

# ANÁLISIS DE LA CUOTA DE EXPORTACIÓN DE AZÚCAR ORGÁNICA A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Paulina Bagnoli  
[paulibagnoli96@gmail.com](mailto:paulibagnoli96@gmail.com)

Ariana Ávila  
[ariannavila1@gmail.com](mailto:ariannavila1@gmail.com)

Agustina Acosta  
[agusacostae@gmail.com](mailto:agusacostae@gmail.com)

Simón S. Zalimben  
[simon.zalimben@uc.edu.py](mailto:simon.zalimben@uc.edu.py)

*Diciembre 2.019. Centro de Investigación Aplicada.  
Facultad de Ciencias Contables Administrativas y Económicas.  
Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción.*

### Antecedentes

Con el avance de las investigaciones, el mercado mundial actual se encuentra apostando mucho más a los productos orgánicos. Es por esto que cada vez más empresas van incursionando en la producción y comercialización de los mismos, tanto en el mercado nacional como internacional. Por otro lado, la relevancia de Estados Unidos en el mercado internacional es mundialmente aceptada, y teniendo en cuenta sus dimensiones como su capacidad de compra.

Con esta investigación se buscó evaluar la posibilidad de ingreso a la cuota de exportación de azúcar orgánica a los Estados Unidos, tomando las mejores prácticas de una empresa que actualmente se encuentra participando de este contingente "La Felsina A.I.C.S.A.", además de determinar la oportunidad de ingreso a dicha cuota.

De igual manera, se busca indicar las variables a tener en cuenta en el momento de decisión de una empresa productora de azúcar orgánica que decida postularse a la participación en la cuota de exportación.

A modo de profundizar el tema de estudio de la siguiente investigación, es necesario tener en cuenta el proceso histórico que sostuvo la cuota de importación con el pasar del tiempo.

### E.E.U.U. y la cuota de importación

El mercado internacional de azúcar de los Estados Unidos inició con relaciones con Cuba; con el Tratado de Reciprocidad en el año 1901, en donde se establecía un acuerdo de reducción del 20% en la tarifa del azúcar cubano en el mercado norteamericano a cambio de que Cuba proteja el mercado de Estados Unidos en su país, para que los productos americanos en Cuba sean más competitivos frente a los demás en dicha época, protegiendo las relaciones políticas y la economía de ambos países (Valdés, 1971).

Luego de la Primera Guerra Mundial, en el año 1930, debido a la crisis económica que Estados Unidos se veía padeciendo, tomó la decisión de incumplir el tratado y aplicar una tarifa de USD 2 por cada 0.0997903 toneladas (220 libras) ingresadas al mercado. Esta decisión se vio agravada en 1934 cuando se estableció un nuevo tratado en el que se imponía un nuevo sistema de cuotas, divididos entre productores nacionales y extranjeros, subsidios y un impuesto interno sumado a la tarifa inicial. (Valdés, 1971).

Para el año 1960, el mercado americano de azúcar era satisfecho en un 58,2% por producción cubana, financiada por los Estados Unidos. Esto resultaba en un control casi total del mismo sobre la economía cubana, ya que además de ser propietarios de las propias empresas azucareras, también contaban con otras provenientes de servicios básicos que sustentaban la economía cubana (Zanetti, 2009; Santamaría, 2014).

Al darse la Revolución Cubana, en el año 1960, Estados Unidos decide cancelar la cuota de importación de azúcar, pagando una indemnización con bonos emitidos por el gobierno por las pérdidas que esta acción representaría para la sociedad cubana. Fue una de las primeras decisiones tomadas por el entonces presidente John F. Kennedy que cortaron las relaciones internacionales con el país centroamericano. Esta brecha creada en el mercado consumista de azúcar, fue distribuida entre 40 países, según la postura tomada por cada uno de ellos durante la revolución (Zanetti, 2009; Santamaría, 2014).

