OMC, ya que no reúne los requisitos necesarios para ser considerada una subvención**. Para darse tales supuestos, debería existir alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios y que con ello se otorgue un beneficio. Es decir, no constituye un desembolso del Estado. De esta forma, en los casos de derechos compensatorios llevados adelante por EE.UU. y la UE contra el biodiesel

⁶ Se relevaron 64 países que aplican derechos de exportación entre los Miembros de la OMC. Tal cifra indica que al menos 1 de cada 3 miembros de la OMC ha aplicado o aplica derechos a las exportaciones desde la entrada en vigencia de la Organización (Martini, 2009).



argentino, no se ha respetado tal criterio, violando lo establecido en la OMC en la materia. Eventualmente, un panel del Órgano de Solución de Diferencias de dicha institución podría clarificar la cuestión.

Por último, es útil remarcar que la existencia de diferenciales no implica la existencia de derechos de exportación per se. El diferencial bien puede recaer sobre los reintegros. Sin embargo, la presencia de derechos de exportación, por ejemplo, por razones de emergencia fiscal, requiere la existencia de diferenciales si se busca evitar la afectación de los eslabones de procesamiento⁷, y con ello, su desarrollo.

Consideraciones finales

Como se ha observado, la mayoría de las cadenas de productos agroindustriales presentan escalonamiento arancelario en los países de destino. Esto implica un desafío a la industrialización de materias primas, el desarrollo de capacidades locales y la diversificación de destinos y productos.

Existen alternativas para enfrentar este tipo de comportamientos de las contrapartes comerciales y neutralizar sus efectos negativos sobre las exportaciones argentinas de productos transformados. Negociaciones que permitan bajar los aranceles para todos los productos y reducir el escalonamiento arancelario. Reintegros a la exportación, para evitar tributar dos veces -en origen y en destino- los mismos impuestos, y no perder competitividad a nivel global. Pero esto tiene su costo fiscal y debe evitarse caer en subsidios a la exportación, vedados para nuestro país por sus compromisos internacionales. Subsidios a la producción, específicos -cuidando no superar ciertos límites- o generales -promoviendo el bienestar de todos los productores-. Pero nuevamente, está el componente fiscal. Y, por último, los diferenciales arancelarios a la exportación, injustamente considerados subsidios por países como EE. UU. y la UE, y con potencial para compensar en cierta medida la desprotección que genera el escalonamiento arancelario.

Es fundamental para países como el nuestro dinamizar su agenda de relacionamiento externo promoviendo la concreción de tratados con los principales países y bloques económicos del mundo, buscando posicionar de una mejor manera a sus productos y atraer inversiones. Solo a través de acuerdos comerciales, se logra una verdadera reducción del “rayo primarizador” a las que se ven afectadas nuestras exportaciones.

Sin embargo, en el actual estancamiento de las negociaciones tanto a nivel multilateral como regional requiere de medidas de corto plazo que se adecuen a las necesidades de diversos sectores. En este contexto, diferenciales arancelarios a la exportación, en momentos de persistencia de derechos de exportación, permiten compensar al menos en parte el efecto del escalonamiento arancelario de las contrapartes comerciales.

Referencias

Banco Mundial (2022). <https://www.bancomundial.org/es/home>

Dente, R. (2021). Derechos de exportación escalonados: una contribución al proceso de formulación de políticas. Blog de la Bolsa de Cereales. <https://bolsadecereales.com/post-10>

⁷ Ver, por ejemplo, Dente, 2021, en <https://bolsadecereales.com/post-10>



Market Access Map (MacMAp) (2022). <https://www.macmap.org/>

Perini, S., Tejada Rodríguez, A., Morales Opazo, C., Weber, R., Galvao de Miranda, S. (2021). Market Access. En Piñeiro, Campos and Piñeiro M. *The Road to the WTO Twelfth Ministerial Conference. A Latin American and Caribbean Perspective* (pp. 57-79). IFPRI

World Trade Organization (2022). <https://www.wto.org/>

