



Universidad de San Andrés

Departamento de Ciencias Sociales

Maestría en Política y Economía Internacionales

CICLO 2017/2018

TRABAJO FINAL DE INVESTIGACIÓN

**Título: “Cuotas Arancelarias: La Distribución de la
Renta de la Cuota Hilton de Argentina entre 2013-
2019”**

Autor: Gastón Andrés Santesteban

Directora: María de la Consolación Otaño

Buenos Aires, 19 de septiembre de 2020

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRÉS

MAESTRÍA EN POLÍTICA Y ECONOMÍA INTERNACIONALES

CICLO 2017/2018

TRABAJO FINAL DE INVESTIGACIÓN

**Título: “Cuotas Arancelarias: La Distribución de la Renta de la
Cuota Hilton de Argentina entre 2013-2019”**

Autor: Gastón Andrés Santesteban

Directora: María de la Consolación Otaño

Buenos Aires, 19 de septiembre de 2020

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo general analizar la distribución de la renta de la Cuota Hilton entre Argentina y la Unión Europea entre los años agrícolas comprendidos entre el 1 de julio de 2013 y el 30 de junio de 2019.

El abordaje se centrará en las conexiones entre las rentas de la cuota y los sistemas de administración de las mismas; más específicamente cómo se reparten las rentas de la cuota en el cupo tarifario de carnes vacunas de alto valor comúnmente denominado “Cuota Hilton”, tomado como marco teórico la modelización de cuotas arancelarias presentado por Skully (2001) y Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005), y cómo influye el método de administración sobre la renta tanto del país importador como exportador, pero desde una mirada de la República Argentina como proveedor de carnes de alta calidad, es decir, como país exportador

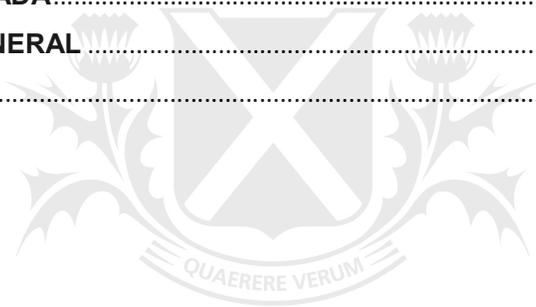
La evidencia empírica demuestra que cuando la cuota de importación es “país-específico” y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas de la cuota son aprovechadas en su totalidad por el país exportador. Incluso si la cuota no se completa, las rentas efectivas y potenciales que asegura el sistema de administración actúan como un atractivo para el exportador. Como corolario de ello, en la negociación comercial internacional, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que intercambian versus una disminución del arancel extracota o un incremento del volumen de la cuota.

Palabras clave: economía internacional – cuotas arancelarias – cuota Hilton – rentas de las cuotas – política comercial

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS	4
ÍNDICE DE ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS	5
INTRODUCCIÓN.....	7
CAPITULO I.....	12
ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS	12
I.1 Estado de la Cuestión.....	12
I.2 El Marco Teórico de las Cuotas Arancelarias: El modelo de Scully y Laroche-Dupraz/Matthews	15
I.2.a El Modelo Teórico General de las Cuotas.....	15
I.2.b El Modelo de Scully	19
I.2.c El Modelo de Laroche-Dupraz y Matthews	21
I.3 El Marco Teórico de los Sistemas de Administración de Cuotas.....	24
I.4 La Metodología de Investigación.....	26
I.5 Conclusiones	30
CAPÍTULO II	33
EL CONTEXTO DE LA CUOTA HILTON	33
II.1 El surgimiento de la Cuota Hilton	33
II.2 Las Cuotas Arancelarias en el Comercio Internacional: El Principio de la Nación Más Favorecida	37
II.3. Argentina, un proveedor competitivo de carnes vacunas	39
II.4 La inserción internacional en el período estudiado.....	41
II.4.a De 2013 a 2015	42
II.4.b De 2016 a 2019.....	43
II.5 Conclusiones.....	45
CAPÍTULO III.....	48
LAS RENTAS DE LA CUOTA HILTON.....	48
III.1 La Hipótesis de Trabajo	48
III.2 La Unión Europea en la formación del precio mundial de la carne	50
III.3 Exportaciones por dentro y fuera de la Cuota, y las variables de control	51
III.4 Cálculo de la Renta de la Cuota Hilton	54
III.4.a Rentas individuales, efectivas y potenciales.....	54
III.4.b La apropiación de la renta por grupo interviniente	57
III.5 Atractivo para el exportador.....	59
III.6 El mercado de cortes enfriados y los importadores europeos.....	61
III.7 Conclusiones.....	63

CAPÍTULO IV	66
LOS SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE LAS CUOTAS Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	66
IV.1 El fallo Eyckeler & Malt y el caso del Acuerdo Multifibras sobre textiles	66
IV.2 La Cuota 481 y la renta en la negociación internacional	68
IV.3 Las rentas de la cuota en las negociaciones UE-Mercosur y EFTA-Mercosur	71
<i>IV.3.a El caso de la negociación de contingentes arancelarios con EFTA</i>	74
<i>IV.3.b El arancel extra-cuota en la negociación internacional</i>	76
IV.4 Conclusión	77
CAPÍTULO V	79
CONCLUSIONES	79
BIBLIOGRAFÍA CITADA	85
BIBLIOGRAFÍA GENERAL	92
ANEXOS	97



Universidad de
SanAndrés

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1	I.1 Efectos de las Cuotas sobre el Bienestar	17
Tabla 2	I.2 Efectos de las Cuotas sobre el Bienestar en las RVE	18
Tabla 3	I.3 Métodos de Administración de las Cuotas Arancelarias	25
Tabla 4	I.4 Periodos Estudiados y Grado de Ejecución.....	28
Tabla 5	II.1 Cuota Hilton. Asignación Actual por País (en t.).....	37
Tabla 6	II.2 Precio del Kilo Vivo del Novillo de Exportación (en USD / kg en pie)	39
Tabla 7	III.1 Derechos de Exportación y Nivel de Ejecución de la Cuota Hilton	49
Tabla 8	III.2 Exportaciones Extra Hilton y Precios FOB.....	53
Tabla 9	III.3 Renta Individual por Tonelada Exportada	54
Tabla 10	III.4 Rentas Efectivas y Potenciales	56
Tabla 11	III.5 Derechos de Exportación y Renta del Gobierno de Argentina	58
Tabla 12	III.6 Apropiación de la Renta por Grupo Interviniente.....	59
Tabla 13	III.7 Cantidad de Exportadores Participantes en cada Ciclo	60
Tabla 14	IV.1 Rentas de la Cuota 481 y Hilton	70
Tabla 15	IV.2 Precios FOB Promedio Hilton, extra-Hilton y 481 (en USD/t.).....	71
Figura 1	I.1 Efecto de una Cuota Pura para un País Pequeño	16
Figura 2	I.2 Cuota Arancelaria para un País Pequeño.....	20
Figura 3	I.3 Formación de Precios en Esquemas de Cuotas Arancelarias Asignadas a Proveedores Preferenciales.....	23
Figura 4	I.4 Metodología de Evaluación de las Rentas de las Cuotas	27
Figura 5	II.1 Primera Asignación de Cuota Hilton 1980 (en%).....	35
Figura 6	II.2 Asignación Actual de Cuota Hilton (en %)	36
Figura 7	II.3 Valor de las Exportaciones de Carne Vacuna y Menudencias por Producto	40
Figura 8	II.4 Volumen de las Exportaciones de Carne Vacuna y Menudencias por Producto	41
Figura 9	II.5 Evolución de la Cuota Hilton de Argentina (t.).....	45
Figura 10	III.1 Importaciones Mundiales de Carne Vacuna.....	50
Figura 11	III.2 Exportaciones Mundiales de Carne Vacuna.....	51
Figura 12	III.3 Evolución Tipo de Cambio Eur/USD	52

ÍNDICE DE ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

ACE: Acuerdo de Complementación Económica

ACP: Asociación de estados de África, del Caribe y del Pacífico

CCE: Comisión de la Comunidad Europea

CCE: Comisión de la Comunidad Europea

CETA: Acuerdo integral de Economía y Comercio entre Canadá y la Unión Europea

CIF: Costo, seguro y flete (Incoterms)

D.E.: Derecho de Exportación

D.E.T.: Derecho de Exportación Total

EFTA: Asociación Europea de Libre Comercio (por sus siglas en inglés)

Eur.: Euro

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (por sus siglas en inglés)

FCFS: Primero Llegado, Primero Salido (por sus siglas en inglés)

FOB: Libre a bordo (Incoterms)

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (por sus siglas en inglés)

HO.RE.CA.: Hoteles, Restaurantes y Catering

MOAs: Manufacturas de Origen Agropecuario

NMF: Nación Más Favorecida

OMC: Organización Mundial del Comercio

PAC: Política Agrícola Común

pp.: páginas

RA: Renta apropiada

RVE: Restricción voluntaria de las exportaciones

SAGPyA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación

SI.A.C.E.: Sistema de Administración de Cupos de Exportación

TLC: Tratado de Libre Comercio

TEJ: Tribunal Europeo de Justicia (Corte de Luxemburgo)

t.e.r. o t.e.c.: toneladas equivalente res con hueso o equivalente carcasa

t.p.p. toneladas peso producto

TRQs: Cuotas arancelarias (por sus siglas en inglés)

UE: Unión Europea

USD: dólares estadounidenses

USDA: Departamento de Agricultura de Estados Unidos (por sus siglas en inglés)



Universidad de
San Andrés

INTRODUCCIÓN

Desde inicios de 2016, la política comercial de Argentina se estructuró sobre un nuevo eje que la administración gubernamental de entonces denominó “inserción inteligente con el mundo”¹. En esta agenda la agroindustria tomó la delantera, dada las ventajas competitivas del país en muchos productos provenientes del agro. Las negociaciones internacionales comenzaron a focalizarse en la apertura de nuevos mercados –sudeste asiático y China-, en el relanzamiento de los mercados tradicionales – acuerdo de libre comercio Mercosur UE- y en la búsqueda de acuerdos preferenciales – Corea del Sur, EFTA, Canadá y Singapur. En todas estas negociaciones, la herramienta de política comercial que se destaca es la cuota arancelaria².

Las cuotas arancelarias³ son un instrumento de la política comercial que tienen como objetivo influir sobre el volumen del comercio internacional en dos niveles: se aplica un arancel más bajo dentro del contingente a las primeras unidades de importaciones hasta alcanzar el nivel de cuota determinado; a partir de allí se aplica un arancel más alto fuera del contingente a todas las importaciones posteriores del mismo bien o conjunto de bienes (Skully, 2001).

Entre los contingentes arancelarios vigentes en las que Argentina participa de manera activa, la denominada Cuota Hilton de carnes vacunas tiene una importancia fundamental, ya sea por los altos precios que se obtiene por tonelada exportada hacia el mercado europeo, como por haber logrado tres condiciones centrales: su carácter bilateral, su distribución a cargo de Argentina y su crecimiento en el tiempo (De las Carreras, 2004).

La Cuota Hilton surgió en medio de las negociaciones de la Ronda Tokio del GATT, en 1979, cuando una serie de naciones (Estados Unidos, Argentina, Australia y Uruguay) tildaron de perjudicial el proteccionismo agrícola europeo instituido por el Reglamento CEE N° 14/1964 como parte de su “Política Agrícola Común” (PAC). Así, emergieron las cuotas arancelarias como resultado de arreglos bilaterales negociados de manera multilateral entre la entonces Comunidad Europea y los países exportadores de productos agrícolas.

La Ronda Uruguay de 1994 impuso la obligación de mejorar el acceso a mercados en materia agrícola. El proceso de “tarificación” que se adoptó como criterio principal transformó adicionalmente a las antiguas restricciones cuantitativas en nuevas cuotas

¹ Ver Mauricio Macri. Discurso ante la 73° Asamblea General de Naciones Unidas. 2018

² Un ejemplo de ello es la reciente reapertura del mercado norteamericano para la carne vacuna que adoptó también esta modalidad (FSIS-USDA 64-18, 11/26/18)

³ Cuota arancelaria y contingente arancelario se utilizan como sinónimos en el presente trabajo.

arancelarias para todos los productos, al tiempo que ordenó garantizar condiciones de mínimo acceso. Sin embargo, el Acuerdo de Agricultura originado en esa Ronda estableció una cláusula referida al acceso actual o corriente (Bureau and Tangermann, 2000). Esto es, las condiciones de acceso para las cuotas de importación históricamente establecidas se mantendrían dentro del nuevo esquema de gobernanza del comercio mundial, sin que ello represente un trato discriminatorio para el resto de los miembros del Acuerdo. De esta forma, se prohibía el establecimiento de cuotas puras –restringir el comercio internacional vía cantidades- y se blindaba con un manto de legalidad a las cuotas arancelarias, que en la práctica implican restricciones vía aranceles.

Como consecuencia de los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay, 1.371 cuotas arancelarias agrícolas fueron notificadas por 37 países a la OMC (G/AG/NG/5/7); de ellas, 85 están en la lista de contingentes concedidos por la Unión Europea a terceros países, donde 44 corresponden a cuotas bajo la condición de “acceso actual” y de las cuales sólo 14 son asignadas a una lista de países específicos bajo la modalidad *specific-country allocated*. La cuota Hilton se encuentra comprendida dentro de esta última modalidad.

Inmediatamente después, la cuestión de cómo administrar las cuotas arancelarias escaló en la agenda de temas a resolver. Finalizado el período de implementación de las cuotas en 1997, muchos países sostuvieron que los contingentes arancelarios debían incrementarse como herramienta para lograr una mayor liberalización del comercio agrícola, en tanto que otros indicaron que las cuotas debían ser administradas preferencialmente en favor de los países en desarrollo (Laroche-Dupraz and Matthews, 2002); no fueron pocos los que sostuvieron que las cuotas arancelarias deberían ser liberalizadas porque constituyen una barrera significativa al libre comercio (Skully, 2001).

Desde los inicios de la negociación de la Ronda de Doha, la posición argentina respecto de acceso a mercados exigía el establecimiento de reglas para la administración de las cuotas arancelarias; el Grupo Cairns, del que Argentina continúa formando parte, tenía entre los objetivos específicos la ampliación de las cuotas arancelarias y la transparencia en su sistema de administración (Torres, 2001). Dichas propuestas se plasmaron en el primer informe presentado por el Grupo en el Comité de Negociaciones Agrícolas en diciembre de 2002 (TN/AG/6).

El surgimiento del G-20 y la jerarquización de esta coalición por sobre la del Grupo Cairns dentro de la estrategia de negociaciones de Argentina no significó un cambio de perfil del país en la materia, ya que la propuesta presentada en el año 2003 seguía haciendo hincapié en el incremento de cuotas tarifarias, la reducción del arancel intra-cuota a cero y

el establecimiento de disciplinas claras en materia de administración de los contingentes arancelarios. (Zelicovich, 2013).

La aparente paralización de las negociaciones en el seno de la Ronda de Doha y la pérdida de gravitación del multilateralismo como mecanismo central de la negociación internacional no impidieron a Argentina continuar por la vía regional y bilateral la cuestión en torno de las cuotas arancelarias y sus sistemas de administración (Milicevic, 2018). En la actualidad, las ofertas intercambiadas y finalmente acordadas en principio por los bloques del Mercosur y la Comisión Europea en julio de 2019, en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre ambas regiones, indican que la cuota de carnes bovinas con arancel preferencial ascendería a 100 mil toneladas equivalente res. Esto significa que las cuestiones referidas a los sistemas de administración de las cuotas arancelarias seguirán en escena por un largo tiempo.

Por su parte, respecto de la Cuota Hilton en particular, Argentina viene manteniendo contactos informales para conseguir beneficios adicionales en torno del biotipo, la ampliación del cupo y el arancel intra-cuota aplicado. Desde el año agrícola 2013⁴, y con la puesta en vigor del Reglamento de Ejecución UE N° 593/13, Argentina recibió un incremento de su cuota parte equivalente a 1.500 toneladas por una compensación, tras la incorporación de nuevos países a la Unión Europea. Actualmente, cuenta con un cupo anual de 29.500 toneladas netas y un arancel intra-cuota del 20%, que pasará a cero con la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio con Europa. Es la mayor beneficiaria de los países exportadores de carnes de alta calidad que participan del cupo, con una cuota parte exclusiva del 44% del total de toneladas abiertas por este contingente arancelario (DO/L238/1.09.2006). El restante 56% se reparte entre los demás países que integran el cupo: Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Brasil, Uruguay y Paraguay.

Pero lo que debe quedar claro es que el debate sobre los sistemas de administración de las cuotas arancelarias, en cualquier plano que se trate -multilateral, regional o bilateral- supone atender las cuestiones relacionadas con la renta que genera la cuota, cómo se distribuye esa renta, y el grado de ejecución que alcanzan cada año. La Cuota Hilton, con casi 40 años en vigor, y bajo un sistema de administración acordado bilateralmente, puede ayudar a arrojar luz sobre los beneficios potenciales a la hora de negociar un método de administración, el arancel intra-cuota, y el impacto del arancel extra-cuota sobre el bienestar de los exportadores argentinos.

⁴ El año agrícola es un ciclo definido por la Comisión Europea que va del 1 de julio al 30 de junio de cada año.

Surgen, entonces los siguientes interrogantes: ¿Cómo se reparte la renta de la Cuota Hilton entre Argentina y la Unión Europea? ¿Cómo se distribuyen esas rentas entre exportadores, importadores, y gobiernos de ambos países? ¿Qué influencia tiene el sistema de administración de la cuota sobre la apropiación de la renta? ¿Cuál es la importancia del sistema de administración en la negociación internacional de una cuota arancelaria? ¿Si la cuota no se completa, existe renta de la cuota?

Para dar respuesta a esos interrogantes, el presente trabajo tiene como objetivo general analizar la distribución de la renta de la Cuota Hilton entre Argentina y la Unión Europea entre los años agrícolas comprendidos desde el 1 de julio de 2013 y hasta el 30 de junio de 2019, período en que la cuota tuvo diferentes grados de ejecución. Particularmente, focalizar en la relación entre el método de administración del contingente y apropiación de la renta de la cuota; individualizar la participación de la renta que genera la cuota por actor interviniente e identificar la importancia de los sistemas de administración en la negociación de las cuotas arancelarias.

Se intentará demostrar que cuando la cuota de importación es “país-específico” y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas de la cuota son aprovechadas en su totalidad por el país exportador. Incluso si la cuota no se completa, las rentas efectivas y potenciales que asegura el sistema de administración actúan como un atractivo para el exportador. Como corolario de ello, en la negociación comercial internacional, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que intercambian versus una disminución del arancel extracuota o un incremento del volumen de la cuota.

Para el abordaje propuesto, en el *capítulo I* se presentan los aspectos teórico-metodológicos y el estado del arte sobre el estudio de las cuotas arancelarias; el *capítulo II* se adentra en la Cuota Hilton y su contexto; el *capítulo III* expone las rentas efectivas y potenciales en la ejecución de la Cuota Hilton y la participación de los actores intervinientes; el *capítulo IV* analiza las implicancias de los sistemas de administración de cuotas arancelarias en la negociación comercial internacional, especialmente en los acuerdos comerciales Mercosur-EFTA y Mercosur-Unión Europea.; finalmente, el *capítulo V* presenta las conclusiones del trabajo.

Por último, huelga señalar que las cuotas arancelarias administran una parte importante del comercio mundial entre las naciones. Y que el uso de dichas cuotas quedó legitimado en la Ronda Tokio y fue expandido como un instrumento de acceso a mercados por el Acuerdo de Agricultura en la Ronda Uruguay. Desde el inicio de las negociaciones en el

marco de la Ronda Doha, todas las propuestas en materia agrícola, tanto de los países desarrollados como en desarrollo, incluyen cuestiones relacionadas con las cuotas arancelarias y sus métodos de administración (Laroche-Dupraz and Matthews, 2002 y 2005) Con la excepción de India⁵, puede asegurarse que los participantes de la Ronda Doha parecen aceptar con diferente grado de entusiasmo, que las cuotas arancelarias continuarán siendo parte de cualquier futuro acuerdo agrícola que se alcance. De allí, la importancia de estudiar la estructura de esta forma particular de administrar el comercio mundial.

Adicionalmente, la introducción de las cuotas arancelarias en el comercio mundial no es más que un indicador de que la política comercial en materia agrícola continúa siendo un eje muy complejo, por no decir, controvertido. Por caso, la aparente parálisis de las negociaciones en el marco de la Ronda Doha encuentra su mayor desacuerdo en los temas agroindustriales.

En este contexto, la vinculación de Argentina con el mundo se cimienta fundamentalmente a través del sector agroindustrial. La oferta exportable argentina está mayoritariamente compuesta por productos del agro o manufacturas de origen agropecuario. Según el INDEC (2019) para el año 1989, el 63,2% del total de exportaciones, medido en dólares estadounidenses, estaba representado por productos primarios y manufacturas de origen agropecuario; para el año 1999 ese porcentaje había bajado sólo a 57,2. El último dato disponible del año 2019 ubica la participación de productos primarios y MOAs en 70,8% del total de exportaciones.

Con los Acuerdos alcanzado “en principio” entre el Mercosur y la Unión Europea, por una parte, y EFTA, por la otra, Argentina deberá negociar con sus socios del bloque la forma de administrar un conjunto de contingentes arancelarios que dichos acuerdos pondrán en vigencia. A su vez, ha existido una fuerte puja entre los exportadores argentinos para modificar el sistema de administración actual de la Cuota Hilton, incluso cuando la cuota no se completa⁶. Realizar un estudio riguroso de la cuota argentina más importante y sus consecuencias, como es la Cuota Hilton, promueve que la construcción de las agendas negociadoras de esos acuerdos internacionales, como de otros, se pueda realizar a partir del conocimiento de los hechos y las dinámicas externas e internas del tema.

⁵ India aboga por la estricta aplicación del Principio de la Nación Más Favorecida y sostiene que las cuotas arancelarias no hacen más que perpetuar distorsiones en el comercio mundial (G/AG/NG/W/102).