Hoy día, la cantidad de azúcar permitida a ser importada dentro del contingente arancelario (los 40 países participantes) es establecida por la USDA (United States Department of Agriculture, s.f.b) y la oficina de Comercio Representativo (U.S. Trade Representative) que se encarga de ubicar la cuota entre los países seleccionados como proveedores (United States Customs and Border Protection, 2017).

### Marco Teórico

Estados Unidos forma parte de los miembros de la Organización Mundial de Comercio junto con otros 153 países, de los cuales, solo con 20 de ellos cuenta con un tratado del libre comercio, entre los cuales se excluye a Paraguay, tenemos a Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, entre otros. Cabe destacar que de los 20 países que cuentan con tratado de libre comercio, los que son productores de azúcar cuentan con una participación en el contingente arancelario.

Luego del Acuerdo de agricultura de la ronda de Uruguay organizada por los miembros de la OMC por la existente preocupación sobre la limitación de acceso de productos, iniciada en setiembre de 1986 y finalizada con la firma de los acuerdos en abril de 1994, en el cual se debatió la realidad arancelaria extremadamente alta como para permitir el acceso y oportunidad de importación de los países, Estados Unidos toma la decisión de dar la oportunidad de participación bajo el contingente arancelario acordando aranceles más bajos para los productos que ingresen al país bajo el mismo y más elevados para los que ingresen fuera de este a un nicho del mercado con cantidades acordadas para la participación del mercado, hecho que repercute directamente a Paraguay y sus productores (Office of the United States Trade Representative, s.f.).

Es así como Paraguay cuenta con un contingente arancelario de 7.258 toneladas de azúcar orgánica. Esta asignación se realiza con base en los datos estadísticos obtenidos de años anteriores teniendo en cuenta la producción de los ingenios, así como el cumplimiento de la polarización establecida por Estados Unidos (99,5%) para la aceptación del producto y el menor rango posible de merma del mismo a ser cumplidos en el año fiscal correspondiente al contingente arancelario desde el 1 de octubre hasta el 30 de septiembre del año siguiente (Friedmann, & Weil, 2010).

Actualmente la distribución se hace entre 7.100 toneladas, pues se debe descontar un porcentaje de merma por capacidad productiva de la planta (de acuerdo con las características climáticas). La adjudicación de la participación a nivel país se realiza, según Decreto Nro. 721 (2013), "Por el cual se faculta al Ministerio de Industria y Comercio a distribuir los cupos para la exportación de azúcar a los Estados Unidos de América, entre los Ingenios Azucareros", y en conjunto con el Centro Azucarero Paraguayo, con base en un estudio previo sobre el cumplimiento de años anteriores (de la misma cuota) y a la producción de cada empresa.

Las empresas adjudicadas según la última Resolución Nro. 1.140 (2018), son:

Periodo de Octubre 2018 a Septiembre 2019

1. Azucarera Paraguaya S.A.: 3.858 toneladas
2. Cooperativa Manduvirá: 530 toneladas

3. Azucarera Friedmann S.A.: 501 toneladas
4. Oficina Técnica Industrial: 445 toneladas
5. Hibernia Misiones S.A.: 1.053 toneladas
5. La Felsina Agrícola, Ind. y Com. S.A.: 713 toneladas

Anteriormente, la empresa ALCOTEC S.A. formaba parte de los ingenios participantes del contingente arancelario, pero según nota proveída, el pasado 16 de octubre del 2018, cedió su participación de 742 toneladas a la Azucarera Hibernia Misiones S.A. Esto suele ocurrir cuando una empresa no logra alcanzar el nivel exigido por la cuota, ya sea en calidad o cantidad establecida del producto.

Según un análisis de los últimos 10 años, el porcentaje de incumplimiento es de 61%. Cuando no se cumple con la totalidad del contingente arancelario brindado, la USDA es la institución encargada de redistribuir entre los demás países participantes la cantidad de toneladas incumplidas, de tal forma que pueda ser cubierta la totalidad de la cuota y que el mercado estadounidense no se vea afectado por esto.

Las partidas arancelarias que pueden ingresar bajo la cuota de importación o tariff-rate quota para azúcar son las 1701.12.10 y 1701.14.10, y suman (entre los 40 países seleccionados) un total de 1.117.195 toneladas métricas de valor bruto (Sandler, Travis & Rosenberg, 2017).

Este producto ingresa al mercado abonando un arancel de USD 0,036606 /kg. Adicional a la cuota, existe una segunda posibilidad de ingreso al mercado con los denominados “tranches” o tandas, brindados por la United States Department of Agriculture (s.f.a) – USDA, la cual estipula un arancel diferente al del contingente de USD 0,357 / kg más el gasto de procesamiento de mercancías o MPF de USD 0,3463% sobre el valor total de la mercadería. Se dividen en cinco, y para el periodo 2018-2019 se dividió de la siguiente manera:

- Tanda 1 – Octubre 1, 2018 – 1.656 toneladas
- Tanda 2 – Octubre 10, 2018 – 50.000 toneladas
- Tanda 3 – Enero 23, 2019 – 50.000 toneladas
- Tanda 4 – Abril 17, 2019 – 35.000 toneladas
- Tanda 5 – Julio 17, 2019 – 35.000 toneladas

Estas tandas permiten el ingreso de azúcar orgánica y otros “azúcares especiales” (azúcar morena, azúcar perla, azúcar de vainilla, caramelo de roca, azúcar demerara, grageas para cocinar y hornear, fondant, azúcar ligera, azúcar en polvo, jarabe de oro, ferdiana granella grossa, azúcar dorada granulada, muscovado, melaza azúcar, decoraciones de azúcar, cubos de azúcar y otros azúcares, según se determine por el Representante de Comercio de los Estados Unidos) que no sean producidos o comercializados en los Estados Unidos o cuando estas no satisfacen la demanda.

El sistema de introducción de las mercaderías es el de “first come, first serve” - “primero entrado, primero servido”. En caso de que una de las tandas se complete, la mercadería que arribe a Estados Unidos, deberá pasar a un depósito fiscal abonando un costo por almacenamiento (United States Department of Agriculture, s.f.b).

Presentación de datos

Seleccionando a Estados Unidos como referente en cuota de importación de la azúcar orgánica, se eligieron tres aspectos del mismo que permiten visualizar su hegemonía en el mercado del azúcar. Los mismos son los países con mayor cuota de exportación, Paraguay como exportador y por último comportamiento del mercado de azúcar en Estados Unidos.

#### ***Países con mayor cuota de exportación***

Analizando la lista de los 40 países con participación dentro de la cuota de importación de los Estados Unidos, se identifican a los 10 países con mayor participación. Al analizar el comportamiento de exportaciones de los últimos 10 años, se evidencia que hay una variación constante en la cantidad de toneladas distribuidas a cada participante.

Esto se debe a que cada año que no pueden cumplir con la totalidad de las asignaciones, se redistribuye entre los demás países que declaran ser capaces de cumplir con la cuota o bien, cuando el propio país que se ve afectado por algún factor climático y sabe que será incapaz de cumplir con la totalidad de las toneladas enviadas en el año anterior, realiza un análisis cuantitativo de posibilidad de envío en el siguiente año fiscal y lo presenta a la USDA para que esta entidad se encargue de la reasignación de las cantidades no alcanzadas.

Otro factor a tener en cuenta es la demanda existente en el mercado para ese año fiscal por los consumidores de los Estados Unidos, y la capacidad de producción nacional del producto.