⁶ El autor tuvo acceso a las propuestas presentadas por las cámaras de exportadores de productos cárnicos UNICA, ABC, FIFRA, APEA y CAFRISA en el marco de la mesa de diálogo público-privada abierta por el ex Comité de Administración de Cupos de Exportación para modificar los parámetros de distribución de la Cuota Hilton de Argentina para el período 2019-2023 (PEN, Decreto 48/2019)

CAPITULO I

ASPECTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS

I.1 Estado de la Cuestión

Hasta la implementación del Acuerdo sobre Agricultura acordado en la Ronda Uruguay⁷, los estudios referidos a las cuotas arancelarias no ocuparon un lugar central en la literatura académica. La mayor parte de los análisis se enfocaron en modelizaciones respecto de la relativa pérdida o ganancia de bienestar de un país al aplicar aranceles versus otras restricciones cuantitativas como las cuotas puras (Feenstra y Taylor, 2012). Algunos otros trabajos, de corte más empírico, se focalizaron en la problemática de los Acuerdos Multifibras y las restricciones voluntarias a las exportaciones entre Japón y los Estados Unidos (Irwin, 1993).

La Ronda Uruguay produjo un cambio significativo sobre el estudio de las cuotas arancelarias, tanto a nivel teórico como análisis de casos. Dicho interés de la literatura coincidió con el inicio del período de implementación de las cuotas arancelarias en materia agrícola, ahora amparados por la entrada en vigor del Acuerdo sobre Agricultura. La mayoría de los estudios se centraron en la cuestión de si las cuotas arancelarias contribuyen o no al desarrollo, y si representaban un instrumento válido que garantizan el acceso a mercados para los países beneficiarios del contingente que, en general, son los países en desarrollo. En esta línea, aunque con resultados muy diversos, se encuentran los trabajos de Abbott and Paarlberg (1998), Skully (2001), Boughner and De Gorter (1999), Abbott and Morse (1999), Hermann, Mönnich and Kramb, (2000), Abbott, (2002), Ataman Aksoy and Beghin (2002) y De Gorter and Hranaiova (2003).

En general, todos estos autores encuentran tres razones que ponen en duda la viabilidad de emplear contingentes arancelarios como un instrumento de acceso a mercados. En primer lugar, los estudios muestran que la elección del método administrativo influye en el alcance del acceso al mercado que ofrecen los socios comerciales (Skully, 2001; Abbott, 2002; Panagariya, 2002; De Gorter and Hranaiova, 2003). Segundo, las cuotas arancelarias consideradas en promedio no se han completado, esto es el nivel de ejecución o de utilización de las cuotas ha sido relativamente bajo (Podbury and Roberts, 1999; WTO, 2002 y 2005; Abbott, 2002). Finalmente, las rentas de las cuotas a menudo están asociadas con los regímenes de administración y que éstos generan costos tanto para los países que disfrutaban de la preferencia arancelaria como para aquellos que quedan excluidos, a la vez

⁷ La Ronda Uruguay tuvo lugar entre 1986 y 1994.

que distorsionan los flujos comerciales (Binswanger and Lutz, 1999; Skully, 2001; Vanzetti et al., 2004).

El bloque europeo recibió especial atención en la literatura sobre cuotas arancelarias debido a que utilizaron esta medida de política comercial para garantizar condiciones mínimas de acceso a su mercado. Así, respecto de la Unión Europea, Binswanger and Lutz (1999) muestran que los contingentes arancelarios administrados por este bloque para la importación de bananas provenientes de los países agrupados en la ACP, generan rentas para las empresas importadoras en la UE, mientras que los beneficios potenciales para esos países exportadores son pequeños. Un estudio más reciente por Vanzetti et al. (2004) calculó el valor total de las transferencias de recursos entre los consumidores europeos y los importadores. Por su parte, Mönnich (2004) realizó un pormenorizado análisis econométrico de las cuotas arancelarias de la Unión Europea y sus sistemas de administración para mostrar cómo se aplican en la práctica para una serie de productos agrícolas.

Todos los estudios citados destacan que las cuotas como tales, a diferencia de los aranceles, generan rentas que pueden distorsionar el comercio y provocar comportamientos “rentísticos” (Li and Carter, 2009). Sin embargo, no logran identificar cuál es el grado de impacto que tienen las rentas en los flujos del comercio, ni cómo se distribuyen entre los actores en juego.

Una de las razones del escaso desarrollo de estudios sobre las rentas de las cuotas arancelarias y su apropiación por parte de los actores que participan, puede deberse a que no es un tema de interés desde el punto de vista jurídico internacional. Como señalan De Gorter and Sheldon (2001), las normas de la OMC solo refieren a la forma en que la administración de las cuotas influye en el volumen y la distribución del comercio entre las naciones, y no a la distribución de la renta entre sus participantes.

Un acercamiento a la cuestión de las cuotas arancelarias y las rentas que generan fue presentado por Skully (2001) y Laroche-Dupraz and Matthews (2002 y 2005). Éstos últimos analizan las cuotas arancelarias agrícolas de la Unión Europea y se preguntan si realmente los países en desarrollo disfrutaban de tales rentas. Si bien abordan en detalle las cuotas agrícolas implementadas entre 1997 y 2002 por la Unión Europea, los autores no pueden calcular las rentas efectivas ni cómo se distribuyen dichas rentas por no contar con información desagregada disponible.

Sin embargo, de las conclusiones del trabajo de los autores antes citados surgen tres conclusiones importantes: i) que las cuotas arancelarias generan rentas potenciales

independientemente de que la cuota se complete; ii) que el método de administración de las cuotas, como la estructura del mercado del producto que se trate, son determinantes para establecer dichas rentas; iii) enfocar el análisis desde el país exportador, beneficiario de la cuota, y distinguir entre cuotas otorgadas globalmente de aquellas cuotas para proveedores preferenciales o *country allocated*.

Con relación a los regímenes de administración de los contingentes arancelarios, huelga destacar que los estudios sobre las cuotas arancelarias fueron eficaces en identificar los métodos de administración que mayormente han sido utilizados por los países (WTO, 2002), pero al mismo tiempo dichos estudios produjeron evidencia contradictoria respecto de las predicciones teóricas en términos de eficiencia del método de administración y las revelaciones empíricas (Li and Carter, 2009)

Otro elemento en común de la literatura en la materia es que todos estos análisis presentados han centrado la cuestión de las cuotas arancelarias desde el punto de vista del país importador, es decir, el país que origina -otorga- la cuota. Y fundamentalmente se han centrado en el análisis de las cuotas abiertas por la Unión Europea. Sin embargo, no existen en la literatura académica estudios rigurosos de las cuotas arancelarias desde el punto de vista de los países que actuarán como proveedores del producto, esto es, desde la mirada del país exportador.

Particularmente, con relación a la carne vacuna y la Cuota Hilton, dos trabajos destacados han focalizado en el análisis de las cuotas arancelarias, las rentas y sus métodos de administración. En el trabajo presentado por De las Carreras (2004) se comparan los diferentes métodos de administración de los países que comparten la cuota de carnes de alto valor otorgada por la Unión Europea, y se analiza en profundidad la historia de la Cuota Hilton en Argentina.

Por su parte, Cicowiez y Galperin (2005) presentaron un análisis cuantitativo de los cambios en las cuotas arancelarias de carne vacuna a la UE para el año 2004 y modelizan tres escenarios posibles respecto de las modificaciones de los aranceles de la cuota, el volumen o una combinación de ambos. Si bien los autores no pueden determinar cómo se distribuyen las rentas, sus aportes teóricos servirán de base para el análisis de los sistemas de administración y sus implicancias en la negociación comercial internacional de este trabajo.

Mi contribución a este debate se centrará en las conexiones entre las rentas de la cuota y los sistemas de administración de las mismas; más específicamente cómo se reparten las rentas de la cuota en el cupo tarifario de carnes vacunas de alto valor comúnmente

denominado “Cuota Hilton”, tomado como marco teórico la modelización de cuotas arancelarias presentado por Skully (2001) y Laroche-Dupraz and Matthew (2002 y 2005), y cómo influye el método de administración sobre la renta tanto del país importador como exportador, pero desde una mirada de la República Argentina como proveedor de carnes de alta calidad, es decir, como país exportador. Una de las diferencias del presente trabajo de investigación con los estudios anteriores sobre el tema radica en que el período seleccionado para el análisis es uno donde la República Argentina mayormente no completó la Cuota Hilton, es decir, donde el análisis teórico de la economía tradicional supone que no existe renta.

I.2 El Marco Teórico de las Cuotas Arancelarias: El modelo de Scully y Laroche-Dupraz/Matthews

La política comercial es una medida gubernamental cuyo objetivo es influir sobre el volumen del comercio internacional (Feenstra y Taylor, 2012). Una de las formas de intervención que adoptaron los países internacionalmente es la aplicación de cuotas arancelarias.

Para entender qué es una cuota arancelaria, resulta ilustrativo puntualizar cuáles son los efectos de las cuotas, en tanto restricción de cantidades importadas, sobre el libre comercio, con respecto a los aranceles. Una vez comprendido esto, se modelizará una cuota arancelaria típica –el modelo de Scully- con el objeto de puntualizar cómo juegan los aranceles intra y extra cuota cuando ya no es posible establecer una restricción cuantitativa pura. Por último, en esta subsección complementaremos el análisis cuando existe competencia entre varios países proveedores y los efectos de las rentas que generan las cuotas cuando éstas son asignadas por el país exportador. Con ello, tendremos un marco teórico acabado para analizar la distribución de la renta en el caso de la Cuota Hilton.

1.2.a El Modelo Teórico General de las Cuotas

La modelización de los efectos de las cuotas sobre el comercio se centra en los análisis del bienestar. Éstos surgieron en la Teoría Económica⁸ para cuantificar los efectos del comercio sobre el bienestar de un país en un modelo simplificado de dos países –el nacional y el extranjero- y tres agentes de la economía –productores, consumidores y gobierno.

⁸ En este trabajo se entiende por Teoría Económica al consenso teórico clásico-keynesiano. Actualmente está estrechamente relacionada con la economía neoclásica monetarista y el enfoque de la denominada síntesis neoclásica, el cual combina el pensamiento neoclásico de la microeconomía con el enfoque macroeconómico keynesiano.

Feenstra y Taylor (2012) comparan el establecimiento de una cuota para un país pequeño con la situación que se alcanzaría bajo el libre comercio, esto es sin restricciones cuantitativas. En la figura I.1 se representan las curvas de demanda nacional D y oferta nacional O , por un lado; y la curva de demanda de importaciones, por otro.

Al precio mundial de libre comercio P^M , en el mercado local la demanda es D_1 y la Oferta O_1 ; las importaciones para el país local están dadas por $M_1 = D_1 - O_1$. En condiciones de libre comercio, la curva de oferta de exportaciones del extranjero es una recta horizontal en el precio mundial P^M , y el equilibrio de libre comercio se alcanza en el punto B con un nivel de importaciones M_1 . El supuesto de país pequeño significa que el precio mundial no variará por efecto de la cuota. De allí que la curva de oferta de exportaciones del extranjero sea una línea recta horizontal S .

Figura 1 I.1 Efecto de una Cuota Pura para un País Pequeño



Fuente: Elaboración propia en base a Feenstra y Taylor (2012)

Ahora bien, al establecer una cuota de $Q = M_2 < M_1$, lo que significa que la cantidad importada no puede sobrepasar dicho límite, se genera una curva de oferta de exportaciones del extranjero vertical \bar{X} , que viene a fijar la cantidad importada en M_2 . Ahora la nueva curva vertical de exportaciones corta a la demanda de importaciones en el punto donde el precio en el país local pasa a ser P_2 . Este resultado en el mercado nacional hace que las empresas aumenten su producción a O_2 y que los consumidores disminuyan su demanda a D_2 . Por lo tanto, la aplicación de la cuota provoca un aumento del precio y una disminución de las importaciones nacionales⁹.

⁹ Observar que dicho resultado se hubiera alcanzado igualmente si el Gobierno hubiera optado por establecer un arancel $t = P_2 - P^M$ en lugar de una cuota. De allí que la Teoría Económica supone que, en competencia perfecta, para cada cuota existe un arancel de importación equivalente que genera el mismo precio y la misma

Esta consecuencia de la aplicación de una cuota tiene un efecto sobre el bienestar al producir una redistribución de ganancias entre los agentes de la economía. El aumento del precio de P^M a P_2 acarrea una disminución del excedente del consumidor¹⁰. Esta disminución equivale al área delimitada en la figura I.1 como $a+b+c+d$. Por otra parte, el incremento del precio en el mercado local provoca un aumento del excedente del productor equivalente al área a únicamente. El área c , equivalente a la diferencia entre el precio nacional P_2 y el precio mundial P^M y multiplicada por la cantidad importada M_2 , constituye la **renta de la cuota** y su apropiación depende de muchos factores. En una cuota pura, el análisis teórico supone que aquel que efectúe la importación del bien podrá percibir la diferencia entre el precio de libre comercio y el precio más alto P_2 al vender las importaciones en el mercado local.

La apropiación de la renta c puede quedar en manos de los importadores nacionales si el gobierno decide conceder a esas empresas locales licencias de cuota, es decir autorizaciones para importar al precio P^M y vender en el mercado nacional al precio P_2 . Cuando éste es el caso, el efecto neto sobre el bienestar del país que otorga la cuota queda como sigue:

Tabla 1 I.1 Efectos de las Cuotas sobre el Bienestar

Disminución del excedente del consumidor	$-(a+b+c+d)$
Incremento del excedente del productor	$+(a)$
Rentas de la cuota percibidas nacionalmente	$+(c)$
Efecto Neto sobre el Bienestar	$-(b+d)$
Fuente: Elaboración propia en base a Feenstra y Taylor (2012)	

En este cálculo, el efecto sobre el bienestar es una pérdida por valor de $-(b+d)$ idéntica a la que provocaría la imposición de un arancel¹¹. Éste fue el método elegido por la entonces Comunidad Económica Europea para distribuir las rentas de la cuota de carnes congeladas para manufactura de 50 mil toneladas res con hueso, abierta durante la Ronda Kennedy en el marco del GATT, y que serviría como antecedente a los negociadores argentinos al momento de la instauración de la Cuota Hilton durante la Ronda Tokio.

cantidad de importaciones. Éste fue el criterio que se utilizó en la Ronda Uruguay para traducir las cuotas puras en aranceles y/o cuotas arancelarias, en lo que se denominó proceso de "tarificación" (Josling et al, 1996)

¹⁰ El excedente del consumidor mide la cantidad que un consumidor gana en una compra mediante la diferencia entre el precio que realmente paga y el precio que habría estado dispuesto a pagar; el excedente del productor equivale al rendimiento de los factores fijos de producción de una industria (Krugman y Obstfeld, 2006).

¹¹ De aquí que generalmente se recomienda el uso del arancel como instrumento de política comercial

Sin embargo, el análisis de bienestar supone que pueden darse otros comportamientos de apropiación de renta por el país importador. Por ejemplo, si el gobierno decidiera subastar las licencias, el área *c*, la renta de la cuota, sería apropiada por el propio gobierno en vez de las empresas nacionales, con el mismo resultado neto sobre el bienestar del país local.

Por último, el análisis del bienestar describe una alternativa más cuyo efecto se acerca al comportamiento de rentas en la Cuota Hilton. El Estado del país importador puede autorizar al Estado del país exportador a implementar una cuota. Este método se denomina en ocasiones restricción voluntaria de las exportaciones, ya que el país exportador reparte la cuota entre sus propios productores. En este caso, el modelo teórico supone que las rentas de la cuota son percibidas por los productores extranjeros, de tal forma que el país importador tiene una mayor pérdida de bienestar:

Tabla 2 I.2 Efectos de las Cuotas sobre el Bienestar en las RVE

Disminución del excedente del consumidor	$-(a+b+c+d)$
Incremento del excedente del productor	$+(a)$
Efecto Neto sobre el Bienestar	$-(b+c+d)$
Fuente: Elaboración propia en base a Feenstra y Taylor (2012)	

Las RVE fueron utilizadas en los años ochenta por Estados Unidos para limitar la importación de autos japoneses. Fue el gobierno de Japón quien se autolimitó en el nivel de exportaciones hacia Estados Unidos y distribuyó las licencias entre las automotrices japonesas. Este tipo de procedimientos resultó extremadamente costoso para los consumidores norteamericanos, ya que dicha restricción supuso un incremento adicional de los precios de los productores norteamericanos ahora protegidos. Finalmente, la OMC acordó que las RVEs ya no pueden ser utilizadas excepto en el caso de que formen parte de un acuerdo del organismo.

Para concluir, los modelos teóricos de las cuotas, a diferencia de los aranceles, infieren que como las cuotas se aplica a una *cantidad importada* determinada –toneladas peso producto de carne vacuna, metros de tela, unidades de automóviles, etcétera- ello tiene un efecto en la calidad de las importaciones. ¿Por qué? Frente a una cuota de este tipo la empresa exportadora tendría incentivos para aumentar la calidad del producto que vende por el solo hecho de que la venta a un precio mayor de la misma cantidad de producto seguirá cumpliendo el límite impuesto por la cuota. Siguiendo la misma lógica, la eliminación de una cuota puede acarrear la disminución de la calidad de las importaciones.

Veremos que esta característica se verificará en la Cuota Hilton, independientemente de los atributos de calidad que el acuerdo que origina la cuota haya impuesto.

1.2.b El Modelo de Skully

Para complementar el modelo teórico general de las cuotas como restricciones cuantitativas utilizaremos el modelo propuesto por Skully (2001). Ello, porque la normativa GATT-OMC prohibió el uso de cuotas puras y toda otra restricción de cantidades de un bien que no esté amparada en los propios Acuerdos de Marrakesch. De esta forma, la economía política de la política comercial migró hacia las denominadas cuotas arancelarias para estar en concordancia con las reglas del sistema multilateral de comercio (WTO, 2002).

Skully (2001) define a las cuotas arancelarias como un arancel que actúa en dos niveles: para un período dado, se aplica un arancel t más bajo dentro del contingente a las primeras unidades de importaciones hasta alcanzar el nivel de cuota Q ; a partir de allí se aplica un arancel T más alto fuera del contingente a todas las importaciones posteriores. La diferencia con una cuota pura es que aquí no existe una prohibición a la importación del bien por encima del nivel de cuota, sino que se realiza con un costo mayor de entrada al mercado nacional¹².

El arancel t se denomina arancel intra-cuota, en tanto que el arancel T recibe la denominación de extra-cuota. Este arancel en general corresponde al arancel “Nación Más Favorecida” (NMF), es decir el arancel pleno que enfrentan todos los demás exportadores, en tanto que el arancel t representa el arancel preferencial o preferencia arancelaria concedida.

En este trabajo, y al igual que en la literatura en la materia, cuotas arancelarias y contingentes arancelarios se usan como sinónimos.

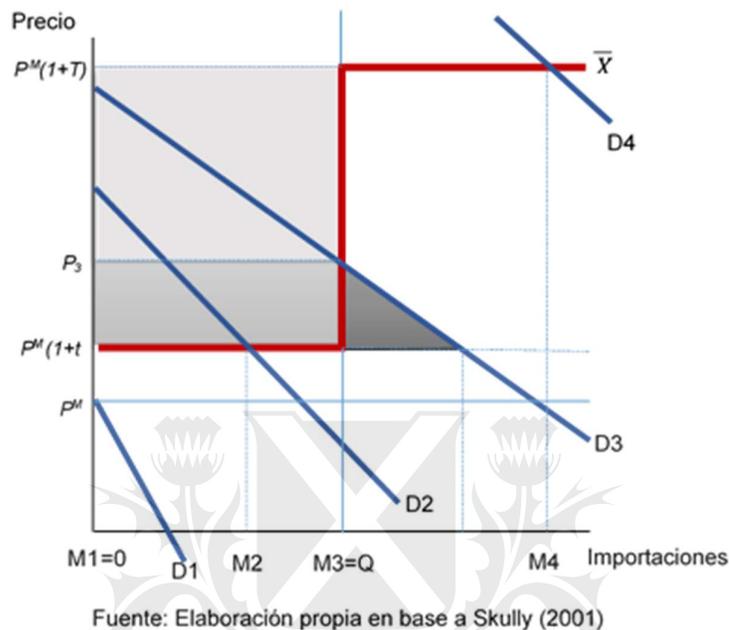
El modelo presentado por Skully (2001) asume también que el país importador es pequeño con respecto al mercado mundial del producto para el cual abre la cuota. Así, cambios en los volúmenes importados siempre serán insuficientes para provocar cambios en el precio internacional del bien.

El hecho de introducir aranceles en dos niveles modifica la lógica del modelo general para una cuota pura. Ahora la curva de oferta de exportaciones del extranjero \bar{X} ya no es una

¹² En algunos casos las cuotas arancelarias se comportan como cuotas puras. Esto ocurre cuando el arancel T es tan elevado que la importación resulta prohibitiva. Tal es el caso de la cuota de carne bovinas Mercosur-Colombia en el marco del Acuerdo de Complementación Económica N° 72.

recta vertical, sino una función escalonada con dos tramos horizontales unidas por un tramo vertical exactamente en el nivel de la cuota Q , como muestra la figura I.2

Figura 2 I.2 Cuota Arancelaria para un País Pequeño



El tramo inferior de la curva de oferta de exportaciones en el país local representa las importaciones que ocurren dentro de la cuota, que va desde cero hasta Q .; el tramo superior, las importaciones por encima de la cuota, que va desde Q hasta infinito. Con la letra M se representan las cantidades importadas y se supone una demanda de importaciones con pendiente negativa.

El modelo de Skully (2001) indica que el efecto de las cuotas arancelarias sobre el comercio mundial depende de dónde se ubique la curva de demanda de importaciones y modeliza cuatro casos a saber:

1. Cuando $M_1=0$ No existe comercio
2. Cuando $M_2 < Q$ la cantidad importada es menor que el volumen total de la cuota
3. Cuando $M_3=Q$ la cantidad importada es igual a la fijada por la cuota
4. Cuando $M_4 > Q$ la cantidad importada es mayor que la establecida por la cuota¹³

El caso 1 no tiene relevancia toda vez que el exceso de demanda doméstico por importaciones es insuficiente para lograr importaciones al precio mundial, incluso sin el

¹³ En el caso 4 puede apreciarse la diferencia entre una cuota pura y las cuotas arancelarias, donde la demanda por importaciones se sigue abasteciendo por encima de la cuota.

arancel intra-cuota. En el caso 2 la demanda paga un precio igual al precio mundial más el arancel intra-cuota; en el caso 4 un precio igual a precio mundial más el arancel extra-cuota; en el caso 3 se paga un precio intermedio.