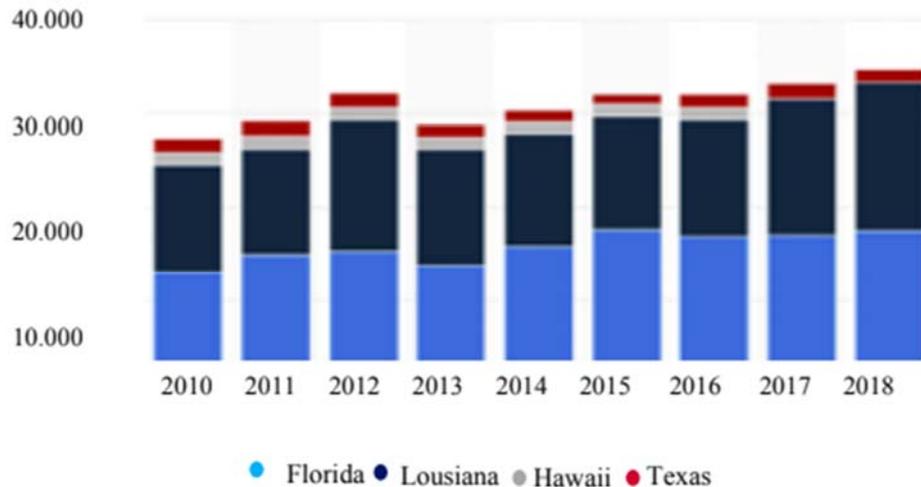
#### ***Paraguay como exportador***

En cuanto al comportamiento de Paraguay dentro de estas exportaciones, utilizando como referencia los datos aportados por la Ventanilla Única del Exportador del 2013 al 2018 se analizó la variación del comportamiento de exportaciones en dólares y en toneladas a lo largo de los últimos 5 años. Los mismos indican que el 2014 fue el año con más toneladas exportadas y con mayor facturación obtenida (teniendo en cuenta el costo del USD en ese año).

#### ***Comportamiento del mercado de la azúcar orgánica integral***

Estados Unidos es uno de los países de mayor producción de azúcar del mundo debido a sus grandes y tecnológicas industrias. Según datos reportados por la American Sugar Alliance (s.f.), el 50% del azúcar se produce a partir de la caña y la otra mitad a partir de la remolacha. La producción de la azúcar se da principalmente en regiones tropicales y subtropicales, por ende en Estados Unidos se da principalmente en los estados federales de Florida, Louisiana, Texas y Hawaii. Por ejemplo, en el año 2016, el estado de Florida produjo alrededor de 17.6 millones de toneladas de caña de azúcar, esa producción significó casi la mitad de la producción total de caña de azúcar del país.

Anualmente en E.E.U.U se cosechan casi 364.217,078 hectáreas de caña de azúcar que produce un ingreso aproximado de USD 1.000.000. Esto representa casi el 1% del ingreso en el sector agropecuario (American Sugar Alliance, s.f.).



Fuente: Statista (2018). *Sugar cane production in the U.S. from 2010 to 2018, by state (in 1,000 tons)*.  
 Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/191975/sugarcane-production-in-the-us-by-state/>

Actualmente el USDA se encuentra trabajando en un plan de mejoramiento de ingesta correcta de alimentos y sus proporciones para toda la población en Estados Unidos. Dicho proyecto se denomina “2015-2020 Dietary Guidelines for Americans” en el cual establecen que el consumo promedio saludable de azúcar por una ingesta de hasta 2000 kilocalorías diarias es de 10% del total para mayores de 2 años, esto incluyendo aquellos alimentos que ya contienen azúcar por naturaleza (frutas, leche, etc.) como la azúcar agregada a los alimentos; se busca que el consumo sea más natural que artificial.

Esto es realizado puesto que el volumen de personas con obesidad en los últimos años fue muy alto, y por consecuencia, existe un alto índice de enfermedades crónicas que pueden ser prevenidas con una buena alimentación y también de disminuir el gasto del gobierno por el tratamiento de dichas enfermedades (problemas del corazón, diabetes, entre otros).

Por último, una información a tener en cuenta es la situación entre la Unión Europea y el Mercosur, quienes se encuentran en proceso de negociaciones hace ya 20 años. Recientemente se ha dado a conocer el acuerdo final al que llegaron los diferentes representantes de los países partícipes, que podría llegar a tener influencia dentro del mercado de azúcar paraguaya.

Este acuerdo determina la aparición de una cuota de 10.000 toneladas para la exportación de azúcar refinada paraguaya a la Unión Europea, pero excluye a los azúcares especiales.