Lo más relevante para el presente trabajo de investigación es el área sombreada que representa las rentas que pueden aparecer en un régimen de cuotas arancelarias. En los casos 3 y 4, las unidades de renta de la cuota corresponden a la diferencia entre el arancel intra-cuota t y el arancel extra-cuota T , una vez que la cuota se completa y existen importaciones por encima de la cuota al arancel T (caso 4), o bien si la cuota se completa, pero no existen importaciones por encima de la misma, el nivel de renta depende de dónde se produzca la intersección entre la oferta de exportaciones del extranjero y la demanda de importaciones local (caso 3). En esta modelización, los casos 3 y 4 plantean el interrogante de cómo se administran las rentas generadas.

En el caso 2, la cantidad importada es menor que el volumen de la cuota Q , y como el precio interno P_2 es igual a precio mundial multiplicado por el arancel intra-cuota ($P^M(1+t)$), este análisis teórico supone que no se generan rentas. En este caso, el efecto de la cuota arancelaria es similar al provocado por la aplicación de un arancel.

El modelo teórico presentado indica que no existe renta si las cuotas no se completan y, por ende, no consideran el caso 2 en los esquemas de administración estudiados por la literatura para los regímenes de cuotas arancelarias.

Por último, sin adentrar demasiado en el análisis de bienestar, bajo el modelo de Skully (2001) las pérdidas y ganancias asociadas entre los diferentes agentes de una economía ocurren de manera similar a las planteadas por el modelo general. Para dar un ejemplo, el triángulo sombreado de la figura 1.2 representa las pérdidas de bienestar relativas a la aplicación de un arancel intra-cuota en comparación con una situación de libre comercio.

1.2.c El Modelo de Laroche-Dupraz y Matthews

El análisis estándar de la economía de las cuotas arancelarias de Skully (2001) fue reformulado por Laroche-Dupraz y Matthews (2002 y 2005) para incluir a los países exportadores en el juego de apropiación de rentas de la cuota y la forma que éstas pueden adoptar. Como las cuotas arancelarias pueden otorgarse de manera global –todos los países pueden participar del cupo- o reservarse a un grupo de países preferentes a través de acuerdos o concesiones bilaterales –*country allocated TRQs*- estos autores construyeron un modelo más realista para abordar el estudio del comercio que fluye a través de los contingentes arancelarios.

Dicho modelo permite relajar ciertos supuestos del modelo estándar de cuotas arancelarias, y agregar otros parámetros. Así, los autores suponen que el país importador es un país grande¹⁴ y enfrenta una curva de oferta de importaciones del extranjero con pendiente positiva; que las cuotas arancelarias pueden asignarse multilateralmente¹⁵, o a grupos de países preferenciales donde solamente las exportaciones del mismo origen pueden canalizarse a través de la cuota, mientras que el resto de los países enfrenta el arancel extra-cuota T ; y los países exportadores están caracterizados por diferentes niveles de costos de producción. Este modelo, entonces, abre un abanico de posibilidades que pueden ocurrir.

La reformulación de Laroche-Dupraz y Matthews (2005) plantea la existencia de dos grupos de países exportadores y por ende la demanda de importaciones del país local D se enfrenta a una curva de oferta de exportaciones del extranjero $S_t^{NMF+PRE}$ que es la suma horizontal de las curvas de exportaciones de los países extranjeros con acceso preferencial (S_t^{PRE}) y el resto de los países que exportan bajo el régimen del arancel de Nación Más Favorecida (S_t^{NMF}). Dada las formas en que están dibujadas las curvas de ofertas, ambos grupos proveen de bienes al mercado nacional. Bajo una condición de arancel simple t , el total de importaciones es q y el precio mundial es P^M ; el mercado importador se distribuye entre los exportadores preferenciales hasta q_t^{PRE} , y el resto de los países hasta q_t^{NMF} .

Supongamos que con el propósito de garantizar un mejor acceso para los países exportadores preferenciales el país importador decide abrir una cuota bilateral Q . En este caso, la curva de demanda de importaciones locales D es abastecida por los exportadores habilitados por la cuota al arancel preferencial intra-cuota, y sólo la demanda residual es abastecida por el resto de los exportadores de los demás países. Dicha demanda residual es una línea recta denotada por $D_{RES}=D - S_t^{PRE}$.

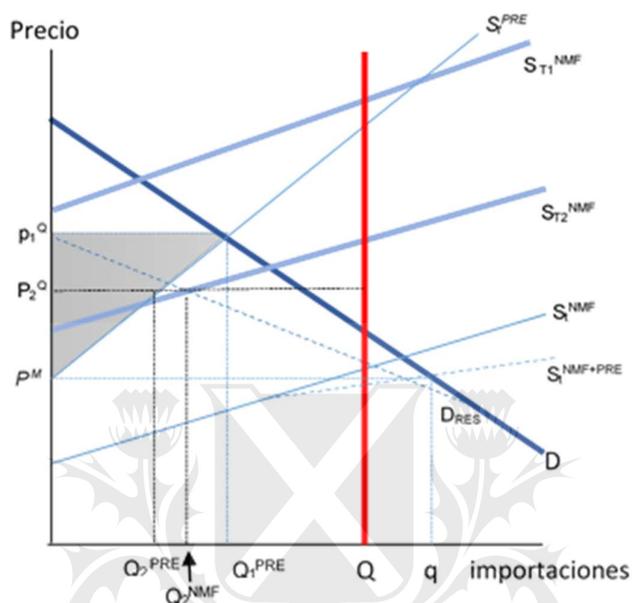
La figura I.3 muestra dos alternativas. En el escenario 1, el arancel extra-cuota T es prohibitivo para los países exportadores fuera de la cuota (S_{T1}^{NMF}) en tanto que el país con la preferencia (S_t^{PRE}) goza de una cuota que no se completa tal que $Q_t^{PRE} < Q$. Aquí el precio de importación p_t^Q es más alto que el precio mundial, puede existir una renta para estos exportadores si el sistema de distribución es tal que las mismas son asignadas al país exportador, y si el país exportador es suficientemente competitivo; si no lo es, el modelo le asegura el goce de una ganancia extraordinaria ya que sin la cuota dicho

¹⁴ Éste no necesariamente será el caso para la Unión Europea para el mercado de carnes bovinas.

¹⁵ Los autores llaman a este tipo de cuotas NMF en referencia a la cláusula de Nación Más Favorecida, donde todas las preferencias otorgadas se multilateralizan.

mercado sería inaccesible; esa renta, en un caso, o ganancia, en el otro, está representada por el triángulo sombreado.

Figura 3 I.3 Formación de Precios en Esquemas de Cuotas Arancelarias Asignadas a Proveedores Preferenciales



Fuente: Elaboración propia en base a Laroche-Dupraz y Matthews (2002 y 2005)

En el escenario 2, los exportadores del resto del mundo son capaces de competir con los exportadores beneficiados por la cuota, ya que el arancel extra-cuota $T2$ no es prohibitivo; los precios de importación p_2^Q son menores que la situación anterior, ya que $Q_2^{PRE} < Q_1^{PRE}$. Aquí nuevamente el modelo predice que si el país exportador con preferencia no es competitivo y el sistema de administración no asigna la renta al país exportador, no habría renta, pero sigue habiendo una ganancia extra gozada por los exportadores del país con la preferencia. Obsérvese en este último caso que el modelo de Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) está indicando que podría no haber renta e importaciones al arancel T en simultáneo, algo que contradice al modelo general.

El objetivo no es marear al lector, sino mostrar que con esta extensión del esquema general es posible modelizar, al menos en términos teóricos, varios casos dependiendo de si la cuota se completa o no, si el resto de los países exportadores son competitivos al arancel T , y si las cuotas están asignadas bilateralmente. Más en profundidad, este modelo permite identificar la diferencia entre la renta de cuota potenciales que disfrutaban los exportadores de un país y el excedente de exportación preferencial o cuasi-renta que puede darse para estos exportadores cuando un contingente arancelario le otorga un acceso preferencial al

mercado del país importador, protegido de la competencia extranjera. Un punto importante es que las rentas de la cuota pueden sobreestimarse si solo se tiene en cuenta la diferencia entre ambos aranceles ($T-t$) y el volumen total de la cuota Q , lo que Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) denominan renta potencial. Los autores introducen el concepto de renta efectiva que depende de la competitividad de los precios del exportador que disfruta del arancel reducido dentro del contingente, y a su vez lo distingue de la simple ganancia. De esta manera, si un país exportador vende a precios muy altos dentro de la cuota, los importadores podrían redirigir sus compras hacia otros países exportadores, provocando que la cuota no se complete y reduciendo la renta efectiva; asimismo, la existencia de varios países exportadores con diferentes preferencias arancelarias permite modelizar el riesgo en la erosión de las rentas de las cuotas *country allocated*, cuando el país importador decide una reducción del arancel extra-cuota T . Por último, el modelo predice que la apropiación de la renta depende asimismo del método de administración de la cuota. Esto es, un país exportador con una cuota preferencial podría disfrutar solo de una ganancia frente a otros competidores, mientras que la renta de la cuota queda en manos de los importadores¹⁶.

I.3 El Marco Teórico de los Sistemas de Administración de Cuotas

Para estudiar los métodos de administración y cómo influyen en la distribución de la renta se siguen los lineamientos del análisis efectuado por la OMC (2000 y 2001) respecto de la identificación de los principales métodos de administración y sus definiciones generales. En dicho análisis el organismo internacional identifica siete métodos principales a los que los Estados Miembro deben atenerse y notificar a la Secretaría de la OMC cómo se administran las cuotas arancelarias concedidas y el grado de cumplimiento de las mismas.

La tabla I.3 describe brevemente en qué consiste cada uno de ellos; los métodos pueden utilizarse tanto del país importador –lo que ocurre la mayor parte de los casos registrados ante la OMC– como del país exportador, pero la obligación de informar siempre corresponde al país que origina la cuota (WTO, 2005).

Entre los métodos de administración figura la simple aplicación de un arancel ya que la literatura supone que no existe renta cuando las cuotas no se completan, y su efecto sobre el bienestar de los agentes económicos son idénticos al provocado por un arancel.

¹⁶ Los autores ejemplifican este caso con los países de África y el Caribe en la cuota de bananas, donde los países no son competitivos a nivel internacional

Tabla 3 I.3 Métodos de Administración de las Cuotas Arancelarias

Método de Administración	Descripción
Aplicación de aranceles	Permite importaciones ilimitadas. Corresponde al caso 2 del modelo de Skully (2001)
Licencias On Demand	El Gobierno requiere licencias para operar dentro de la cuota. Si la demanda de licencias es menor a la cuota Q, el sistema opera como el método FCFS. Generalmente, si las demandas exceden la cantidad de cuota Q, se reduce proporcionalmente el volumen de toneladas permitidas entre todos los operadores que solicitaron licencias; o bien se utiliza algún coeficiente para garantizar una distribución proporcional.
Primero Llegado, Primero Salido (FCFS)	Por sus siglas en inglés. Las unidades de importación se otorgan por orden de llegada hasta agotar Q.
Distribución Histórica	El derecho a una licencia de importación dentro de la cuota se calcula sobre la base de la participación histórica de la firma en el cupo tarifario
Subasta o Licitación	El derecho a la licencia de importación es subastado. La OMC considera a este método el de mayor transparencia.
Empresa estatal o Grupo Productor	La licencia es garantizada total primordialmente a una empresa estatal o grupo de productores domésticos
Mixto	Corresponde a la combinación de uno o más métodos anteriores.
Fuente: Elaboración propia en base a Economic Research Service - USDA	

Si bien pueden existir otros métodos de administración, la OMC exige que los mismos estén en concordancia con el Artículo XIII del GATT, esto es que la administración de las restricciones cuantitativas debe ser no discriminatoria. Por no discriminación el organismo entiende que dos criterios deben garantizarse: la posibilidad de que las cuotas se completen siempre que las condiciones del mercado lo permitan¹⁷; y minimizar las distorsiones del comercio para que la cuota se complete en base a la eficiencia relativa de los proveedores (WTO, 2000, 2002 y 2005).

¹⁷ La pandemia del COVID-19 puede ocasionar que la cuota no se complete por restricciones de fuerza mayor sobre el comercio mundial. En este caso, la cuota no se cumple por razones legítimas.

I.4 La Metodología de Investigación

La metodología de investigación es considerada el idioma universal de la ciencia, posibilita el avance en todos los campos, el intercambio y transferencia de tecnología, el consenso y el trabajo multidisciplinario esenciales para el avance del conocimiento (Buttolph Johnson y Reynolds, 2001). Por ello, la elección de una metodología es clave para delimitar y establecer las pautas de trabajo en pos de alcanzar los objetivos establecidos.

En el presente trabajo se utiliza un análisis de tipo descriptivo para determinar cómo se distribuyen las rentas de las cuotas arancelarias en el contingente comúnmente denominado “Cuota Hilton”, entre la República Argentina y la Unión Europea.

Ahora bien, dada la naturaleza compleja de los fenómenos estudiados en ciencias sociales, por lo general, para abordarlos es necesario aplicar no uno sino una mezcla de diferentes métodos de investigación (Goertz y Mahoney, 2012). De esta forma, la metodología usada aquí combina aspectos cuali-cuantitativos, sobre la base de una investigación descriptiva que busca fundamentalmente la comprensión de procesos dentro de su contexto (Peterson, 1997).

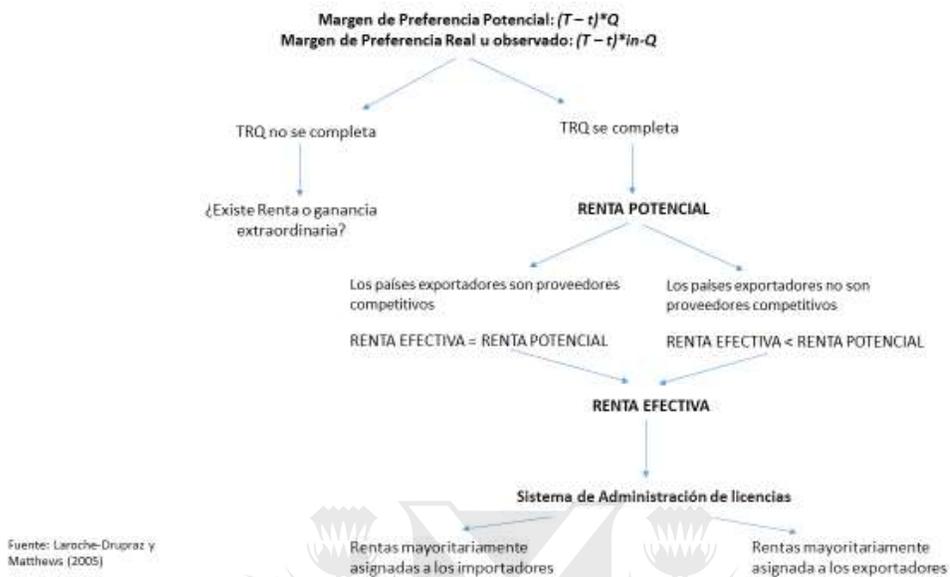
Para determinar la renta de la cuota, el marco teórico presentado puntualiza que debe distinguirse entre la renta potencial que ocurre si la cuota se completa, y la renta efectiva que depende de la competitividad relativa de los países exportadores de carne de alta calidad que son proveedores de carne a la Unión Europea dentro del mismo régimen.

Para traducir el concepto de renta de la cuota en indicadores empíricamente observables se sigue el procedimiento postulado por Laroche-Dupraz y Matthews (2005) donde $(T-t)*Q$ es el margen de preferencia o renta potencial y $(T-t)*in-Q$ es el margen de preferencia real o renta efectiva.

Una vez obtenida la renta efectiva en cada período, el sistema de administración de la cuota, tanto del país exportador como del lado del importador, asigna la renta efectiva entre exportadores e importadores. Para cada año puede obtenerse la renta total y la renta efectiva distribuida entre exportadores, importadores, Gobierno de Argentina y Gobierno de la Unión Europea. La figura I.4 muestra el esquema completo.

Ahora bien, el método propuesto por Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) supone conocer los precios CIF sobre los cuales el importador abona los aranceles en destino. Dicha información es reservada del sistema aduanero de la Unión Europea y no siempre está disponible.

Figura 4 I.4 Metodología de Evaluación de las Rentas de las Cuotas



Para sortear esta dificultad, se realizaron entrevistas abiertas a los gerentes de exportación y directores de las quince empresas que concentraron en conjunto el 80% de la adjudicación de la Cuota Hilton en el período seleccionado, cuya información desagregada se encuentra en el Anexo 1. Para los años 2013 a 2019 solo 6 empresas concentraron el 50% de la adjudicación de cada año, en tanto que entre 12 y 13 empresas, según el ciclo, se beneficiaron del 80% del cupo adjudicado. De la información provista por las empresas surge que el exportador argentino carga sobre el precio FOB de la carne que se negocia dentro de la cuota, la diferencia de aranceles. Ello, porque el sistema de administración de la cuota decidido por el país proveedor le permite al exportador saber cuándo el importador se libraría de pagar el pesado arancel T , y entonces se lo suma al precio FOB de venta. En consecuencia, el importador paga el mismo precio después de la nacionalización de la mercadería en el mercado europeo, sea que la carne entre dentro del cupo o no.

La diferencia $(T-t)$ recae, entonces, sobre el precio FOB, que es más alto cuando la carne accede a través de este cupo. A esta misma conclusión arribaron De las Carreras y Gorelik (2012) indicando que el mercado de cortes vacunos enfriados en Europa existe con anterioridad a la Cuota Hilton y fue desarrollado por exportadores argentinos e importadores y distribuidores europeos a lo largo de los años. Es así que, de no existir la cuota, las exportaciones ocurrirían de cualquier manera. Así, la diferencia de precios entre una tonelada de lomo exportada por dentro y fuera de la cuota, representa el diferencial $(T-t)$.

De esta manera, en el presente trabajo se utilizará como proxy la diferencia de precios FOB entre los mismos cortes, para las mismas posiciones arancelarias, por dentro y fuera de la cuota; tal que $T - t = FOB\ Hilton - FOB\ Extra\ Hilton$

Como el arancel T presenta un componente específico denominado en euros, importa conocer la variación del tipo de cambio euro/dólar; la misma se utilizará como variable de control de la diferencia de precios FOB por dentro y fuera de la cuota. La evolución del tipo de cambio euro/dólar se obtuvo del mercado de cambios, cotizaciones cierre vendedor, publicada diariamente por el Banco Central de la República Argentina.

Los precios FOB exportados también se utilizan como variable de control, ya que cuanto mayor es el precio FOB, el diferencial disminuye por la menor incidencia del componente específico del arancel T .

Con relación al recorte temporal, debe puntualizarse que los años elegidos responden a la vigencia de la última modificación del contingente arancelario de la Cuota Hilton abierto por la Unión Europea mediante el Reglamento UE N° 593/13 dictado el 21 de junio de 2013 y que entró en vigor el 12 de julio del mismo año. Dicho reglamento estableció una ampliación 1.500 toneladas para la Argentina, adicionales a las 28.000 toneladas vigentes hasta esa fecha y un cambio en el mecanismo de licencias de importación. Los ciclos comerciales incluidos en el presente trabajo y el grado de ejecución del contingente se muestran en la Tabla I.4.

Tabla 4 I.4 Periodos Estudiados y Grado de Ejecución

Año Agrícola	Toneladas de la cuota (Q)	Grado de Ejecución (%)
01Jul2013 a 30Jun2014	30.000	78,8
01Jul2014 a 30Jun2015	30.000	76,2
01Jul2015 a 30Jun2016	29.500	75,7
01Jul2016 a 30Jun2017	29.500	78,6
01Jul2017 a 30Jun2018	29.500	95,2
01Jul2018 a 30Jun2019	29.500	100

Fuente: Elaboración propia en base a Reglamento UE 593/2013 y S.I.A.C.E.

Los dos primeros años gozaron de una ampliación temporaria de cuota por una compensación extraordinaria reclamada por Argentina ante la demora en la publicación del citado Reglamento.

Asimismo, los años elegidos tuvieron un grado de ejecución de la cuota inferior al 100%. Desde mediados de 2015, Argentina comenzó a participar de un segundo contingente arancelario denominado Cuota 481 cuyo arancel intra-cuota es 0%. El último ciclo comercial incorpora un período con cumplimiento efectivo.

La información del precio FOB efectivamente exportado se obtuvo de las bases provista por la Dirección General de Aduanas, de la Administración Federal de Ingresos Públicos, y volcadas al Sistema de Administración de Cuotas de Exportación (SI.A.C.E.), del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, en su calidad de autoridad de aplicación del régimen de Cuota Hilton para Argentina. Las exportaciones totales de la posición arancelaria 0201.30 -carne de vacuno enfriada deshuesada- se utiliza a 11 dígitos del Sistema Armonizado (HS11), tanto en valor FOB como en toneladas, ya que solo los cortes del cuarto trasero integran la Cuota Hilton¹⁸. Los datos de exportaciones totales de Argentina se obtuvieron de las bases publicadas por la Subsecretaría de Ganadería del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Con ambas bases de datos es posible extraer las exportaciones Hilton del resto de las exportaciones cárnicas a la Unión Europea para las mismas líneas arancelarias¹⁹. Por su parte, la base de datos de comercio exterior EUROSTAT COMEXT brinda para cada línea arancelaria a 8 dígitos del Sistema Armonizado (HS8), las importaciones de la Unión Europea en volumen y en valor, así como el origen de las mismas; los aranceles que enfrentan las importaciones dentro y fuera de la cuota se obtuvieron de la legislación de la Unión Europea publicada en el Diario Oficial (EURLEX); los volúmenes del comercio mundial se obtuvieron del servicio del comercio exterior de USDA.