Si bien representa una nueva oportunidad para las exportaciones a dichos destinos, el producto afectado es diferente. El consumo mundial de azúcar orgánica está destinado a otro nicho de mercado que busca un producto libre de aditivos, natural y que cumpla con altos niveles de calidad, mientras que la azúcar refinada no cumple con dichos estándares.

Además, este acuerdo aún no ha sido rectificado por los diferentes integrantes de la Unión Europea. Esto lleva un proceso de revisión legal, firma y pase del pliego al Congreso antes de la entrada en vigor.

#### Análisis de datos

##### ***Manejo nacional de la cuota de exportación***

La Felsina representa a una empresa con trayectoria y participación en el mercado internacional y local del azúcar. Cuenta con las certificaciones necesarias para la buena aceptación del producto en el mercado y también así posicionarse entre las mejores opciones a la hora de elegir azúcar orgánica.

Cuenta con una facturación anual de USD 447.982.848,00 aproximadamente, lo que le permite alcanzar la producción necesaria para cumplir con sus clientes en el tiempo y cantidad solicitada, y sus dos mercados más importantes son el de Estados Unidos y el de Europa (principalmente Suiza).

Actualmente la participación de La Felsina en la distribución de la cuota de Estados Unidos es de 713 toneladas la cual se estipula de acuerdo a la demanda existente en el mercado y ha sido constante en los últimos 10 años. Debido a que los dos ingenios con mayor participación en la cuota no pueden utilizarse como modelo a comparación a causa de la gran trayectoria de los mismos, se decide identificar el promedio entre los siguientes cuatro ingenios, a modo que una empresa productora de azúcar orgánica a nivel nacional, sin experiencia en la participación a la cuota, pueda compararse con ingenios de su mismo nivel.

Para la estimación de producción media se utilizaron los datos de la distribución de toneladas habilitadas para la cuota de exportación otorgada a Paraguay en el periodo 2018-2019, lo cual derivó en la identificación de que se debe contar con una producción que pueda cubrir 550 toneladas al año, para así cumplir con la cuota como también poder buscar otros mercados. Esto también posibilitaría a que en un futuro se pueda obtener mayor participación en la distribución de la misma.

Por otro lado, debido a que la cuota se mantuvo constante a lo largo del tiempo y a que la USDA emite el comunicado con la distribución de las toneladas con antelación, se puede realizar la planificación necesaria para el cumplimiento de la cuota. Además, el mercado interno de producción de azúcar en Estados Unidos solo puede darse en la zona este del mismo debido a factores climáticos, por lo que no puede ser explotado en su totalidad, dejando una alta demanda insatisfecha. Esto significa una oportunidad de mercado para el producto paraguayo, considerando además la alta calidad del mismo gracias a la fertilidad de la tierra. Es importante tener en cuenta que un producto agrícola como la caña de azúcar, siempre se encuentra sujeto a consideraciones climáticas, como lluvias, heladas, sequías, estas consideraciones afectan a la planificación de la producción y cumplimiento de la cuota como se pudo evidenciar al año 2013 con menor cumplimiento de la cuota en el análisis de los 10 últimos años, por la helada presente en el país en dicho año.

##### ***Estados Unidos, país principal de destino***

Estados Unidos representa un país con muchas oportunidades comerciales en todos los mercados posibles, cuenta con una alta demanda insatisfecha por el alto costo de oportunidad

que representa aumentar la producción nacional buscando satisfacer el mercado. Esto obliga al país a mantener la importación del producto a través del contingente arancelario, dejando de lado sus políticas proteccionistas. Asimismo, genera un alto interés por parte de los ingenios azucareros para participar de dicho contingente.

Esta apertura del mercado estadounidense se ve reflejada en las exportaciones paraguayas. De acuerdo a los datos otorgados por entidades gubernamentales, las exportaciones de azúcar bajo el NCM 1701 (azúcar orgánica) a los Estados Unidos representan casi un 45% del total, seguido por países europeos como Suiza, Países Bajos, Alemania, entre otros.