En último término, para el análisis del sistema de administración en la negociación internacional, que se aborda en el capítulo IV, se estudiaron las fuentes primarias relativas a la negociación argentina durante la Ronda Tokio de 1979, que dio origen a la Cuota Hilton. Dichas fuentes se encuentran a resguardo de la biblioteca del Servicio Exterior, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación. En simultáneo, se realizaron entrevistas abiertas a referentes del sector privado de Argentina y de la Unión Europea, y del sector público con *expertise* en la materia; especialmente los negociadores que participaron de las Ronda Tokio y Uruguay. Finalmente, se estudiaron los documentos de la propuesta de Argentina para el sistema de administración de los contingentes arancelarios incluidos en la negociación del TLC Mercosur – Unión Europea, y Mercosur – EFTA, la contrapropuesta de la Unión Europea de 2018, y el documento final acordado en

¹⁸ En el capítulo II se explica en detalle esta restricción cuantitativa a las exportaciones

¹⁹ Las bases de datos son de acceso público y pueden consultarse en <https://www.magyp.gob.ar/datosabiertos/>.

principio en julio de 2019 en materia de regímenes de administración de cuotas arancelarias. Los aportes teóricos del trabajo de Cicowiez y Galperín (2005) respecto de cambios en las cuotas arancelarias de carne vacuna a la Unión Europea se tomarán como base para determinar las implicancias en las estrategias de negociación.

1.5 Conclusiones

En este capítulo se expusieron en detalle los aspectos teórico-metodológicos que constituyen los cimientos del presente trabajo de investigación, como así el estado del arte en la materia.

La Ronda Uruguay puso en el centro de la agenda política internacional el estudio de las cuotas arancelarias, tanto a nivel teórico como análisis de casos, producto del proceso de tarificación acordado para garantizar el libre comercio de bienes y servicios. Desde entonces, la mayoría de los estudios se focalizaron en la cuestión de la **apropiación de la renta** que generan las cuotas mirados con la lupa del país importador, el país que origina el contingente. Una gran atención acaparó la Unión Europea por ser dicho bloque quien más ha utilizado –y lo sigue haciendo- este instrumento de política comercial.

Sin embargo, no existen en la literatura académica estudios rigurosos de las cuotas arancelarias desde el punto de vista de los países que actuarán como proveedores del producto, esto es, desde la mirada del país exportador, ni tampoco estudios precisos sobre cómo se reparten esas rentas; indagar sobre la distribución de las rentas desemboca en otra problemática que los trabajos académicos han pasado por alto: el rol de los sistemas de administración de las cuotas.

El modelo general de las cuotas arancelarias predice que, en competencia perfecta, el efecto de una cuota es idéntico al efecto de un arancel: ambos causan el aumento del precio nacional del país importador, provocando pérdidas para los consumidores y ganancias para los productores. No obstante, una diferencia importante es que el arancel permite que el Estado del país importador obtenga una recaudación, mientras que en el caso de la cuota aquel que está autorizado a importar es quien percibe la diferencia entre el precio doméstico y el precio mundial: **la renta de la cuota**.

El Proceso de tarificación de la Ronda Uruguay transformó la economía política de la política comercial dando lugar a las denominadas **cuotas arancelarias**. Es así que, si la diferencia entre los precios nacionales e internacionales excede el arancel por encima del contingente, una cuota arancelaria dará como resultado un volumen de comercio diferente al de una cuota pura. El modelo de Skully (2001) definió a las cuotas arancelarias como un arancel que actúa en dos niveles. Bajo este esquema, los importadores obtienen ganancias

a pesar de pagar el arancel extra-cuota y el comercio tiene lugar. En cambio, en una restricción cuantitativa estándar expandir el volumen por encima del nivel de la cuota establecido resulta imposible. No obstante ello, el modelo teórico aún predice que sólo existe renta si las cuotas se completan.

Laroche-Dupraz y Matthews (2002 y 2005) complementaron el modelo de Skully (2001) indicando que las cuotas arancelarias pueden asignarse multilateralmente, o a grupos de países preferenciales. En este último caso, solamente las exportaciones del mismo origen pueden canalizarse a través de la cuota a un arancel preferencial, mientras que el resto de los países enfrenta el arancel extra-cuota superior. Adicionalmente, los países exportadores están caracterizados por diferentes niveles de costos de producción y, cuando éstos son proveedores preferenciales y competitivos para un producto determinado, se obtienen ganancias preferenciales independientemente de que la cuota se complete. Los autores puntualizan que las cuotas arancelarias generan rentas potenciales, pero la apropiación efectiva estará determinada por el método de administración de la cuota.

La Organización Mundial del Comercio ha identificado siete métodos administrativos para las cuotas arancelarias compatibles con el Artículo XIII del GATT, a los que los Estados Miembro deben atenerse para cumplir con los principios de transparencia y no discriminación.

Con ello, se obtiene un marco teórico compatible con el esquema de asignación de la Cuota Hilton: países preferenciales y competitivos para el producto carne vacuna de alta calidad, cuotas asignadas bilateralmente, aranceles en dos niveles y sistema de administración a cargo del país exportador.

Finalmente, para calcular la distribución de las rentas en el contingente comúnmente denominado Cuota Hilton, entre la República Argentina y la Unión Europea, el presente trabajo utiliza un análisis de tipo descriptivo y combina aspectos cuali-cuantitativos, que busca fundamentalmente la comprensión de procesos dentro de su contexto.

Para traducir el concepto de renta de la cuota en indicadores empíricamente observables se sigue el procedimiento postulado por Laroche-Dupraz y Matthew (2002 y 2005) donde $(T-t)*Q$ es el margen de preferencia potencial y $(T-t)*in-Q$ es el margen de preferencia efectivo. La diferencia $(T-t)$ se calcula sobre la base de la diferencia en el precio FOB de los cortes enfriados exportados dentro y fuera del contingente para el mismo período, como variable proxy. Una vez obtenida la renta efectiva para cada año, el sistema de administración de la cuota, tanto del país exportador como del lado del importador, asigna

la renta efectiva entre exportadores e importadores. Para cada período puede obtenerse la renta total y la renta efectiva distribuida entre exportadores, importadores, Gobierno de Argentina y Gobierno de la Unión Europea.

El rol del sistema de administración en la apropiación de la renta pone de relieve un nuevo *issue* a la hora de negociar un acuerdo internacional que utilice esta herramienta de política comercial. Para rastrear el impacto de la negociación del sistema de administración en la Cuota Hilton se estudiaron las fuentes primarias relativas a la negociación argentina en las Rondas Tokio y Uruguay, y se realizaron entrevistas abiertas a referentes del sector público y privado de ambos países. El abordaje del estado del arte en la materia, junto al marco teórico de las cuotas arancelarias y el procedimiento metodológico explicitado nos permite adentrarnos en la problemática de las rentas y los sistemas de administración en la Cuota Hilton.



Universidad de
San Andrés

CAPÍTULO II

EL CONTEXTO DE LA CUOTA HILTON

II.1 El surgimiento de la Cuota Hilton

Luego de que la primera parte del siglo XX otorgara grandes ventajas económicas para la Argentina en su comercio mundial, el fin de la Segunda Guerra Mundial instauró un orden económico que cambió en forma estructural esa relación (Gerchunoff y Llach, 2018).

Uno de esos cambios estructurales para Argentina –y para muchos otros países exportadores de productos agropecuarios- estuvo dado por la creación del Mercado Común Europeo en 1957 y el posterior desarrollo de la Política Agrícola Común (PAC). Los subsidios agrícolas masivos, los mantenimientos de stocks para sostener precios internos artificiales y los elevados aranceles a los productos primarios habilitados por dicha política comunitaria afectaron severamente los intereses argentinos, no solo en el área de las carnes sino en muchas otras (De las Carreras, 1986). En 1964 la entonces Comunidad Economía Europea sancionó el Reglamento 14 para regular la importación de carnes en ese mercado con restricciones adicionales al ingreso de carnes bovinas extracomunitarias y exportaciones fuertemente subsidiadas, las cuales crecieron de tal manera que para finales de la década del setenta terminaron transformando a la CEE en el primer exportador mundial de carnes²⁰.

Ese “mortal proteccionismo agrícola” como se denominó hace algunas décadas en un informe sobre barreras comerciales de la Unión Europea (Rahn, 2003) fue lo que forzó a Europa a buscar mecanismos compensadores de su agresiva política agrícola.

Para ese entonces, entre los instrumentos que existían en el ámbito multilateral, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1948 tenía entre sus objetivos crear rondas comerciales para lograr un conjunto de normas que equilibraran la balanza mundial.

Dentro de dicho marco, durante las Rondas Dillon y Kennedy, Europa concedió dos cuotas de carnes de carácter multilateral. Una de ella fue la denominada Cuota GATT que hoy alcanza las 54.875 toneladas anuales de cortes vacunos sin hueso, distribuida por el bloque importador y con la participación en la oferta de las naciones miembros del GATT. La otra cuota corresponde a cortes de manufactura que hoy totalizan 63.703 toneladas anuales de carne deshuesada con destino a elaboraciones. Es también una cuota de

²⁰ A mediados de 1960 la CEE adquiría 900.000 toneladas de carne vacuna de todos los orígenes, absorbiendo casi el 60% de las exportaciones argentinas. Para 1980, la CEE adquiría sólo 400.000 toneladas y exportaba unas 700.000, aplicando subsidios que superaban el valor de venta del producto (CCPP, 2005)

carácter multilateral y está dividida en dos tramos. En ambas cuotas, su distribución corresponde a la autoridad europea. De esta forma, se permitía a los importadores europeos ingresar la mercadería a un arancel preferencial contra un certificado de importación emitido por sus organismos nacionales bajo el principio “primero entrado, primero servido” descrito en el capítulo anterior (De las Carreras y Gorelik, 2012).

Así, en estas cuotas la renta derivada de la venta de la carne al precio doméstico en Europa, muy superior al vigente internacionalmente para idéntico producto –dado los elevados aranceles del esquema proteccionista comunitario- era apropiada totalmente por los importadores europeos (Ablin, 2018).

La Ronda Tokio²¹, la séptima de su tipo, abrió un nuevo espacio de negociación multilateral y el comercio de carnes ocupó un espacio central en la agenda de temas²² (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, 1978). La búsqueda de una compensación por la aplicación de la PAC permitió un tratamiento arancelario preferencial a productos originarios de países en desarrollo. Y la incorporación de Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda a la CEE empujó a los negociadores argentinos, australianos y uruguayos a incluir la apertura de una cuota de carnes bovinas con arancel preferencial. Sin embargo, cuando Estados Unidos entró de lleno en la negociación de las carnes por presión de su sector privado, la cuota finalmente se transformó en una realidad (De las Carreras, 2004).

En el lenguaje de las negociaciones internacionales, la condición de acceso a mercado fue lo que les aseguró a los países proveedores de carne bovina contar con una cuota bilateral con asignación específica por país desde la Ronda Tokio. La condición de mantener el “acceso corriente” fue lo que sostuvo a la Cuota Hilton con aranceles diferenciales durante el proceso de reducción arancelaria y tarificación de la Ronda Uruguay.

El fundamento de la Cuota Hilton, entonces, consistió en abrir una pequeña ventana en el mundo proteccionista de la Comunidad Europea. Las partes convinieron un peculiar sistema de otorgamiento de una cuota global, pero bilateralizada, esto es “asignada en porciones a cada una de las naciones participantes del cónclave” (De las Carreras, 2004:13). La denominación de Hilton provino de la convicción de que por ser cortes de alta calidad serviría al propósito de abastecer las cadenas de hoteles europeos de alto rango, una de las cuales llevaba el nombre de Hilton.

²¹ La Ronda Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979

²² Como fruto de dicha ronda de negociaciones se firmó el Acuerdo de la Carne de Bovino, que entró en vigor el 1 de enero de 1980

Adicionalmente, la bilateralización de la cuota estaba basada en una descripción país por país del bien a exportar y se convino que la asignación quedaría a cargo de las naciones exportadoras, lo que en el futuro se vería como un éxito de la diplomacia de entonces al poder decidir el sistema de administración (De las Carreras y Gorelik, 2012).

Las figuras II.1 y II.2 describen la primera asignación de la cuota global y la asignación actual por país participante. En 1980, año de bautismo de la cuota, Estados Unidos consiguió la mayor asignación equivalente a 10.000 toneladas, en tanto que Argentina obtuvo 5.000 toneladas al igual que Australia, y Uruguay logró 1.000 toneladas, todos con un arancel preferencial intra-cuota del 20% *ad valorem*²³. En los años siguientes, Nueva Zelanda tuvo una cuota inicial de 300 toneladas, Brasil consiguió entrar luego con una asignación inicial de 5.000 toneladas por el panel de oleaginosas y Canadá se acopló a la cuota de Estados Unidos por aplicación del principio de Nación Más Favorecida que se detallará más adelante en este capítulo. Finalmente, Paraguay ingresó a la cuota global en 2003 con 1.000 toneladas.

Figura 5 II.1 Primera Asignación de Cuota Hilton 1980 (en%)

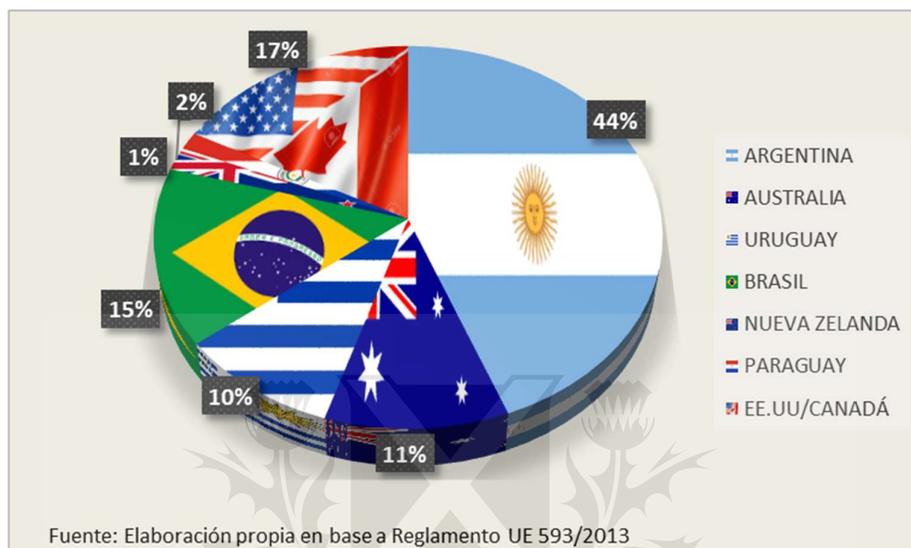


Si se compara la participación estadounidense original con la participación actual de Argentina en la cuota global, queda claro que el país del norte sacó poco partido de esta cuota, en tanto que Argentina y Uruguay tuvieron un incremento sucesivo siempre al amparo del GATT. La cuota inicial de Argentina sumó inmediatamente 7.500 toneladas con el ingreso de Grecia a la CEE, que era un importante importador de carnes argentinas. En

²³ El arancel extra-cuota T es mixto; su equivalente *ad valorem* se encontraba entre un 80 a 110% (De las Carreras y Gorelik, 2012)

1988 con el ingreso de España y Portugal, Argentina recibió un aumento adicional de 4.500 toneladas. Y en 2013 recibió el último incremento por la incorporación de Bulgaria y Rumania al mercado comunitario²⁴.

Figura 6 II.2 Asignación Actual de Cuota Hilton (en %)



Otros incrementos de la cuota se dieron como consecuencia de planteos de terceros países en el ámbito del GATT por compensación de ventajas ilegales otorgadas por Europa a su producción de oleaginosas. Esa compensación le representó a la República Argentina un incremento de 11.000 toneladas, en tanto que Uruguay logró una cuota de 6.300 toneladas finales.

Mientras tanto, la participación norteamericana no creció como consecuencia de la prohibición impuesta por Europa a la importación de carne provenientes de animales tratados con todo tipo de anabólicos, incluso lo considerados inocuos por la evidencia científica; el desencuentro de las partes desembocó en un litigio de casi veinte años en el órgano de Solución de Diferencias de la OMC, conocido en la jerga como “panel de hormonas”, y con la aplicación de retaliaciones y medidas compensatorias.

La participación actual de cada país medido en toneladas dentro de la cuota global es la que se muestra en la tabla II.1. Dicha asignación es la que rige desde la implementación del Reglamento UE N° 593/2013 que abarca los períodos estudiados en el presente trabajo.

²⁴ El ingreso en la Comunidad de un nuevo país otorga libre acceso a sus nuevos socios comunitarios a diferencia del tratamiento con terceros países. De allí que por el principio de NMF deba compensarse a sus países proveedores con oportunidades de comercio equivalentes.

Tabla 5 II.1 Cuota Hilton. Asignación Actual por País (en t.)

País	Argentina	EE.UU & Canadá	Brasil	Australia	Uruguay	Nueva Zelanda	Paraguay
toneladas	29.500	11.500	10.000	7.150	6.376	1.300	1.000
Fuente: Elaboración propia en base a Reglamento de Ejecución UE 593/2013 de la Comisión Europea							

II.2 Las Cuotas Arancelarias en el Comercio Internacional: El Principio de la Nación Más Favorecida

Una de las mayores particularidades de la Cuota Hilton es el carácter bilateral de una cuota global. La mayor preocupación de los negociadores de la mesa de carnes en la Ronda Tokio se centraba en cómo habilitar una preferencia tarifaria sin desafiar el Principio de la Nación Más Favorecida, consagrado en el Acuerdo Marco del GATT.

El Principio de la Nación Más Favorecida (NMF) es uno de los pilares del sistema multilateral de comercio erigido luego de la segunda posguerra y refiere a la No Discriminación entre los países miembro. Debido a su importancia, corresponde al primer artículo del Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de Mercancías, e instituye que los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros del sistema multilateral²⁵.

La manera de adecuar la nueva cuota preferencial con los preceptos del sistema multilateral fue a través de la identificación de diferentes perfiles del bien exportado. Por consiguiente, cualquier miembro del GATT que reclame para sí condiciones similares de acceso a mercado garantizadas por la Cuota Hilton debe demostrar que su producto es idéntico a los perfiles descriptos por cada país de la cuota. Ello se logró a partir de la definición del tipo biológico o biotipo del producto a ser exportado.

Con la introducción del biotipo como fundamento de la bilateralización de las cuota-partes, la carne producida en la República Argentina es sólo de origen argentino en la medida que cumpla con el biotipo específico –definido por las autoridades sanitarias argentinas–, de acuerdo con el sistema de producción pecuaria de Argentina. En la actualidad, dicha fórmula reza:

²⁵ Para mayor información véase el Artículo 1 del Acuerdo de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1994) disponible en https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47_01_s.htm.

“Cortes seleccionados de carne de vacuno procedentes de novillos, novillitos o vaquillonas criados exclusivamente en pastos desde su destete. Las canales de novillos se clasificarán como “JJ”, “J”, “U” o “U2” y las canales de novillitos y vaquillonas se clasificarán como “AA”, “A” o “B”, de conformidad con el Sistema de Tipificación Oficial establecido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) de la República Argentina” (Artículo 2 inc. A del Reglamento UE N° 593/2013)²⁶.

Así, cada país negoció bilateralmente la definición de su biotipo, como los alcances del mismo y las excepciones del caso; las primeras definiciones se plasmaron en el Reglamento comunitario N° 2972/1979 que originó la cuota.

Adicionalmente, las definiciones no precisan qué cortes pueden integrar la cuota, algo que también se especificó de manera bilateral por la autoridad de aplicación en el país de origen. La cuota global sólo ordena que la carne debe ser enfriada y deshuesada correspondiente a las posiciones arancelarias 0201.30.00 y a la entraña fina enfriada. En el caso de Argentina, la definición de cortes provino de una propuesta del sector privado y la cuota se auto-restringió a siete cortes a saber: lomo, bife angosto, cuadril -con sus variantes-, bife ancho, nalga -con sus cortes individuales: peceto, carnaza de cola o cuadrada- y bola de lomo. (De las Carreras, 2004). La trilogía compuesta por el lomo, el bife angosto y el cuadril, denominada *rump & loin* es la de mayor precio y de mayor exportación, en tanto que al resto se los denomina cortes de la rueda. El único corte del cuarto delantero lo integra el bife ancho. Así, Argentina practicó una restricción cuantitativa de sus exportaciones para aprovechar que los cortes cárnicos de mayor valor se comercialicen dentro de la cuota. Ello quedó finalmente plasmado en un memorándum de entendimiento entre las partes.

Sin embargo, esta estrategia no estuvo libre de riesgos. La definición de biotipos exclusivos no impidió que 1981 Canadá se acoplara a la cuota concedida a Estados Unidos justamente apelando al principio de NMF y demostrando que el biotipo de producción canadiense es idéntico al norteamericano. Desde entonces, Estados Unidos debió compartir su cuota con Canadá.

El reclamo canadiense y su éxito encendieron las alarmas en el Gobierno de Argentina. Los funcionarios argentinos presumían que Zimbabwe podría eventualmente en el futuro argumentar en forma análoga al criterio canadiense, siempre que pudiera reproducir el biotipo de cría a pasto, lo que aparentemente resultaba en alguna medida factible. Esta

²⁶ Recientemente el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca ha propuesto un cambio en el sistema de tipificación que aún se encuentra en proceso de aprobación por las autoridades europeas.

remota posibilidad llevó a los funcionarios de gobierno a introducir la mayor sofisticación posible al biotipo definido para evitar cualquier posterior sorpresa.

El carácter bilateral a través del establecimiento de biotipos que expresan el modo de producción de la carne vacuna es un elemento esencial a la hora de calcular la distribución de las rentas de las cuotas arancelarias. En el capítulo I se expuso el modelo de Skully + Laroche-Dupraz/Matthews. El modelo predice que una asignación bilateral específica de una cuota arancelaria le garantiza una ganancia para el beneficiario, al protegerlo de la competencia internacional; y que esa ganancia puede traducirse en renta dependiendo del sistema de administración. Dicho modelo también demuestra que el país proveedor debe ser competitivo en términos internacionales para disfrutar de los beneficios de la cuota, punto que se abordará a continuación.

II.3. Argentina, un proveedor competitivo de carnes vacunas

Es generalizadamente compartido tanto por argentinos como extranjeros que el ganado y las carnes vacunas de Argentina son altamente competitivas. Ello, gracias a la reputación ganada durante décadas por el sector privado argentino y el trabajo llevado adelante por el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (De las Carreras y Gorelik, 2012)

Existen varias maneras de visualizar el grado de competitividad de las carnes argentinas con la del resto de los países productores/exportadores. La más difundida es la comparación en dólares estadounidenses del valor del novillo de exportación, principal insumo en los costos de producción²⁷.

Tabla 6 II.2 Precio del Kilo Vivo del Novillo de Exportación (en USD / kg en pie)

Año	Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Estados Unidos	Australia
2013	1,767	1,587	1,964	1,628	2,742	1,758
2014	1,860	1,784	1,868	1,732	3,379	1,733
2015	1,917	1,477	1,847	1,520	3,265	2,092
2016	1,764	1,464	1,676	1,457	2,664	2,495
2017	1,762	1,452	1,690	1,663	2,679	2,457
2018	1,360	1,329	1,840	1,703	2,578	2,149
2019	1,310	1,368	2,086	1,483	2,574	1,998

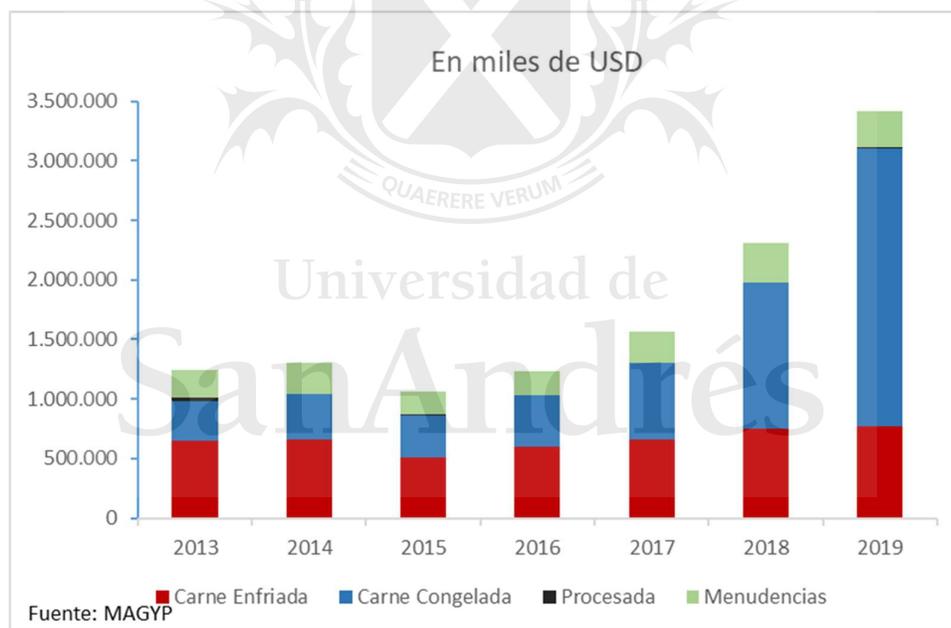
Fuente: Subsecretaría de Ganadería en base a Mercado de Liniers, INAC, Boletín Pecuario Semanal, USDA, Meat & Livestock Meat Australia y elrodeo.com.py

²⁷ El peso del denominado novillo “gordo” o de exportación varía según los países entre los 380 y 500 kg.

La tabla II.2 muestra que la región del Mercosur es muy competitiva en precios respecto de los dos principales exportadores de carnes vacunas del mundo. Dentro del Mercosur, a excepción de los años 2015 a 2017, Argentina es más competitiva que Uruguay, país que exporta carnes de alta calidad y segmentación. Y con la recuperación del rodeo nacional, desde 2018 Argentina presenta el precio más competitivo de la región.

Asimismo, como puede verse en la figura II.3 Argentina participa de la exportación en todos los segmentos de la carne vacuna. Sin embargo, es la exportación de carne enfriada la que representa el mayor precio por tonelada exportada²⁸ ubicándose en promedio entre los 7 y 10 dólares el kilo, valores similares e incluso superiores a los obtenidos por sus competidores internacionales.

Figura 7 II.3 Valor de las Exportaciones de Carne Vacuna y Menudencias por Producto



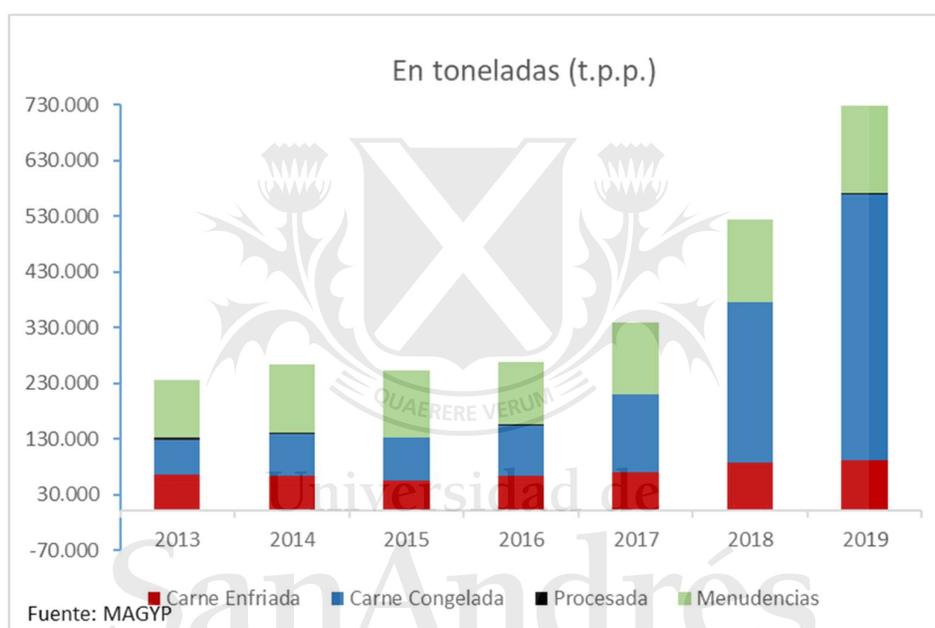
Si bien el incremento de las ventas totales de carne vacuna es directamente proporcional al aumento del volumen exportado, de las figuras II.3. y II.4 surge que para la carne enfriada, el menor o mayor volumen exportado tiene un comportamiento dispar respecto del valor de venta. Esto se explica porque independientemente del volumen exportado, el

²⁸ A partir del año 2018, el incremento de la exportación de carne congelada se debe al boom del mercado chino tras lograr la apertura para todos los tipos de carnes.

precio por tonelada no sufre demasiadas variaciones, dando cuenta del estándar de calidad del producto ofrecido por Argentina²⁹.

Por último, los gráficos reflejan que la retirada de Argentina del mercado exportador en los años 2013/2015 respecto de sus volúmenes históricos no le impidió conservar sus mercados tradicionales, como el europeo, y recuperar terreno rápidamente en el mercado internacional a partir de 2017. Esto es otro indicador de la competitividad de Argentina como proveedor de carnes de alta calidad: su carácter reputacional.

Figura 8 II.4 Volumen de las Exportaciones de Carne Vacuna y Menudencias por Producto



De las Carreras y Gorelik (2012) muestran que cualquiera sea el indicador para medir la competitividad de las carnes que se presente –aquí sólo hemos citado dos- la productividad ganadera argentina aún puede crecer sustancialmente y, por ende, la competitividad internacional del país en materia de proveedor de carnes vacunas seguirá siendo alta.

II.4 La inserción internacional en el período estudiado

Es un hecho que la orientación del crecimiento de la economía argentina estuvo desde sus comienzos influido por condiciones externas (Sunkel y Paz, 1971). Así ocurrió durante el siglo XIX con una estrategia de crecimiento hacia afuera, pero también durante todo el siglo XX con el proceso de industrialización, primero, y con las políticas de estabilización y ajuste

²⁹ En el Anexo 2 se desagregan los valores de producción para cada año

después. Hoy día Argentina continúa debatiendo sobre la mejor manera de vincularse con el mundo, esto es su inserción internacional³⁰.

El período de estudio que abarca este trabajo de investigación estuvo signado por dos ideas de inserción internacional que, si bien tuvieron una retórica distinta, en los hechos no implicaron grandes cambios en las condiciones que importan para entender la distribución de la renta en Cuota Hilton. A continuación, se describen brevemente ambos contextos donde el desenvolvimiento del mercado de la carne vacuna enfrentó escenarios y restricciones diferentes que afectaron el grado de ejecución –*fill quota rate*- de la Cuota Hilton.

II.4.a De 2013 a 2015

Los tres primeros años de la investigación corresponde al final de la etapa de la administración Kirchner. En términos generales, el modelo de inserción internacional buscó reeditar los “años dorados” de la industrialización argentina en el siglo XX (Gerchunoff y Llach, 2018). Bajo una idea de desarrollo asociada al crecimiento del capital físico y al fortalecimiento del mercado interno, se trató de reeditar el proceso de sustitución de importaciones para reducir la dependencia del exterior y tamizar las vulnerabilidades provocadas por el comercio internacional; pero al igual que en la segunda posguerra dichas vulnerabilidades se terminaron acentuando. El mundo había cambiado, la producción y el comercio ya estaban estructurados bajo cadenas globales de valor dislocadas territorialmente y China era un nuevo jugador de la esfera internacional, cuya presencia en la agenda comercial de Argentina resultaba innegable.

Durante este período hay una estrategia mixta *mercadointernista*, pero el comercio exterior no es desdeñado. Ideas de “defensa de la mesa de los argentinos” se mezclan con “supermercado del mundo” y eso se percibe muy claro en la cadena de la carne vacuna.

La defensa de la mesa de los argentinos en materia de carnes implicó un fuerte comercio administrado con el objeto de “desenganchar” los precios internos de los precios internacionales en un contexto de creciente inflación, y aumentar la disponibilidad de carne a precios asequibles en el mercado minorista. Así, se aplicaron permisos de exportación - denominados ROES-, derechos de exportación que treparon a un 15% del valor FOB, y un esquema de “Gran Barata” que obligaba a vender trece cortes de alto consumo en el mercado interno a los precios oficiales establecidos por la Secretaría de Comercio Interior.

³⁰ Por inserción internacional se entiende al esquema central conformado por el conjunto de orientaciones y lineamientos de la política exterior que un Estado decide poner en práctica para vincularse con otros actores en el sistema internacional tanto en la dimensión política, de seguridad como económica (Lorenzini, 2011).

En materia cambiaria, el tipo de cambio se mantuvo sobrevaluado afectando la competitividad externa de los productos argentinos.

Mirado en retrospectiva, ello generó un gran desincentivo para las inversiones en el sector, se aceleró el desplazamiento de la ganadería a favor de la agricultura tanto entre regiones del país como dentro de las mismas regiones hacia las tierras menos productivas (De las Carreras y Gorelik, 2012). Adicionalmente, desde el año 2009 comenzó una marcada liquidación de hacienda que produjo un fuerte retroceso en el nivel de inventarios del stock ganadero, con su consecuente impacto en la producción, exportación y consumo per cápita. Por último, los precios de la hacienda alcanzaron niveles más altos comparado con los demás países del Mercosur, y la exportación argentina cayó del top ten de países proveedores de carnes vacunas³¹.

En simultáneo, esta estrategia de mirada hacia adentro se mezcló con la idea impulsada por la Fundación Exportar de “supermercado del mundo”. Las empresas argentinas debían llegar a la góndola del consumidor extranjero con sus productos con valor agregado. Lo que se buscaba era revertir la *primarización* de las exportaciones argentinas. Así, se inició durante este período una búsqueda de mercados no tradicionales y China fue el destino elegido. Entre el 2014 y el 2015 se realizaron dos viajes oficiales al gigante asiático y se firmaron 35 acuerdos comerciales bilaterales³², que servirían de base para la firma de los protocolos sanitarios y la apertura definitiva del mercado chino para la carne argentina.

Finalmente, el impacto de muchas de estas políticas en el mercado de la carne llevó a que la Cuota Hilton no se complete durante este período. Resulta útil analizar qué ocurrió con la renta de la cuota en esta etapa, es decir, cuando la cuota no se completa.

II.4.b De 2016 a 2019

La administración gubernamental de Macri bautizó a su modelo inserción internacional como “inserción inteligente” basado en una estrategia de crecimiento hacia afuera³³. La retórica del modelo de inserción se enmarcaba en el supuesto que la gestión anterior había aislado a Argentina del mundo, mientras que la propuesta de inserción internacional pro-occidental y por reputación implementada desde diciembre de 2015 era el camino adecuado para la consolidación de la democracia y el desarrollo del país (Busso, 2019)

³¹ Véase informe sobre estimaciones agrícolas y ganaderas de USDA, 9 diciembre de 2015 disponible en <https://www.usda.gov/oce/commodity/wasde/>

³² Véase <https://www.iprofesional.com/notas/205621-china-cristina-kirchner-acuerdos-bilaterales-Cuales-fueron-los-acuerdos-que-firmo-Cristina-Kirchner-con-Xi-Jinping-durante-el-viaje-a-China>

³³ Véase “La Estrategia de Inserción Internacional de Argentina y el Acuerdo de la Unión Europea”, informe de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, abril 2018 disponible en <https://www.cancilleria.gob.ar/userfiles/2017/estrategia-de-insercion-internacional.pdf>

En consecuencia, durante esta etapa se asignó especial importancia a granjear vínculos amistosos con quienes eran considerados representantes del globalismo. De allí las relaciones bilaterales orientadas a países y temáticas que le permitieran a Argentina ser partícipe y a la vez beneficiaria de ese orden³⁴. En un escenario global donde las grandes instituciones y regímenes multilaterales encuentran serias limitaciones para su esperado funcionamiento, la política exterior de Macri procuró proyectar la nueva imagen de una Argentina presente y participativa de los asuntos globales a través de la sumatoria de canales punto-a-punto (Russell y Tokatlián, 2017).

En el mercado de las carnes la inserción inteligente con el mundo implicó la búsqueda de mercados no tradicionales para su producto, al tiempo que intentaba consolidar los mercados tradicionales como Europa. Ya en el 2017 Macri emprendió su primer viaje a China inaugurando una seguidilla de viajes oficiales al sudeste asiático hasta conseguir la apertura definitiva del mercado de China, para carnes enfriadas y con hueso, Japón, para carnes de la Patagonia y Vietnam para todas las carnes. Junto al Mercosur, se iniciaron negociaciones para la firma de acuerdos de libre comercio con India, Líbano, Singapur, Canadá y Corea del Sur; y se concluyeron los acuerdos en principio con EFTA y la Unión Europea, este último luego de 23 años de negociaciones; en todos ellos, se garantiza una preferencia arancelaria para las carnes vacunas. Por último, a finales de noviembre de 2018 quedó abierto oficialmente el mercado de Estados Unidos para carnes deshuesadas.

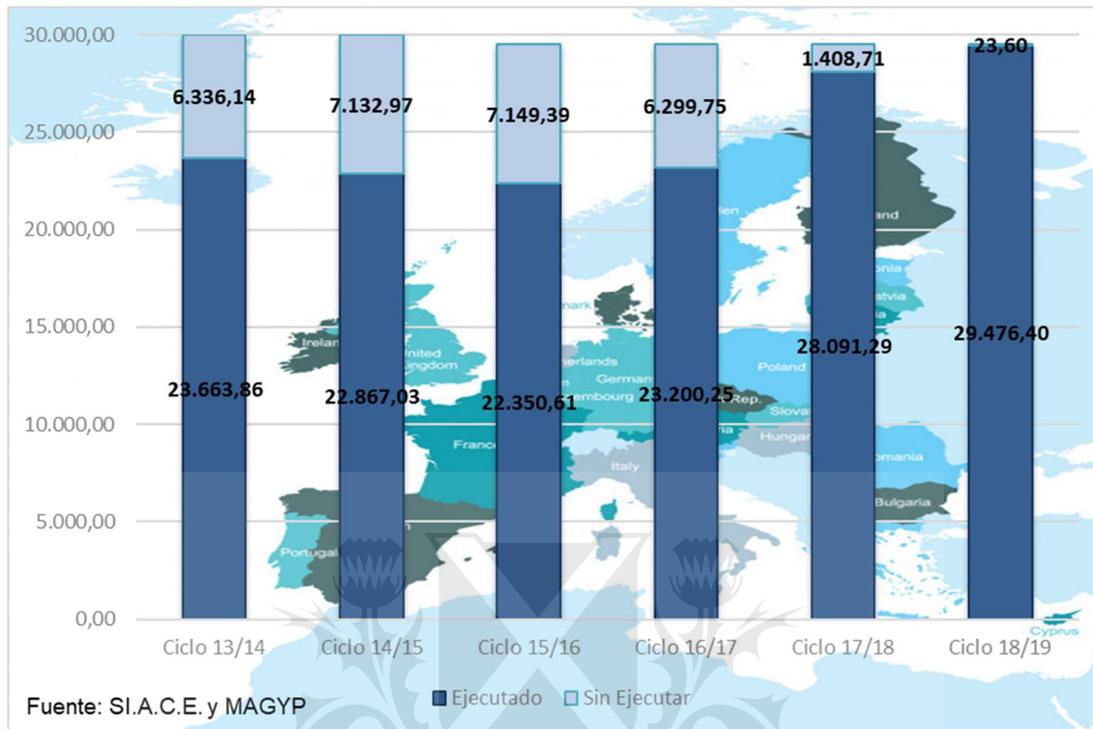
Respecto del comercio administrado llevado a cabo en los años anteriores, se eliminaron los derechos de exportación y la política de los ROEs, el stock ganadero continuó su lenta recuperación y la exportación de carnes vacunas de Argentina volvió a ocupar los primeros diez lugares entre los principales exportadores mundiales. Según datos del USDA³⁵, Argentina pasó de exportar 186 mil toneladas en el año 2015 a 763 mil toneladas en 2019, lo que representa un incremento mayor al 300%. Por su parte, la devaluación inicial producto de la salida del cepo cambiario dio un empuje a la competitividad externa que se fue perdiendo a lo largo del período.

No obstante la política de crecimiento hacia afuera, la fragilidad macroeconómica llevó a reimplantar los derechos de exportación a finales del año 2018, que promediaron el 6% *ad valorem* para el 2019, con su consecuencia en la apropiación de la renta de la cuota.

³⁴ Durante este período Argentina es sede de la Conferencia Ministerial de la OMC, de la Cumbre del G20 y de la Segunda Conferencia de Alto Nivel de las Naciones Unidas (PABA+40).

³⁵ Datos obtenidos de Global Agricultural Information Network disponible en <https://gain.fas.usda.gov/#/>. Los datos son en t.e.c.

Figura 9 II.5 Evolución de la Cuota Hilton de Argentina (t.)



Con todo, el impacto del viento de cola en la ganadería argentina llevó a niveles altos de ejecución de la Cuota Hilton, alcanzando el 100% de uso para el año 2019. El resultado de ambas estrategias de inserción internacional en la evolución de la Cuota Hilton de Argentina en cuanto a los niveles de ejecución se muestra en la figura II.5³⁶.

II.5 Conclusiones

La denominada Cuota Hilton de carnes vacunas de alta calidad se negoció durante la Ronda Tokio como compensación al “mortal proteccionismo agrícola” instaurado por la Política Agrícola Común. Estados Unidos, Australia, Argentina y Uruguay acordaron con Europa una cuota arancelaria global con un arancel intra-cuota (t) del 20% *ad valorem*, y que tomó la particularidad de adquirir un carácter bilateral. En 1980, la primera asignación para Argentina alcanzó a 5.000 toneladas netas –un 24% del total de la cuota- que fue incrementándose hasta llegar a 29.500 toneladas en la actualidad. El arancel (T) es mixto y su equivalente *ad valorem* alcanzó el 110% en la década del 80. De allí, el alto valor de la renta de la cuota y la importancia de quién se apropia de dicha renta.

Brasil, Nueva Zelanda, Paraguay y Canadá se sumaron a la cuota global con cupos específicos. En la actualidad, Europa otorga una cuota de 66.750 toneladas. Argentina es

³⁶ Véase Anexo 3 para la ejecución de la cuota de los demás países participantes en el cupo global.

el país con mayor beneficio potencial dentro de la Cuota Hilton, con una participación del 44% del total del contingente.

La manera de adecuar la nueva cuota preferencial con los preceptos del sistema multilateral de comercio nacidos con el GATT fue a través de la identificación de diferentes perfiles del producto exportado. Con la introducción del biotipo como fundamento de esta bilateralización de las cuota-partes, la carne producida en Argentina es sólo de origen argentino en la medida que cumpla con el biotipo acordado. El Reglamento de Ejecución N° 593/2013 de la Comisión de la Unión Europea establece para cada país beneficiario la descripción del producto -el biotipo- y el tipo de producto –carne enfriada, congelada, deshuesada, etcétera- indicando las posiciones arancelarias en cada caso.

Adicionalmente, mediante sucesivas negociaciones bilaterales, Argentina adoptó una restricción cuantitativa, limitando la cantidad de cortes a ser cubiertos por la cuota, correspondientes a solamente seis del cuarto trasero y uno del cuarto delantero del vacuno. La trilogía compuesta por el lomo, el bife angosto y el cuadril, denominada *rump & loin* es la de mayor precio y volumen exportado.

El carácter bilateral a través del establecimiento de biotipos y selección de cortes cárnicos es un elemento esencial a la hora de calcular la distribución de las rentas de las cuotas arancelarias, especialmente en cuanto a la protección de la competencia extracuota y el establecimiento del sistema de administración del cupo entre el país proveedor y el país destinatario.

En términos de competitividad internacional, Argentina presenta índices elevados tanto por su valor del kilo vivo del novillo de exportación, principal insumo, como por su carácter reputacional en materia de calidad de carnes.