Si bien no se exige ninguna certificación para la participación de la cuota, ser partícipe de la misma califica la calidad del producto exportado y por ende mejora el posicionamiento de la empresa frente a los posibles clientes y frente a los demás mercados. Un supuesto considerado en este análisis es el costo de obtención de una certificación orgánica y la implementación de la misma. La primera tiene un costo de USD 5.000 aproximadamente considerando el promedio de una certificación orgánica, mientras que la implementación ronda entre los USD 10.000 y USD 50.000 dependiendo de las dimensiones de la empresa y de la cantidad de proveedores con los que cuentan (el cálculo se estima de 1 gestor de calidad por cada proveedor).

La mayor diferencia entre exportar dentro o fuera del contingente a los Estados Unidos, son los aranceles a pagar. Utilizando el supuesto de que se envían 550 toneladas, se decide tomar como ejemplo el envío de 450 toneladas dentro del contingente y 100 toneladas fuera del mismo para envío a clientes potenciales.

Para las toneladas a enviar dentro de la cuota aplica un arancel de USD 0.036606/kg totalizando, USD 16.472,00 sin ningún otro adicional.

Fuera de la cuota se tienen dos valores a considerar, el primero es el arancel de USD 0.357/kg y el segundo es un valor denominado gasto de procesamiento de mercaderías o MPF 0.3463% sobre el valor total a exportar. Quedando el cálculo del arancel en USD 35.700 más el MPF USD 10.549,43 totalizando USD 46.249,43 a pagar por las 100 toneladas.

En Europa, tenemos un trato completamente diferencial, principalmente porque no se encuentra con un contingente aprobado y el arancel que nos imponen para el producto "azúcar orgánica" es de EUR 419/tn. Utilizando el mismo supuesto, de enviar 550 toneladas, el arancel total a abonar por el ingreso de la mercadería a su continente es de EUR 230.450,00 equivalente en USD al tipo de cambio eur/usd 1,12 USD 258.104,00.

Por otro lado, se citan los siguientes requisitos y requerimientos principales para la obtención de la cuota de exportación de azúcar orgánica a los Estados Unidos, cumplidos por la empresa analizada – "La Felsina":

- Inscripción en todas las entidades gubernamentales requeridas por el Gobierno paraguayo.
- Cumplimiento de la polarización de 99,5% en la totalidad de las toneladas enviadas.
- Producción mínima anual de 550 toneladas de acuerdo a estimación calculada.
- Presentación del CQE (Certificate for Quota Eligibility) en el momento de la
- exportación.

## Conclusiones

La cuota de exportación de azúcar orgánica a los Estados Unidos de América cuenta con una brecha que permite la consideración de un nuevo ingenio azucarero para participar de esta oportunidad de crecimiento y reconocimiento internacional. Esta respuesta se alcanza mediante la búsqueda de la resolución y alcance de los objetivos propuestos.

Con relación al primer objetivo expuesto, la empresa seleccionada como ejemplo de mejores prácticas ya instalada en el rubro fue “La Felsina” debido a la posibilidad y apertura de contacto de la misma. Esta empresa cuenta con una trayectoria demostrada con su experiencia en la exportación de su producto al mercado europeo, estadounidense y americano, siendo Estados Unidos su principal destino, llevándose el 52% de sus exportaciones.

Por otra parte, se presentó la historia del contingente, la cual inicia con la ruptura del tratado entre Cuba y Estados Unidos haciendo que este segundo abra su mercado a otros países que puedan proveer el producto. Cuando la OMC se entera que los aranceles impuestos eran demasiados altos y dificultaban el libre mercado intervino con una reunión que resultó en la creación del contingente con los 40 países incluyendo Paraguay.

El total de la cuota es de 1.117.195 toneladas que se distribuyen entre los 40 países productores de azúcar orgánica que han declarado ser capaces de cumplir con lo asignado, estos deben cumplir con una polarización del 99,5%, entiéndase este como un indicador de calidad.