El período en estudio abarca dos gestiones administrativas cuyos modelos de inserción internacional tuvieron una retórica diferente. Entre los años 2013 y 2015 el modelo de inserción internacional mezcló una mirada *mercadointernista* de fuerte administración del comercio exterior con la idea de supermercado del mundo. A partir de 2016, la denominada inserción inteligente con el mundo basó su estrategia de crecimiento hacia afuera. Como resultado de ello, hubo una retracción de la cadena de la carne hasta 2016 y luego le siguió una recuperación de los volúmenes históricos tanto de stock, consumo per cápita y exportación. El mayor impacto de ambas estrategias de inserción internacional en la evolución de la Cuota Hilton de Argentina se dio en los niveles de ejecución, como se mostró en la figura II.5

Entre los ciclos comerciales 2013/2016 Argentina subutilizó el cupo dejando en promedio entre 6.000 y 7.000 toneladas por ciclo sin exportar; la ejecución del ciclo 2017/18 alcanzó el 95% y la del 2018/19 se completó en su totalidad.

Respecto de la aplicación de derechos de exportación, el primer período mantuvo derechos del 15% *ad valorem* para todas las posiciones arancelarias de carne vacuna. El segundo período combinó la ausencia de derechos de exportación con la reimplantación de los mismos a partir de septiembre de 2018, esta vez con un derecho específico de 3 pesos por dólar exportado para los productos cárnicos hasta un tope del 12% *ad valorem*³⁷.



³⁷ Artículo 1° del Decreto N° 793/2018

CAPÍTULO III

LAS RENTAS DE LA CUOTA HILTON

III.1 La Hipótesis de Trabajo

En los capítulos anteriores definimos a la Cuota Hilton como una cuota arancelaria de 29.500 toneladas netas otorgadas por la Unión Europea a la República Argentina entre el 1° de julio y el 30 de junio de cada año, para la exportación de carnes vacunas definidas por el biotipo acordado bilateralmente, que sólo incluye siete cortes de carnes enfriadas, deshuesadas provenientes de animales criados exclusivamente en pasturas, sin confinamiento, con un arancel preferencial equivalente al 20% *ad valorem*, en el marco de una cuota global de la que también participan otros proveedores de carnes, pero resguardados entre sí de la competencia externa. En tanto es una cuota arancelaria, las exportaciones por fuera de la cuota quedan permitidas bajo el arancel NMF de 12,8% *ad valorem* más un componente específico de 3,034 euros por kilo importado. La identificación de las operaciones que ocurren por dentro y fuera de la cuota se materializa a través de la emisión de un certificado de autenticidad, con arreglo a las disposiciones negociadas entre las partes³⁸.

En este capítulo calcularemos el porcentaje de participación en la renta que genera la Cuota Hilton por actor interviniente: exportador, Gobierno de Argentina, importador y Gobierno de la UE entre los años seleccionados 2013-2019, sobre la base del modelo teórico de cuotas arancelarias de Skully (2001), con la ampliación efectuada por Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005).

Ello, con el fin de demostrar que cuando la cuota de importación es **“país-específico (country allocated)”** y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas que genera son aprovechadas en su totalidad por el país exportador. Incluso si la cuota no se completa, las rentas efectivas y potenciales que asegura el sistema de administración actúan como un atractivo para el exportador. Para hacer más ordenado el análisis, la última parte de la hipótesis referida a las conexiones entre sistema de administración y renta en la negociación internacional se desarrollarán en el capítulo IV.

De los modelos presentados en el capítulo I surge que debe conocerse dónde se ubica la curva de demanda de importaciones en cada período, esto es: 1-Si existe comercio entre

³⁸ Para el caso de la Cuota Hilton, las condiciones del certificado de autenticidad se encuentran establecidas en el Artículo 6° del Reglamento de Ejecución UE 593/2013 de la Comisión Europea.

las partes; 2-Si la cantidad importada es menor que el volumen total de la cuota ($M2 < Q$); 3-Si la cantidad importada es igual a la fijada por la cuota en el período ($M3 = Q$); 4-Si la cantidad importada es mayor que la establecida por la cuota ($M4 > Q$).

Adicionalmente, para calcular las rentas de la cuota Hilton se requiere conocer si Argentina es un país competitivo para la exportación de carnes frescas, si la Unión Europea es un país pequeño o grande respecto de su influencia sobre el precio internacional, los aranceles t y T que enfrentan los importadores y los derechos de exportación, en caso que existieran, que enfrentan los exportadores. Como el arancel T cuenta con un componente específico expresado en euros por kilo importado, la variación del tipo de cambio euro/dólar, no contemplada en los modelos teóricos, también debe conocerse.

Por su parte, en dicho capítulo se explicó que la diferencia ($T-t$) se calculará sobre la base de la diferencia en el precio FOB de los cortes enfriados exportados dentro y fuera del contingente para el mismo período. Por ende, los precios de venta de los exportadores, expresado en valor FOB deben explicitarse.

Del análisis del capítulo II se demostró que Argentina es un país competitivo, medido tanto por productividad como por su carácter reputacional en materia de calidad de carnes, y que existen otros países que participan de una cuota global, pero con asignación específica por país. De los modelos de inserción internacional de Argentina para el período estudiado obtuvimos los derechos de exportación aplicados y el nivel de ejecución de la cuota como muestra la tabla III.1.

A partir de septiembre de 2018, con la entrada en vigor del decreto N° 793/2018 el derecho de exportación para las posiciones arancelarias de la partida 0201 se estableció en un valor de 3 pesos por dólar exportado, calculado sobre el valor FOB, con un tope del 12% *ad valorem*. En este trabajo se toma el equivalente *ad valorem* promedio del 6% para el año 2018 y 2019

Tabla 7 III.1 Derechos de Exportación y Nivel de Ejecución de la Cuota Hilton

Período Cuota Hilton	D.E. Aplicado (%)	Toneladas Hilton Ejecutadas (t.)	Nivel de Ejecución total del ciclo
Jul-dic 2013	15	13.934,83	78,8%
Ene-jun 2014	15	9.729,06	23.663,86 t.
Jul-dic 2014	15	12.417,72	76,2%
Ene-jun 2015	15	10.449,31	22.867,03 t.
Jul-dic 2015	15	11.329,85	75,7%

Período Cuota Hilton	D.E. Aplicado (%)	Toneladas Hilton Ejecutadas (t.)	Nivel de Ejecución total del ciclo
Ene-jun 2016	0	11.020,76	22.350,61 t.
Jul-dic 2016	0	12.186,94	78,6%
Ene-jun 2017	0	11.013,31	23.200,25 t.
Jul-dic 2017	0	14.265,13	95,2%
Ene-jun 2018	0	13.826,16	28.091,29 t.
Jul-dic 2018	6 (desde 09/18)	15.115,13	100%
Ene-jun 2019	6	14.361,27	29.476,40 t.

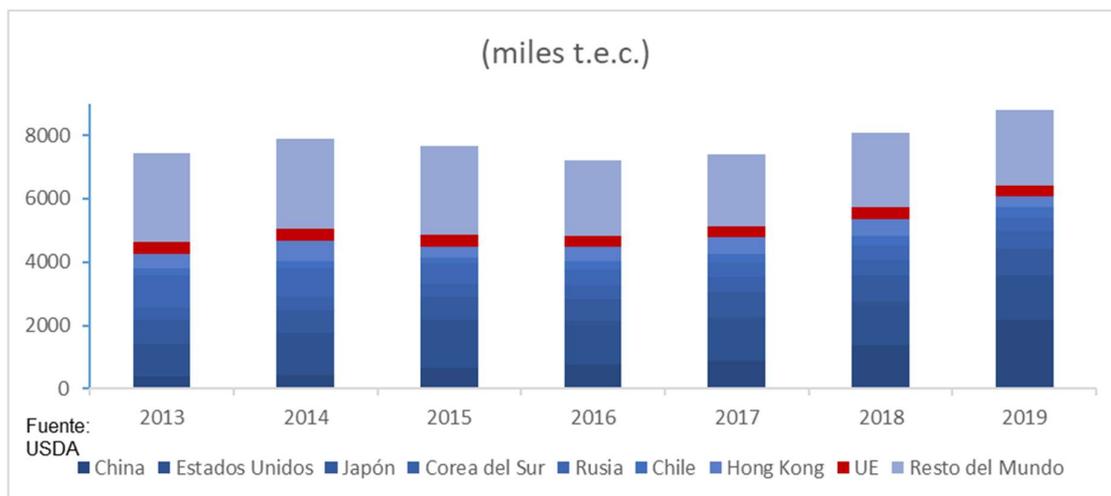
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana y S.I.A.C.E.

Por último, la influencia de la Unión Europea en el precio internacional de la carne se trata en el próximo acápite.

III.2 La Unión Europea en la formación del precio mundial de la carne

Uno de los elementos planteados por el Modelo de Skully (2001) y Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) del capítulo I refiere a la influencia que ejerce el país que origina la cuota sobre el precio mundial del bien a ser importado, al momento de analizar cómo se distribuye la renta. El modelo teórico presentado muestra que la inclinación de la curva de oferta de exportaciones del extranjero depende de la capacidad del país importador de influir sobre el precio mundial, adquiriendo una pendiente negativa si el país importador puede influir sobre dicho precio, o representándose mediante una recta horizontal –en dos niveles para las cuotas arancelarias- en caso de ser un país pequeño, tomador de precios.

Figura 10 III.1 Importaciones Mundiales de Carne Vacuna



Las figuras III,1 y III.2 muestran el flujo de comercio mundial para la carne vacuna con datos obtenidos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y COMTRADE para los años de estudio del presente trabajo. Mientras que China y los Estados Unidos son los principales importadores mundiales con una participación del 15 al 25% del total, Brasil y Estados Unidos aparecen como los dos grandes jugadores del lado de la exportación, sumado a Australia e India, todos con una participación superior al 10%³⁹.

Figura 11 III.2 Exportaciones Mundiales de Carne Vacuna



Respecto de la Unión Europea, el bloque que otorga la Cuota Hilton, la participación en el comercio mundial de carnes no ha variado para los siete años estudiados, manteniéndose en un 5% para la importación, y del 3% como exportador de carnes. Los datos muestran que la Unión Europea es un país pequeño en el mercado internacional de carnes bovinas. Por ende, es dable esperar que la curva de oferta de exportaciones con pendiente horizontal sea la que mejor se ajuste a las condiciones del mercado europeo para las carnes vacunas enfriadas.

III.3 Exportaciones por dentro y fuera de la Cuota, y las variables de control

En el capítulo I se indicó que el diferencial de aranceles ($T-t$) puede calcularse a partir del diferencial de precios FOB del mismo producto dentro y fuera de la cuota. Esto es así, porque ya existe un mercado de cortes vacunos enfriados en Europa, que Argentina sirve en volumen desde hace mucho tiempo, en tanto exportador histórico (De las Carreras y Gorelik, 2012). Es decir que tales exportaciones se harían de cualquier manera,

³⁹ Las participaciones relativas de importación y exportación para cada año de estudio se muestran en el Anexo 4 del presente trabajo.

independientemente de la existencia de la Cuota Hilton, con la diferencia que una parte del valor logrado quedaría en manos del país de destino. En el apartado III.6 se desarrollará este punto, del lado de importador.

Para el período estudiado es posible obtener el volumen y valor FOB de las toneladas exportadas por fuera de la cuota, que enfrentaron el arancel T . Las mismas se muestran en la tabla III.2 al final de esta sección.

En el capítulo I también se indicó que la variación del tipo de cambio euro/dólar y los precios FOB se utilizarán como variable de control para saber si efectivamente el diferencial (FOB Hilton – FOB extra Hilton) es un buen indicador del diferencial ($T-t$).

El razonamiento es el siguiente: lo exportado por fuera de la cuota paga un arancel específico de 3,04 euros por kilo, su conversión a dólares depende del tipo de cambio entre ambas monedas. A ese valor debe deducírsele la diferencia entre el arancel *ad valorem* de 12,8% que paga la carne por fuera de la cuota (T), y el arancel intra-cuota (t) del 20%, o sea 7,2% del valor CIF. Como ese cálculo está incorporado en el diferencial de precios FOB entre los cortes Hilton y los extra Hilton, el tipo de cambio euro/dólar sirve como variable de control tal que:

- A mayor valor del euro frente al dólar, el diferencial FOB Hilton y extra Hilton aumenta por la mayor incidencia del componente específico del arancel T .

La figura III.3 muestra la evolución del tipo de cambio para el período estudiado.



Del mismo modo, el precio FOB de venta permite controlar si el diferencial de precios Hilton y extra-Hilton es un buen indicador del diferencial de aranceles. De esta forma, se tiene que:

- A mayor precio FOB, el diferencial Hilton y extra-Hilton disminuye por la menor incidencia del arancel específico en T .

Los precios FOB ponderados para todas las exportaciones de las posiciones arancelarias 0201.30.00 de los cortes que componen la Cuota Hilton, tanto por dentro como por fuera del contingente arancelario se muestran en la tabla III.2. En términos generales, los precios promedios de venta de Argentina siguen la tendencia de los precios internacionales para la carne bovina. Si se toma como referencia de dicha tendencia, el Índice de Precios de las Carnes elaborado por FAO, los precios internacionales de la carne bovina alcanzaron un pico hacia fines de 2014 y comienzos de 2015, de la misma forma que se comportaron los precios para los cortes enfriados. A partir de mayo de 2015, los precios internacionales comienzan a caer y entran en un período de volatilidad con recuperaciones temporales en 2016 y 2017. Los precios se estabilizan a la baja para el año 2018 producto de los mayores volúmenes de carne negociados, y con una muy lenta recuperación a partir del año 2019, alcanzando un promedio de 11,8 dólares por kilo exportado⁴⁰.

Tabla 8 III.2 Exportaciones Extra Hilton y Precios FOB⁴¹

Período Cuota Hilton	Toneladas Extra Hilton Ejecutadas	Total FOB extra Hilton (en USD)	Precios FOB promedio (en USD/t.)
Jul-dic 2013	4.042,01	\$48.927.376,94	\$13.778,11
Ene-jun 2014	2.672,73	\$38.109.045,66	\$16.044,74
Jul-dic 2014	4.778,43	\$65.398.731,20	\$15.160,42
Ene-jun 2015	3.041,60	\$32.055.862,42	\$12.426,12
Jul-dic 2015	4.178,40	\$44.999.374,85	\$12.408,70
Ene-jun 2016	2.747,87	\$32.532.959,84	\$13.432,39
Jul-dic 2016	4.110,02	\$47.454.853,00	\$13.428,35
Ene-jun 2017	3.095,13	\$31.068.098,00	\$11.831,66
Jul-dic 2017	4.490,99	\$50.353.098,69	\$12.586,18
Ene-jun 2018	3.335,55	\$31.129.688,83	\$11.022,00
Jul-dic 2018	4.485,94	\$38.418.662,93	\$10.679,97

⁴⁰ Véase el Informe "Meat Market Review, december 2019" disponible en <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/meat/meat-and-meat-products-update/en/>

⁴¹ La tabla de exportaciones de cortes enfriados para el período de estudio se agrega en el Anexo 5

Período Cuota Hilton	Toneladas Extra Hilton Ejecutadas	Total FOB extra Hilton (en USD)	Precios FOB promedio (en USD/t.)
Ene-jun 2019	4.350,20	\$40.922.589,49	\$11.888,27

Fuente: Elaboración Propia en base a datos de Aduana y SI.A.C.E.

III.4 Cálculo de la Renta de la Cuota Hilton

III.4.a Rentas individuales, efectivas y potenciales

Las tablas III.3 y III.4 muestran los cálculos de renta en la Cuota Hilton siguiendo la metodología explicitada en el capítulo I y secuenciado semestralmente para poder identificar el efecto de la variación tanto del tipo de cambio euro/dólar como de los precios FOB de venta y su comportamiento sobre los valores de renta obtenidos. La renta por tonelada exportada surge de la diferencia entre los precios promedios de venta dentro y fuera de la cuota. Los precios de venta son promedios ponderados, ya que los cortes que componen la cuota Hilton se comercializan a valores dispares, tal como se explicó en la sección II.2 del capítulo II.

Tabla 9 III.3 Renta Individual por Tonelada Exportada⁴²

Período Cuota Hilton	a. Precio Promedio Hilton	b. Precio Promedio Extra Hilton	Renta por tonelada exportada (a-b)	Variación TC eur/usd	Variación precio FOB
Jul-dic 2013	\$14.485,56	\$12.358,22	\$2.127,34	Muy alto: 1,34	Medio
Ene-jun 2014	\$16.377,05	\$14.778,16	\$1.598,89	Muy alto: 1,35	Sube
Jul-dic 2014	\$15.699,37	\$14.072,31	\$1.627,06	Caída a 1,28	Baja
Ene-jun 2015	\$12.852,79	\$10.964,88	\$1.887,91	Caída a 1,12	Baja abrupta
Jul-dic 2015	\$13.075,70	\$11.176,92	\$1.898,78	Sin cambios: 1,10	Sin cambios
Ene-jun 2016	\$14.019,95	\$12.310,08	\$1.709,87	Sin cambios: 1,11	Sube
Jul-dic 2016	\$14.064,11	\$12.093,18	\$1.877,17	Sin cambios: 1,09	Sin cambios
Ene-jun 2017	\$12.444,90	\$10.498,20	\$1.946,70	Picos de 1,14	Baja
Jul-dic 2017	\$13.727,05	\$11.567,53	\$2.159,52	Sube: 1,18	Leve suba
Ene-jun 2018	\$12.051,52	\$9.763,70	\$2.287,82	Sube: 1,21	Baja
Jul-dic 2018	\$11.203,28	\$8.864,24	\$2.339,04	Leve caída: 1,15	Baja
Ene-jun 2019	\$11.664,00	\$9.407,06	\$2.256,94	Sin cambios: 1,14	Leve suba

Fuente: Elaboración propia en base a Aduana y SI.A.C.E. Valores promedio ponderados

⁴² En el Anexo 6 se incluye el cálculo de la rentas efectivas y potenciales

Los resultados muestran que para el período 2013/2014, la renta individual por tonelada exportada le reportó al exportador argentino una ganancia promedio extra de entre 1.500 a 2.127 dólares al vender sus productos dentro de la cuota. Para el último ciclo analizado, la renta fue de entre 2.256 y 2.339 dólares por tonelada.

Los ciclos comerciales 2013/2014 y 2014/2015 sufren la mayor dispersión de renta por las variaciones en el tipo de cambio euro/dólar y en los precios FOB de venta. Como muestra la figura III.3 para enero de 2015, el tipo de cambio ya se encontraba por debajo de la media del período estudiado. A partir de julio de 2017, el tipo de cambio vuelve a superar la media y la renta recupera valores superiores a 2.000 dólares por tonelada.

Por su parte, las variaciones en el precio FOB revelan un comportamiento inverso a la variación de renta en cada período. El precio FOB más alto se alcanza en la primera parte del año 2014, superando los 16 mil dólares la tonelada, en promedio, tomando como base todas las operaciones comerciales de los mismos productos dentro y fuera de la cuota. Como correlato, para ese período se verifica el valor de renta más bajo; la misma va subiendo en los períodos siguientes a medida que desciende el valor FOB de venta, con una baja abrupta para el sub-período Enero-Julio 2015 de casi 3.000 dólares, respecto del sub-período anterior.

Adicionalmente, los menores precios de venta para los ciclos 2017/2018 y 2018/2019 junto el aumento del tipo de cambio euro/dólar por encima de su tendencia media, generan las mayores rentas del período estudiado.

Siguiendo la metodología de la figura I.4 del capítulo I, postulada por Laroché-Dupraz/Matthews (2005), es posible identificar las rentas potenciales y efectivas para cada período como muestra la tabla III.4. La renta efectiva surge de multiplicar la cantidad efectivamente exportada dentro de la cuota por la renta individual obtenida en cada semestre, en tanto que la renta potencial viene dada por la renta máxima posible, a los precios dados en cada período, si la cuota se completa; en nuestro modelo ello es igual a $(\text{FOB Hilton} - \text{FOB extra Hilton}) * Q^{43}$.

⁴³ El Anexo 6 desagrega el cálculo de rentas donde Renta Efectiva = $(\text{Fob } H - \text{Fob } EH) * inQ$; y la Renta Potencial = $(\text{Fob } H - \text{Fob } EH) * Q$; siendo $(\text{Fob } H - \text{Fob } EH) \sim (T - t)$

Tabla 10 III.4 Rentas Efectivas y Potenciales

Subperíodo Ciclo	Toneladas Extra Hilton	Toneladas Hilton	Toneladas Totales	Renta Efectiva (sobre T. Hilton)	Renta Potencial (Si la cuota se completara)
Jul-Dic 2013	4.042,01	13.934,83	17.976,84	\$29.644.121,25	\$38.242.850,81
Ene-Jun 2014	2.672,73	9.729,03	12.023,16 378,60	\$15.555.648,78	\$19.223.710,29
Total 2013/2014	6.714,74	23.663,86	30.000,00 30.378,60	\$45.199.770,03	\$57.466.561,10
Jul-Dic 2014	4.778,43	12.417,72	17.196,15	\$20.204.375,50	\$27.979.167,82
Ene-Jun 2015	3.041,60	10.449,31	12.803,85 687,06	\$19.727.356,84	\$24.172.516,45
Total 2014/2015	7.820,03	22.867,03	30.000,00 687,06	\$39.931.732,35	\$52.151.684,27
Jul-Dic 2015	4.178,40	11.329,85	15.508,25	\$21.512.892,58	\$29.446.754,94
Ene-Jun 2016	2.747,87	11.020,76	13.768,63 -----	\$18.844.066,90	\$23.542.567,38
Total 2015/2016	6.926,27	22.350,61	29.276,88 -----	\$40.356.959,48	\$52.989.322,31
Jul-Dic 2016	4.110,02	12.186,94	16.296,96	\$22.876.958,16	\$30.592.164,40
Ene-Jun 2017	3.095,13	11.013,31	13.203,04 905,40	\$21.439.610,58	\$25.702.357,97
Total 2016/2017	7.205,15	23.200,25	29.500,00 905,40	\$44.316.568,74	\$56.294.522,37
Jul-Dic 2017	4.490,99	14.265,13	15.673,84	\$30.805.833,54	\$33.847.970,96
Ene-Jun 2018	3.335,55	13.826,16	13.826,16 6.417,83	\$31.631.765,37	\$31.631.765,37
Total 2017/2018	7.826,54	28.091,29	29.500,00 6.417,83	\$62.437.598,91	\$65.479.736,33
Jul-Dic 2018	4.485,94	15.115,13	15.115,13	\$35.354.893,68	\$35.354.893,68

Subperíodo Ciclo	Toneladas Extra Hilton	Toneladas Hilton	Toneladas Totales	Renta Efectiva (sobre T. Hilton)	Renta Potencial (Si la cuota se completara)
Ene-Jun 2019	4.350,20	14.361,27	14.361,27 8.836,14	\$32.412.524,71	\$32.412.524,71
Total 2018/2019	8.836,14	29.476,40	29.500,00 8.836,14	\$67.767.418,39	\$67.767.418,39

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana y S.I.A.C.E.

Para alcanzar una estimación más realista de la renta potencial de cada período y -con excepción del ciclo 2015/2016- las exportaciones totales de cortes enfiados sobrepasan las cantidades abiertas para el contingente arancelario Hilton, la renta potencial se estima suponiendo que las exportaciones extra Hilton en cada período hubieran ocurrido dentro de la cuota⁴⁴. Así, para el ciclo 2013/2014, sólo 378 toneladas se habrían exportado pagando el arancel *T*, en tanto que la cuota se hubiera cumplido en su totalidad, y la renta (potencial) hubiera representado un valor de 57,4 millones de dólares. Siguiendo el mismo razonamiento, se estima la renta potencial para el resto de los períodos.

En el ciclo 2015/2016, las exportaciones totales no logran cubrir el total de la cuota abierta para ese año. En este caso, según el modelo de Skully (2001) la demanda de importaciones se ubica en un punto donde la cantidad importada es menor que el volumen total de la cuota ($M_2 < Q$). Para todos los demás ciclos, la cantidad total importada es mayor al volumen de la cuota ($M_4 > Q$). No obstante, en todos los casos se verifica la existencia de renta, incluso si la cuota no se completa.

Por último, para el ciclo comercial 2018/2019 se verifica que la renta efectiva es igual a la potencial como postulan los modelos teóricos presentados, ya que la ejecución de la cuota alcanzó el 100%, en tanto que 8.836 toneladas se exportaron pagando el arancel *T*.

III.4.b La apropiación de la renta por grupo interviniente

Si el sistema de administración es decidido por el país proveedor del bien, la apropiación de la renta queda en manos del país exportador quien otorga un certificado de autenticidad.

⁴⁴ A partir de mediados de 2014, Argentina resultó elegible para exportar carne enfiada y congelada dentro de la denominada Cuota 481, bajo un biotipo de animales alimentados con granos y piensos, actividad que comenzó a efectivizarse en mayo de 2015. La participación de Argentina en este nuevo contingente produjo un reacomodamiento de las exportaciones con destino al mercado europeo. De allí, que la sumatoria de cortes enfiados para el período 2015/2016 es menor a la Cuota de ese año.

Esto es, son los exportadores quienes deciden en qué momento efectuar la exportación, aprovechando así las mejores condiciones del mercado y anticipando cuándo el importador se libra del arancel *T*. Dicha renta queda en manos del exportador toda vez que la misma es apropiada en cada contrato de compra-venta entre privados. Sin embargo, el Gobierno de Argentina puede retener para sí una parte de esa renta a través del sistema impositivo, particularmente los impuestos a la exportación, comúnmente llamado retenciones.

Para calcular qué porcentaje de la renta de la Cuota Hilton obtenida íntegramente por los exportadores, es apropiada por el Gobierno de Argentina es necesario conocer el derecho de exportación aplicado y la recaudación total que hubiera ocurrido independientemente de la existencia del contingente arancelario. La tabla III.5 muestra los resultados obtenidos⁴⁵.

Tabla 11 III.5 Derechos de Exportación y Renta del Gobierno de Argentina

Ciclo Comercial	D.E. extra Hilton	D.E. Hilton	D.E. total percibido	D.E. estimado (sin cuota)	Renta apropiada
2013/2014	\$13.055.463,39	\$52.981.826,89	\$66.037.290,28	\$60.453.491,91	\$5.583.798,37
2014/2015	\$14.618.189,04	\$48.139.949,86	\$62.758.138,90	\$58.016.404,38	\$4.741.734,52
2015/2016	\$6.749.906,23	\$21.787.413,19	\$28.537.319,41	\$25.744.830,29	\$2.792.489,13
2016/2017	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2017/2018	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
2018/2019	\$4.052.982,11	\$16.332.136,95	\$20.385.119,06	\$17.373.602,79	\$3.011.516,27

Fuente: elaboración propia en base a datos de Aduana y S.I.A.C.E.

Así, tenemos que para el período 2013/2014, con un derecho de exportación aplicado sobre el valor FOB de venta equivalente al 15%, el Estado de Argentina recaudó un poco más de 66 millones de dólares, producto de las toneladas Hilton y extra-Hilton exportadas; si todas las exportaciones hubieran sido por fuera de la cuota, sin renta, el Estado hubiera recaudado igualmente unos 60,4 millones de dólares. Ahora bien, como gran parte de las exportaciones fueron dentro de la Cuota Hilton, con el diferencial de precios por la renta, la diferencia de recaudación equivale a la porción de la renta que el Estado obtiene de los exportadores: unos 5,5 millones de dólares. Si se compara ese valor con la renta total efectiva obtenida en el período, se tiene que un 12% de la renta de la Cuota Hilton pasa del exportador a manos del Estado de Argentina.

⁴⁵ En el Anexo 7 se presentan las ecuaciones utilizadas para el cálculo de la apropiación de la renta por el Gobierno de Argentina

Para el período siguiente, la renta en manos del Estado equivale a 4,7 millones de dólares, representando también un 12%, al verse inalterado el derecho de exportación para ese ciclo. En el período 2015/2016, el Estado sólo obtiene parte de la renta en el segundo semestre de 2015 y representan 2,7 millones de dólares. Por último, para el ciclo 2018/2019, el Estado vuelve a apropiarse de parte de la renta de la Cuota a partir de septiembre de 2018, alcanzando un porcentaje superior producto de la caída de los precios FOB de venta, y a pesar de que el derecho de exportación (equivalente *ad valorem*) es más bajo que en 2015. La tabla III.6 resume los porcentajes de apropiación de la renta por grupo interviniente para el período estudiado.

Tabla 12 III.6 Apropiación de la Renta por Grupo Interviniente

Ciclo Comercial	Exportadores argentinos	Gobierno de Argentina	Gobierno de la Unión Europea	Importadores europeos
2013/2014	88%	12%	0%	0%
2014/2015	88%	12%	0%	0%
2015/2016	90%	10%	0%	0%
2016/2017	100%	0%	0%	0%
2017/2018	100%	0%	0%	0%
2018/2019	85%	15%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana y SI.A.C.E.

III.5 Atractivo para el exportador

En la sección anterior se calculó la renta que genera la Cuota Hilton, cuyo carácter bilateral y la administración decidida por el país exportador produce una transferencia de la renta del país que origina la cuota al país beneficiario de la cuota. Incluso, en los períodos donde la cuota no se completa, la evidencia empírica muestra que existe apropiación de la renta.

En un sistema como el descrito es fácil entender que si la cuota no se utiliza, la renta no es generada; para que ello ocurra, los exportadores deben utilizar la cuota, y sólo así se activa el mecanismo.

En el capítulo I se hizo mención a los tipos de regímenes administrativos que son aceptados internacionalmente por los países miembro de la OMC. El sistema de administración decidido por Argentina para el período 2009-2016 fue una combinación compleja de varios parámetros que buscaban medir el desempeño exportador de los participantes.

Adicionalmente, se determinó que las firmas elegibles debían acceder a la cuota mediante concurso público de antecedentes y oposición⁴⁶.

La complejidad y rigurosidad de tal proceso de selección establecido por el Gobierno de Argentina muestra el interés de las partes en participar de un procedimiento incluso cuando la cuota no se completaba. Cualquier observador atento se preguntará por qué los exportadores tenían motivos para presentarse a una convocatoria que, de otra forma, bajo el criterio administrativo FCFS, hubiera resultado menos engorrosa y sin necesidad de brindar información sensible⁴⁷ a la autoridad de aplicación del régimen administrativo de la cuota.

Y la respuesta es que la cuota es un atractivo para el exportador, y dicho atractivo viene dado por las rentas potenciales que la cuota garantiza. Lejos de constituir un acto irracional de parte de los participantes, la posibilidad de apropiarse de la renta por sí misma generó interés del exportador en ser parte del “club selecto de la Cuota Hilton”. Así, para los años estudiados, incluso dentro del período de inserción internacional orientado hacia el mercado interno, la cantidad de empresas con plantas frigoríficas habilitadas para exportar carne vacuna al mercado europeo y los grupos de productores exportadores participantes se mantuvieron relativamente estables como se muestra en la tabla III.7.

Tabla 13 III.7 Cantidad de Exportadores Participantes en cada Ciclo

Ciclo Comercial	Empresas con plantas frigoríficas	Grupos de Productores	total
2013/2014	27	27	54
2014/2015	26	23	49
2015/2016	24	20	44
2016/2017	28	20	48
2017/2018	31	19	50
2018/2019	30	23	53

Fuente: Elaboración propia en base a resoluciones de adjudicación

En todos los ciclos hubo empresas interesadas en exportar dentro del contingente arancelario que nos ocupa en el presente trabajo, independientemente del grado de

⁴⁶ Véase los decretos nros 906/2009, 1174/2012 y 1231/2015, sus modificatorias y complementarias; las resoluciones ex ONCCA nros 7530/2009, 542/2009 y 1351/2010, y las disposiciones ex UCESCI nros 35/2012 y 4/2015

⁴⁷ Los pliegos de bases y condiciones exigían balances, estados de deuda, informes de juicios universales, entre otros requisitos (Resolución ex ONCCA 542/2009)

complejidad del proceso de selección aplicado para resultar elegible como beneficiario de una cuota parte, e independientemente del grado de ejecución de la cuota en el período inmediato anterior⁴⁸.

A partir del ciclo comercial 2017/2018, se adoptó un sistema de distribución de transición, más simplificado, pero no por ello menos riguroso, mientras se discutían los criterios definitivos de distribución en una mesa de diálogo con participación público-privada⁴⁹.

Para finalizar esta sección, debe puntualizarse que desde el año 2009 en adelante, los criterios distributivos fueron establecidos por los decretos nros. 906/2009, 1174/2012, 1231/2015 y 444/2017; que los regímenes administrativos sean decididos mediante decretos presidenciales son un buen indicador de la importancia del tema en la agenda política de Argentina.

III.6 El mercado de cortes enfriados y los importadores europeos

Si bien ya se mencionó que el mercado de cortes cárnicos enfriados se desarrolló con anterioridad a la Cuota Hilton, el hecho de que existan exportaciones por dentro y fuera de la cuota casi de manera simultánea puede resultar una rareza.

En las entrevistas mantenidas con los importadores y distribuidores europeos se mencionaron tres elementos que hacen que éste y otros cupos arancelarios presenten dicha característica:

- El sistema de administración de la cuota y el régimen de licencias de importación asociado
- Calidad y diferenciación del producto: *commodity* versus *speciality*
- Demanda de alta segmentación: sector HO.RE.CA.

Con relación al sistema de administración de la cuota, la misma es decidida por el país proveedor y dicha decisión se materializa en la extensión de un certificado de autenticidad contra el cual el exportador “libra” al importador del alto arancel extra-cuota. Para que ello pueda operacionalizarse entre 28 estados miembro, resultó necesario establecer un régimen de licencias de importación asociado. Dicho régimen se encuentra regulado por el Reglamento (CE) N° 1301/2006 de la Comisión Europea, y su modificatoria de fecha 1/07/2013, que fijaron las normas comunes de gestión de los contingentes arancelarios de

⁴⁸ Los anexos 8a y 8b consignan la información completa sobre los sistemas de administración utilizados por Argentina. La baja en la cantidad de participantes tuvo lugar en el año 2009.

⁴⁹ El decreto N° 444/2017 instituyó un régimen de transición para los períodos comprendidos entre 2017 y 2019.

importación de productos agrícolas, quedando los productos cárnicos incluidos y sujetos a la tramitación de un certificado de importación según el siguiente criterio:

“Si un contingente arancelario de importación se gestiona mediante un método basado en un documento expedido por un tercer país, este documento se presentará al organismo emisor competente del Estado miembro, junto con la solicitud de importación a que se refiere. El organismo competente conservará el documento original” (Artículo 12, Reglamento CE 1301/2006)”.

De la propia norma se desprende que sólo puede importarse un producto sujeto a una preferencia arancelaria, siempre que el país exportador provea del correspondiente certificado de autenticidad. El “poder del exportador” sobre el importador queda así materializado en la normativa europea y esto le permite al exportador anticipar cuándo su cliente se libraría del arancel T , cargándole la diferencia en el precio de venta.

Sin embargo, ello por sí solo no explica la razón de exportaciones por fuera de la cuota, al arancel más alto T , a medida que se desarrolla el ciclo. Como la demanda de importaciones de cortes enfriados supera a la cantidad Q con arancel preferencial, se genera una puja por el lado del importador para poder conseguir dicha licencia y asociarla al certificado exportador. Esto obligó a la Comisión Europea a establecer un criterio complejo de asignación de licencias entre los Estados Miembro, y a dividir en subperíodos el ciclo comercial anual tal que:

“Si la información notificada por el Estado miembro de conformidad con el artículo 11 revela que las cantidades a que se refiere la solicitud de certificado exceden de las cantidades disponibles para el período o el subperíodo del contingente arancelario de importación, la Comisión fijará un coeficiente de asignación que los Estados miembros deberán aplicar a las cantidades a que se refiera cada solicitud. El coeficiente de asignación se calculará del siguiente modo:

$$[(\text{cantidad disponible}/\text{cantidad solicitada}) \times 100] \%$$

En su caso, la Comisión adaptará dicho coeficiente para garantizar que las cantidades disponibles para el período o subperíodo del contingente arancelario de importación no se superen en ningún caso.” (Artículo 6.2, Reglamento CE 1301/2006)

Si esta fórmula no resultara, la propia normativa prevé otros procedimientos para resolver matemáticamente la alta demanda de licencias.

De esta forma, para cada ciclo comercial los exportadores cuentan con una adjudicación de una cuota parte fija del total del cupo asignado bilateralmente, conforme los criterios

que el Gobierno de Argentina establezca; los importadores pueden acceder a las licencias de importación según los coeficientes que establezca el Gobierno de la Unión Europea y una vez conseguido el certificado de exportación; esto hace que exportadores e importadores busquen asegurarse negocios dentro de la cuota a lo largo del ciclo. En particular, los exportadores argentinos tratan de planificar las exportaciones de su cuota parte asignada de tal forma que puedan aprovechar los mejores precios en cada momento.

Otros dos elementos destacados por los importadores tienen que ver con el alto valor y calidad del producto comercializado dentro de la cuota: cortes enfriados mayormente del cuarto trasero, de animales alimentados en pasturas naturales y sin confinamiento. Las condiciones de palatabilidad y terniza de la carne vacuna, junto con las certificaciones de buenas prácticas agrícolas, genética bovina y reputación de la “marca país”, han transformado al producto en un *speciality*, cuyo *target* comercial no está dado por el consumo masivo sino por el canal de distribución HO.RE.CA. (Hoteles, restaurantes y catering) y retailers de alta segmentación⁵⁰. Esto hace que los importadores y distribuidores europeos se vean obligados a mantener un flujo constante de operaciones para satisfacer una demanda exigente.

III.7 Conclusiones

La Cuota Hilton es una cuota arancelaria de 29.500 toneladas netas otorgadas por la Unión Europea a la República Argentina entre el 1° de julio y el 30 de junio de cada año, para la exportación de carnes vacunas definidas por el biotipo acordado bilateralmente, que sólo incluye siete cortes de carnes enfriadas, deshuesadas, provenientes de animales criados exclusivamente en pasturas, sin confinamiento, con un arancel preferencial equivalente al 20% *ad valorem*, en el marco de una cuota global de la que también participan otros proveedores de carnes, pero resguardados entre sí de la competencia externa. En tanto es una cuota arancelaria, las exportaciones por fuera de la cuota quedan permitidas bajo el arancel NMF de 12,8% *ad valorem* más un componente específico de 3,034 euros por kilo importado. La identificación de las operaciones que ocurren por dentro y fuera de la cuota se materializa a través de la emisión de un certificado de autenticidad, con arreglo a las disposiciones negociadas entre las partes.

La aceptación de dicho certificado de autenticidad como instrumento que ampara las exportaciones dentro de la cuota, emitido por la autoridad certificadora del país exportador y a requerimiento de los exportadores, es lo que le permite al exportador anticipar cuándo

⁵⁰ Entre los principales retailers europeos que comercializan carne argentina se encuentran Rewe, Aldi, Carrefour, Tesco, Sainsbury's, Marks & Spencer, Tönnies Foods, entre otros.

el importador se libraría del pesado arancel T y cargarle la diferencia ($T-t$) al precio FOB de venta.

Por su parte, del lado del importador varios elementos aseguran que exista un flujo constante de comercio por dentro y fuera de la cuota, casi en simultáneo: el sistema de licencias de la Unión Europea, el canal de comercialización, el sector al que está orientado el producto, y las calidades del producto (*speciality*).

Adicionalmente, la evidencia empírica demuestra que el mercado de enfriados entre Argentina y la Unión Europea se encuentra desarrollado mucho antes de la existencia del contingente arancelario que nos ocupa. Con excepción del ciclo 2015/2016, las exportaciones totales con destino Europa superan a las cantidades abiertas por la cuota. Durante el ciclo 2015/2016, Argentina resultó elegible para exportar carnes enfriadas y congeladas bajo el contingente arancelario conocido como Cuota 481. Ello provocó un reajuste temporal de las exportaciones.

Con una participación de menos del 5% en el comercio mundial de carnes, la Unión Europea es un país pequeño sin posibilidades de influir en los precios mundiales. Dada esta condición, es de esperar que la curva de oferta de exportaciones adquiera una pendiente horizontal.

Bajo los lineamientos metodológicos propuestos por Laroche-Dupraz/Matthews (2005) es posible calcular la renta de la cuota utilizando el diferencial de precios FOB por dentro y fuera del contingente como una variable *proxy* del diferencial de aranceles intra y extra-cuota.

Los datos obtenidos a su vez constatan que dicho diferencial de precios FOB cumple con las siguientes reglas, a partir de las dos variables de control definidas:

- A mayor valor del euro frente al dólar, el diferencial FOB Hilton y extra Hilton aumenta por la mayor incidencia del componente específico del arancel T
- A medida que aumenta el precio FOB, el diferencial Hilton y extra-Hilton disminuye por la menor incidencia del arancel específico en T

Los valores de renta obtenidos verifican que si la asignación de la Cuota es “país-específico (country allocated)” y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas que genera son aprovechadas en su totalidad por el país exportador.

La evidencia empírica también muestra que incluso si la cuota no se completa, como es el caso para los ciclos 2013/2014, 2014/2015, 2015/2016, 2016/2017 y 2017/2018, existe renta. A diferencia de lo que predicen los modelos teóricos, los contingentes arancelarios

como la Cuota Hilton generan renta independientemente de donde se ubique la curva de demanda de importaciones. Los datos obtenidos también muestran que si el exportador no exporta, no se genera renta efectiva, y la cuota no se completa. La transferencia de la renta ocurre al transferir el sistema de administración de la cuota al país exportador.

Cuando la cuota se completa, como en el caso de ciclo 2018/2019, las rentas efectivas son idénticas a las rentas potenciales, como adelantan los modelos teóricos.

En un contingente arancelario donde el sistema de administración es decidido por el país proveedor, los importadores y el Gobierno del país que origina la cuota no participan de la renta.

La existencia de renta y la posibilidad de su apropiación generan atractivos para el exportador. Por más complejo y riguroso que sea el sistema de asignación de las cuotas-parte decidido por el gobierno del país exportador, las rentas potenciales incentivan a los exportadores para ser elegibles; el Gobierno también es consciente de tal atractivo y se presenta como árbitro de la distribución potencial de la renta al decidir el mecanismo de asignación de las cuota-partes.

Por último, el Gobierno de Argentina se apropia indirectamente de parte de la renta del exportador a través de los impuestos a las exportaciones, denominado derecho de exportación o retención.

CAPÍTULO IV

LOS SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE LAS CUOTAS Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

En las negociaciones internacionales existen dos temas importantes relacionados con las cuotas arancelarias. Por un lado, el nivel de acceso al mercado del país o región que fija la cuota y, por otro, la administración de las cuotas que determinará cómo se distribuye la renta bajo el arancel intra-cuota (Berrettoni y Cicowiez, 2002).

En el capítulo III se demostró que la forma en que se distribuye la renta de una cuota depende del sistema de administración, que consagra quién obtiene la renta dentro del contingente. En el caso de la Cuota Hilton, dicha renta es apropiada por el exportador argentino, en tanto el Gobierno de Argentina se apodera de una parte de la renta del exportador a través de los derechos de exportación. Los importadores europeos obtienen márgenes de ganancia dados por la diferencia entre el precio doméstico del producto importado y el arancel, pero no se apropian de la renta generada por la diferencia de aranceles intra y extra cuota; el gobierno europeo sufre una disminución en su recaudación equivalente a la diferencia ($T-t$).

En este capítulo se complementará la hipótesis explicando que como corolario de lo demostrado en el capítulo III, en la negociación internacional de acuerdos de libre comercio, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que se intercambian versus una disminución del arancel extra-cuota o un incremento del volumen de la cuota.

Para demostrar esto, el análisis se centrará en las negociaciones comerciales del Mercosur con Unión Europea y EFTA, teniendo en cuenta los antecedentes de la cuota 481 y la cuota GATT en el marco de tales negociaciones. Previo a esto, se describe un antecedente jurídico para ilustrar la importancia de las rentas de las cuotas arancelarias en las relaciones internacionales.