La presente investigación demostró que a pesar de que Paraguay exporta a diferentes países del mundo, Estados Unidos es el principal destino debido a las dimensiones y alta demanda del mercado. Esta situación se pudo observar a través del análisis de datos que indican el liderazgo del país en cuestión a lo largo de los años analizados. El comportamiento del mercado estadounidense es otra de las razones ya que el mismo es incapaz de producir la cantidad necesaria para satisfacer su propia demanda de azúcar orgánica, a causa de factores climáticos.

Si bien la tendencia actual del mercado es un factor clave en el momento de producción de alimentos orgánicos, ya que la demanda mundial demuestra una fuerte inclinación hacia lo natural, lo saludable y por ende, lo orgánico, existe un plan de mejoramiento de la ingesta de alimentos por parte de instituciones americanas que busca reducir el consumo de azúcares y grasas por los altos niveles de obesidad, lo cual representa un componente negativo para la demanda de azúcar.

Se toma a consideración que los Estados Unidos de América sigue siendo el lugar de destino del producto que más oportunidades brinda, gracias a la participación en el contingente arancelario. Si bien es la forma de entrada más burocrática al país, brinda oportunidad de realizar contactos con grandes empresas que tienen altos niveles de exigencias sobre el producto, pues el contingente certifica la calidad del mismo.

Aunque existen otros destinos con mejores negociaciones en el momento de la compra-venta, no brindan al cliente en destino los mismos beneficios arancelarios, por lo que el

mercado americano sigue siendo una mejor opción en el momento de decisión para la exportación de azúcar orgánica.

Otro factor importante que considerar son las decisiones políticas que están siendo tomadas en el corriente año (2019) por la cabeza de Estado. Debido a fricciones con los dirigentes de otros países, Estados Unidos está tomando una dirección más bien proteccionista en el manejo de su mercado internacional, lo que podría repercutir en el relacionamiento con los demás países afectando el curso de las negociaciones comerciales.

A pesar de que estas decisiones son completamente ajenas a la situación y manejo de una empresa en Paraguay, terminan repercutiendo en la decisión del destino de exportación, así como en la posibilidad de exportación o no. Estas decisiones o políticas comerciales pueden crear un conflicto de intereses dentro del país en que se maneja, afectando al rubro del azúcar.

Estos hallazgos permiten deducir que el contingente arancelario es una excelente posibilidad de ingreso a los Estados Unidos para una empresa que aún no se encuentra participando dentro del mismo, ya que Paraguay, así como otros de los países partícipes, no logra el cumplimiento total de la cuota distribuida dejando un margen insatisfecho, es decir, una oportunidad de ingreso.

#### Limitaciones y recomendaciones

Durante el proceso de la investigación realizada, la limitación y desafío principal fue la decisión de innovación en el tema elegido para la misma, dejando de lado la opción de realizar una proyección de inversión como se acostumbra en la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Católica "Nuestra Señora de la Asunción".

De todos modos, se espera que los futuros estudiantes en proceso del trabajo final de grado tomen el desafío de la investigación y continúen innovando en la investigación de temas que puedan apoyar económica, social y políticamente al país, y expandir el espectro analítico del rubro económico.

Para finalizar, se recomienda utilizar los datos expuestos para realizar una proyección de inversión para la exportación a través de la cuota. Esto surge de la necesidad de estimar los costos necesarios a tener en cuenta para la ejecución de dicho proyecto buscando obtener una rentabilidad que permita al ingenio seguir en el mercado.

## REFERENCIAS

American Sugar Alliance (s.f.) Where is sugar produced?. Recuperado de <https://sugaralliance.org/where-is-sugar-produced>

Banco Central del Paraguay (2017). Planilla de cotizaciones del año 2017 de moneda dólar americano. Recuperado de <https://www.bcp.gov.py/webapps/web/cotizacion/monedas-historica>

Decreto Nro. 721. Ministerio de Industria y Comercio. 2013.

Dietary Guidelines (s.f.) Executive Summary. Recuperado de <https://health.gov/dietaryguidelines/2015/guidelines/executive-summary>

European Union (2019). New EU-Mercosur trade agreement The agreement in principle. Recuperado de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc\\_157964.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157964.pdf)

Friedmann, A. & Weil, B. (2010). Azúcar orgánica potencial de negocios. USAID. Paraguay Vende. Recuperado de [https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/azucar\\_organica.pdf](https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1862/azucar_organica.pdf)

Krugman, P.R., Obstfeld, M. & Melitz, M.J. (2012) Economía internacional: Teoría y política (9na ed.) (Yago Moreno López, trad.) . Madrid, España: Pearson

Mankiw, G.N. (2012). Principios de economía (6ta ed.) (Ma. Guadalupe Meza Staines & Ma. del

Pilar Carril Villarreal, trad.) CDMX, México: Cengage Learning.

MERCOSUR (2019). Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur-UE. Recuperado de <https://www.mercosur.int/documento/mercosur-ue/>

Office of the United States Trade Representative (s.f.), Sugar. Recuperado de <https://ustr.gov/issue-areas/agriculture/sugar>

Office of the United States Trade Representative (2018), USTR Announces FY 2019 WTO Tariff-

Rate Quota Allocations for Raw Cane Sugar. Recuperado de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/july/ustr-announces-fy-2019-wto-tariff-rate>

Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) (2019). Primeros Pasos para Exportar. Una Guía

práctica para el exportador nacional y demás empresarios interesados en exportar.

Recuperado de <http://www.vue.org.py/novedades/Primeros-Pasos-para-Exportar-REDIEX-2019.pdf>

Resolución Nro 1.140. Ministerio de Industria y Comercio. 20 de noviembre del 2018

Sandler, Travis & Rosenberg, P.A. (2018). Certificate for Quota Eligibility for Raw Cane Sugar Under Review. Recuperado de <https://www.strtrade.com/news-publications-certificate-quota-eligibility-raw-cane-sugar-022717.html>

Santamaría G., A. (2014). La revolución cubana y la economía, 1959-2012. Los ciclos de política y el ciclo azucarero. *Anuario de Estudios Americanos*, 71, (2) 691-723. DOI: 10.3989/aeamer.2014.2.11

United States Department of Agriculture (s.f.a). Sugar Monthly Import and Re-Export Data. Recuperado de <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/tq57nr00k?locale=en&page=7#release-items>

United States Department of Agriculture (s.f.b), Applying for a Global Specialty Sugar Certificate. Recuperado de <https://www.cbp.gov/sites/default/files/assets/documents/2018-Mar/Final%20Quota%20Status%20Report%20DEC%2031%202017.pdf>

United States Customs and Border Protection (2017). Quota Administration. Recuperado de <https://www.cbp.gov/trade/quota/guide-import-goods/administration>.

United States Department of Agriculture (s.f.). Sugar Monthly Import and Re-Export Data. Recuperado de <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/tq57nr00k?locale=en&page=7#release-items>

United States Department of Agriculture (USDA) (2019). U.S. Sugar Production, Use Projected To Be Slightly Higher for 2019/20. Recuperado de <https://www.ers.usda.gov/topics/crops/sugar-sweeteners/market-outlook/>

United States Department of Agriculture (2019) World raw sugar price, ICE Contract 11 nearby futures price, monthly, quarterly, and by calendar and fiscal year 1. Recuperado de <https://www.ers.usda.gov/data-products/sugar-and-sweeteners-yearbook-tables.aspx>

Valdés, N. (1971). La diplomacia del Azúcar: Cuba y Estados Unidos. *Foro Internacional*, 12(1), 46-65. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/27753504>

Ventanilla Única del Exportador (VUE) (2013). Datos de Exportaciones con Certificados de Origen por Categoría y País Destino. Recuperado de <http://www.vue.org.py>

Zanetti L., O. (2009). El comercio azucarero cubano y la segunda guerra mundial. *América Latina en la historia económica*, (31), 37-75. Recuperado de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1405-22532009000100002&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532009000100002&lng=es&tlng=es).