IV.1 El fallo Eyckeler & Malt y el caso del Acuerdo Mutifibras sobre textiles

De las investigaciones para este trabajo y del contacto con ex funcionarios a cargo de las sedes diplomáticas de Europa⁵¹, se detectó el primer caso que llegó a los tribunales

⁵¹ El Embajador Eduardo R. Ablin se desempeñó entre 1978/81 como Jefe de la Consejería Económica y Comercial de la Embajada ante las Comunidades Europeas; entre 1981/83 como Jefe de la Consejería Económica y Comercial de la Embajada en Bonn, República Federal de Alemania; y entre 1991/1992 como subdirector de la Dirección de Europa Occidental y de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales de la Cancillería argentina. En 2000 y 2001 fue nombrado Jefe de Gabinete del Ministro de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto.

Europeos respecto de la importancia de la renta de la cuota para exportadores, importadores y gobiernos de los países involucrados. En la segunda mitad de los años ochenta, la empresa Eyckeler & Malt de Düsseldorf, una de las mayores importadoras de carne argentina de la época⁵², y que disponía inclusive de una oficina de compras en Buenos Aires, comenzó a exigirle a los exportadores argentinos que diferenciaron en las facturas de exportación el “valor del producto” del “valor de la cuota”, entendiéndose por este último el valor de la renta de la cuota. Siendo conscientes los importadores, que el exportador podía anticipar mediante el certificado de autenticidad cuándo aquél se libraba de los derechos aduaneros extracuota y, por ende, cargaba la diferencia de aranceles al precio FOB de venta, los importadores buscaron también ahorrarse parcialmente los derechos de aduana respectivos, ya que al distinguirse el “valor producto” del “valor licencia o cuota” sólo se tributaba ante la aduana europea los aranceles sobre el valor producto, obviándose el valor de la licencia onerosa como parte de la importación. De esta forma, buscaban retransferirse parte de la renta que generaba la cuota. El caso llegó al órgano jurisdiccional de la entonces República Federal de Alemania quien hizo una petición para que resuelva el Tribunal Europeo de Justicia. Así, en su sentencia del 28 de marzo de 1990 el TEJ indicó lo siguiente:

*“1) El Reglamento (CEE) n° 1224/80 del Consejo, del 28 de mayo de 1980, referente al valor en aduana de las mercancías, y en particular los apartados 1 y 3 de su artículo 3, deben interpretarse en el sentido de que, **para determinar el valor en aduana de carne de vacuno importada de Argentina en el marco del Reglamento (CEE) n° 217/81 del Consejo, del 20 de enero de 1981, relativo a la apertura de un contingente arancelario comunitario de carnes de vacuno de alta calidad, frescas, refrigeradas o congeladas, de las subpartidas 02.01 A II a) y 02.01 A II b), las cantidades pagadas al vendedor junto con el precio de la mercancía por los certificados de autenticidad exigidos para la aplicación de la normativa de los contingentes deben ser consideradas como parte integrante del valor en aduana.***

*2) El apartado 4 del artículo 3 del Reglamento n° 1224/80 debe interpretarse en el sentido de que **las cantidades pagadas por los certificados de autenticidad no deben ser consideradas como tributos pagados en la Comunidad como consecuencia de la importación.**” (ECLI:EU:C:1990:146).*

Este intento de distraer el valor de la renta de la cuota, del valor del bien a ser importado, al momento de establecer qué valor de aduana debe computarse para abonar los

⁵² Alexander Eyckeler GmbH sigue siendo uno de los principales importadores de carne argentina

aranceles, devino de una práctica habitual de los importadores europeos en marco del Acuerdo Multifibras por el cual gran parte de las exportaciones de textiles y vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados estaba sujeta a contingentes arancelarios con arreglo a un régimen especial al margen de las normas generales del GATT⁵³.

Bajo dicho Acuerdo se suscitó una controversia que llegó nuevamente a los tribunales europeos. Tal cuestión resurgió en el marco de un litigio entre Ospig Textil-Gesellschaft W. Ahlers GmbH & Co y el Hauptzollamt Bremen-Freihafen (la aduana de Alemania), a raíz de la decisión de este último de incluir en el valor en aduana de las mercancías los gastos correspondientes a la adquisición, a un tercero, de contingentes de exportación (denominadas cuotas de terceros) en un país tercero con el cual la Comunidad Europea ha celebrado un Acuerdo de limitación de las exportaciones.

Finalmente, en 1994 el Tribunal de Justicia con sede en Luxemburgo consideró que dentro del Acuerdo Multifibras la mercancía y la respectiva licencia que habilitaba su ingreso resultaban "inescindibles", ya que sin esta última no podía concretarse la operación comercial habilitada por el Acuerdo (European Court Reports 1994 I-01963).

A partir de dicho fallo, quedó zanjada la situación y la sentencia resultó aplicable a eventuales importaciones bajo Cuota Hilton que intentaran escindir el "valor carne" del "valor licencia".

De esta forma, queda demostrado el fuerte interés de las partes en la apropiación de las rentas de las cuotas arancelarias. Las autoridades argentinas peticionaron informalmente ante la Comisión de la entonces Comunidad Europea para que los importadores se abstengan de exigir a los exportadores tal diferenciación en el valor de venta. Adicionalmente, las sentencias del Tribunal de Justicia Europeo no hicieron más que confirmar que las rentas que se generan en las cuotas arancelarias corresponden a beneficios extras por quienes detentan la autoridad de administrar los cupos y no pueden ser invocados por la contraparte para sortear los aranceles de importación establecidos en cada caso.

IV.2 La Cuota 481 y la renta en la negociación internacional

En el año 2009, tras el dictamen del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC conocido como "panel de hormonas", convocado por un diferendo entre Estados Unidos y la Unión Europea dada la utilización de hormonas de crecimiento en el ganado, Estados

⁵³ Véase GATT, Acuerdo Internacional de Textiles (Acuerdo Multifibras de 1974) disponible en <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20930/volume-930-I-814-Other.pdf>

Unidos requirió una compensación por la continuación de la prohibición aplicada a la importación de carnes conteniendo hormonas al mercado comunitario. Como mecanismo de compensación, la Unión Europea instrumentó la denominada Cuota 481 por un volumen original de 48.200 toneladas peso producto y destinada a carne vacuna de calidad superior proveniente de animales alimentados a grano y engordados en corrales –*feedlots*- bajo estrictos requisitos citados en la norma comunitaria⁵⁴.

Cuando la cuota entró en vigor entre las Partes en 2012, por las razones expuestas en el acápite II.2 del presente trabajo, la cláusula de Nación Más Favorecida obligó a la Unión Europea a multilateralizar el contingente, otorgando a Canadá, Australia, Uruguay y Argentina, en ese orden, la condición de “más favor” garantizada originalmente a Estados Unidos⁵⁵.

Al momento de definir los requerimientos del sistema de administración de esta cuota, dos antecedentes estaban presentes en los funcionarios europeos: conservar la renta de la cuota, recuperando beneficios similares a los gozados bajo la Cuota GATT; y evitar otra experiencia Hilton “a la Argentina” (Ablin, 2018). Así, dicha cuota libre de aranceles reinstauró el mecanismo del contingente arancelario único bajo el criterio FCFS citado en la tabla I.3, emitiendo los países exportadores elegibles sólo el certificado de autenticidad para la mercadería importada; este mecanismo permitió a los importadores recuperar (mayormente) la renta de la cuota por el diferencial de aranceles. La Cuota 481 es una cuota global, multilateralizada, donde los países proveedores deben cumplir con el requisito de calidad (biotipo) exigido, pero la administración queda en manos de las autoridades europeas.

Con el propósito de demostrar los beneficios de la administración de la cuota, la tabla IV.1 resume un ejercicio teórico para el período 2018/2019 con valores promedios reales tanto para la exportación por tonelada como para el tipo de cambio⁵⁶. Dado que no existen exportaciones de carnes vacunas enfriadas provenientes de animales con alimentación a grano, que se hayan efectuado por fuera de la cuota 481 en el período estudiado, no puede tomarse como variable *proxy* del diferencial de aranceles, el diferencial de precios FOB; ello, porque el valor para uno de los extremos es igual a cero. Por eso, se supone que los costos de transporte y flete son constantes en ambos períodos y, por consiguiente, el valor FOB de la tonelada exportada es igual al valor CIF sobre el que se abonan los aranceles

⁵⁴ Véase Reglamento CE 481/2012 de la Comisión Europea disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1595985218296&uri=CELEX:32012R0481>

⁵⁵ Esta multilateralización de la cuota acarrió en 2018 en un nuevo conflicto entre Estados Unidos y la Unión Europea.

⁵⁶ Corresponde a los valores obtenidos de las tablas III.3 y III.4 del capítulo III

en la aduana de destino, por parte del importador. Con el objeto de no efectuar comparaciones carentes de validez, se ajusta el cálculo de la renta para la Cuota Hilton de la tabla IV.1 adoptando idéntico criterio. Los aranceles extra-cuota para ambos contingentes no varían, en tanto que el arancel intra-cuota para el contingente 481 es igual a cero.

Tabla 14 IV.1 Rentas de la Cuota 481 y Hilton

CUOTA 481			
Período Cuota	a. Precio Promedio por tonelada en USD Cuota 481	b. Tipo de cambio promedio eur/USD	c. Renta Individual (T-t) T= 12,8% + 3,034 eur/kg t= 0%
Jul-dic 2018	\$10.209,41	1,14	\$4.765,46
Ene-jun 2019	\$10.658,12	1,15	\$4.853,34
CUOTA HILTON			
Período Cuota	a. Precio Promedio por tonelada en USD Cuota Hilton	b. Tipo de cambio promedio eur/USD	c. Renta Individual (T-t) T= 12,8% + 3,034 eur/kg t= 20%
Jul-dic 2018	\$11.203,28	1,14	\$2.652,12
Ene-jun 2019	\$11.664,00	1,15	\$2.649,29
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana, BCRA, Reglamento UE 593/13 y SI.A.C.E			

La disminución del arancel intra-cuota de 20% a 0% incrementa la renta generada dentro de la cuota –en el ejercicio teórico prácticamente duplica su valor-, lo que a su vez presiona a importadores y exportadores para participar de la cuota y apropiarse de una ganancia extra, con los mismos costos de producción.

En la Cuota 481 gran parte de la renta queda en manos de los importadores europeos. Sin embargo, el hecho de combinar un sistema de asignación de licencias trimestrales basado en el mecanismo FCFS por el lado del importador, con la exigencia de un certificado de autenticidad por el lado de los exportadores de los países elegibles para participar de la misma, los exportadores pueden apropiarse de una parte menor de la renta⁵⁷. Esto es así

⁵⁷ No es posible calcular el porcentaje de renta transferida a los exportadores por falta de disponibilidad de datos de la aduana de destino.

porque la presión de los importadores por conseguir licencias para importar mercadería a arancel cero, en una cuota que desde su instauración la disponibilidad de toneladas se ha agotado antes de finalizar el ciclo⁵⁸, requiere del certificado de autenticidad del país exportador para completar el trámite. Así, una vez que el exportador argentino se transformó en un proveedor competitivo de la cuota, comenzó a contar con un *second best* a la hora de fijar el precio de venta, pudiendo anticipar **parcialmente** en qué momento el importador se libra del arancel *T*.

De lo expuesto deviene que cuando los sistemas de administración no son decididos por el país exportador, como es el caso de la Cuota 481, la sola exigencia de un certificado de autenticidad o exportación como mandatorio por parte de las autoridades del país que abre la cuota –Unión Europea- permite al país exportador obtener una parte (pequeña) de la renta de la cuota. Así lo demuestran los precios promedios de venta de Argentina bajo la Cuota 481 de la tabla IV.2 para el período estudiado, que se ubican en una posición intermedia entre los precios Hilton y extra Hilton para las mismas posiciones arancelarias.

Tabla 15 IV.2 Precios FOB Promedio Hilton, extra-Hilton y 481 (en USD/t.)

Período	Precio Promedio Cuota Hilton	Precio Promedio Cuota 481	Precio Promedio Extra Hilton
Jul-dic 2016	\$14.064,11	\$12.166,00	\$12.093,18
Ene-jun 2017	\$12.444,90	\$10.604,09	\$10.498,20
Jul-dic 2017	\$13.727,05	\$12.397,84	\$11.567,53
Ene-jun 2018	\$12.051,52	\$10.324,35	\$9.763,70
Jul-dic 2018	\$11.203,28	\$10.209,41	\$8.864,24
Ene-jun 2019	\$11.664,00	\$10.658,12	\$9.407,06

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana y SI.A.C.E.

IV.3 Las rentas de la cuota en las negociaciones UE-Mercosur y EFTA-Mercosur

El año 2019 vio el final de las negociaciones de un acuerdo de libre comercio entre Mercosur con la Unión Europea, por un lado, y los países de la EFTA, por el otro.

En el caso particular del comercio de carnes vacunas, los antecedentes de la Cuota Hilton, la Cuota GATT y la Cuota 481 condicionaron la negociación a los siguientes temas:

⁵⁸ Véase Anexo 9 sobre Niveles de Ejecución de la Cuota 481 (2015-2019)

- Las ofertas de la Unión Europea en materia de carnes vacunas utilizarían el instrumento de la cuota arancelaria como mecanismo de “liberalización”
- Las cantidades (volumen de la/s cuota/s) y el arancel intra-cuota a ser acordado
- El sistema de administración de la cuota

El primer punto no admite mayores discusiones ya que se ha mostrado a lo largo de este trabajo que la Unión Europea tradicionalmente ha utilizado el mecanismo de cuotas arancelarias como instrumento de política comercial para articular los preceptos del libre comercio multilateral con la protección de su ineficiente comercio agropecuario⁵⁹. Si a ello se suma que los países del Mercosur son muy competitivos internacionalmente en materia de ganados y carnes, la estrategia única de tarificación –aplicación simple de aranceles– para estos productos resultaba innegociable. El Acuerdo CETA finalizado en 2017 entre la Unión Europea y Canadá, otro proveedor competitivo de carnes a nivel mundial, se había llevado a cabo en los términos antes descripto y mostraba a las claras qué estaba dispuesto a negociar la Unión Europea y que no.

Con estos antecedentes y una negociación en curso de más de veinte años, algunos analistas señalaban que un eventual contingente abierto bajo un acuerdo de libre comercio con Europa para las carnes vacunas no conllevaría ingresos destacables ni por volumen ni por precio (Ablin, 2018).

Cicowiez y Galperín (2005) en un trabajo sobre análisis cuantitativo de cambios en las cuotas arancelarias de carne vacuna a la Unión Europea demostraron que el volumen inicial del comercio entre las contrapartes es fundamental para evaluar la conveniencia de un escenario de ampliación de cuota o reducción del arancel intra-cuota. Asimismo, en la simulación de los escenarios teóricos mostraron que la participación de los exportadores en la renta tiene influencia en el cambio del valor de las exportaciones.

En el caso de los países del Mercosur, y en particular de Argentina, las exportaciones de carne vacuna totales sobrepasan el volumen de las cuotas asignadas, es decir, que los países ya están vendiendo por fuera de la cuota en el punto inicial previo a la negociación del acuerdo⁶⁰. Por ende, la ampliación del volumen de una cuota ya existente es una hipótesis de máxima del Mercosur, ya que ello garantizaría que las exportaciones extra-

⁵⁹ Una mirada rápida a las negociaciones de la Ronda Uruguay y Doha permiten concluir que esta estrategia es utilizada por casi todos los países donde el sector agropecuario no cuenta con ventajas competitivas en términos internacionales.

⁶⁰ Para Argentina véase el capítulo III de este trabajo

cuota se realicen dentro de la cuota, a arancel preferencial y –aquí el punto central- aprovechando la renta de la cuota.

Por su parte, la reducción del arancel intra-cuota en la Cuota Hilton si bien mantiene el volumen de las ventas intra-cuotas, aumenta la renta, como se demostró en la comparación entre las rentas de este contingente y la Cuota 481 en el acápite anterior. Cicowiez y Galperín (2005) demostraron que, adicionalmente, este escenario incrementa las exportaciones extra-cuota. Esto ocurre porque la mayor renta permite vender por sobre la cuota a un menor precio y desplazar a terceros países proveedores de la UE.

Sin embargo, debe destacarse aquí que ambos escenarios resultan altamente provechosos para el Mercosur, si la administración del contingente queda en sus manos, como ocurre en la Cuota Hilton. Y fue en este punto que en la mesa de negociaciones de cuotas arancelarias llevada a cabo en Buenos Aires entre el 13 y el 16 de mayo de 2019, en la penúltima ronda de negociación previo a alcanzar el acuerdo en principio, surgió la mayor controversia.

En resumen, acordado el volumen de toneladas a ser abierto bajo un nuevo contingente arancelario –del cual la oferta europea se alejó bastante del interés del Mercosur- escaló en la negociación la cuestión de cómo administrar el contingente.

Para ello, en compensación por el volumen de toneladas abiertas bajo una nueva cuota, se acordó la reducción del arancel preferencial de la Cuota Hilton del 20% a 0% de manera inmediata con la entrada en vigor del Acuerdo. Las propuestas que hicieron llegar las cámaras exportadoras de los diferentes países a los jefes de negociación estuvo en esta línea⁶¹. Del lado europeo, como la Cuota Hilton ya representaba un acceso corriente⁶² al mercado comunitario, la reducción del arancel no implicaba *a priori* un incremento del volumen de las importaciones ni ventajas o desventajas para sus importadores –respecto de su situación previa- sino un esfuerzo fiscal. Resultaba, en parte, aceptable para los intereses de los productores de carne europeos.

La cuestión de la administración del nuevo cupo de 99 mil toneladas equivalente res concedida por Europa fue mucho más reñida⁶³. La Unión Europea propuso que todos los

⁶¹ En Argentina, las propuestas fueron discutidas en mesas internas de negociación con el sector exportador cárnico representado por el Consorcio ABC, la cámara UNICA, la cámara FIFRA, la cámara CAFRISA y APEA y articuladas por la ex Secretaría de Mercados Agroindustriales del hoy Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

⁶² Generalmente, las negociaciones comerciales internacionales se estructuran en acceso a mercado y acceso corriente; lo que en inglés se conoce como *Market Access* y *Current Access* (Bureau and Tangermann, 2000)

⁶³ Puede consultarse el Acuerdo en <https://www.cancilleria.gob.ar/es/acuerdo-mercosur-ue> y en http://www.sice.oas.org/tpd/mer_eu/mer_eu_s.asp

contingentes arancelarios se administraran bajo el mismo criterio, incluidos los contingentes abiertos por el Mercosur en determinados productos agrícolas. Esto llevó la negociación hacia un sistema de administración de cuotas mixto, con certificado Mercosur y licencia europea, y con comités especiales de evaluación de los mecanismos del sistema de administración durante la aplicación del acuerdo.

En Julio de 2019, concluidas las negociaciones, el Gobierno de Argentina emitió un comunicado de prensa resaltando el tratamiento logrado en materia de cuotas arancelarias:

“Sistema de administración de cuotas: *el Mercosur logró establecer un sistema mixto de administración de cuotas, que permite a los países del bloque intervenir en la asignación de las cuotas otorgadas a través de la emisión de un “certificado de cuota”. En muy pocas oportunidades la UE ha aceptado un mecanismo de administración de este tipo”* (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, Julio 2019: 7).

Adicionalmente, respecto de la Cuota Hilton señaló que:

“Cuotas de exportación: *(...) Asimismo, la Argentina obtuvo la eliminación completa del arancel de 20% sobre las carnes exportadas bajo la cuota Hilton (29.500 t.)”* (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, Julio 2019: 7).

Por último, otro elemento debe destacarse para señalar la importancia de las rentas de las cuotas y los sistemas administrativos durante las negociaciones comerciales. La presión de los exportadores e importadores sobre los gobiernos en la negociación de los sistemas de administración de las cuotas concedidas no mermaron con la conclusión de las negociaciones entre Mercosur y UE. Al momento de elaborar el presente trabajo de investigación, durante el procedimiento de revisión legal del acuerdo en principio, la Unión Europea volvió a insistir sobre la eliminación del certificado Mercosur, lo que generaría que la administración del cupo quede enteramente en manos de las autoridades del Viejo Contingente.

IV.3.a El caso de la negociación de contingentes arancelarios con EFTA

En agosto de 2019, en Buenos Aires, se concluyeron las negociaciones de un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, por sus siglas en inglés), bloque integrado por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. Las negociaciones entre ambos bloques fueron lanzadas en enero de 2017 y finalizadas tras diez rondas.

Según un comunicado conjunto de las cancillerías del Mercosur, este acuerdo es la continuación lógica del Acuerdo de Asociación logrado ese mismo año entre el Mercosur y la Unión Europea. Así, con ambos acuerdos, Mercosur se asegurará el acceso preferencial a prácticamente todo el continente europeo⁶⁴.

En términos generales, el acuerdo Mercosur-EFTA siguió los lineamientos del Acuerdo con la Unión Europea. Al respecto, en el capítulo del Acuerdo sobre acceso a mercados, nuevamente la oferta presentada y acordada entre las contrapartes para los productos agrícolas, y para la carne vacuna en particular, consistió en la concesión de cuotas arancelarias.

Pero aquí es de notar nuevamente la importancia de la negociación en torno del sistema de administración para el caso de los contingentes arancelarios concedidos. Si bien las ofertas intercambiadas no representan cuotas de volúmenes importantes para la carne vacuna, la insistencia del Mercosur y la negativa de la contraparte a establecer un sistema de administración mixto ha provocado que, a la fecha, este punto siga bajo negociación sin acuerdo, lo que en la jerga de las negociaciones internacionales se denomina tema “encorchetado”. Es que, nuevamente, la presión del sector exportador e importador por apropiarse de las rentas que generan las cuotas, y las ventajas que los gobiernos obtienen por adueñarse de los sistemas de distribución internos de dichas rentas, pujan por obtener para sí el poder de decidir cómo se administrarán los contingentes negociados; incluso cuando los volúmenes de las cuotas en cuestión no representan cantidades importantes.

De la experiencia recogida tras la finalización de la negociación con UE y EFTA en materia de contingentes arancelarios, se tiene que:

- Existe una presión del sector exportador para que el sistema de administración quede en manos del país exportador, basado en el atractivo que los beneficios de las rentas de las cuotas generan.
- Existe un interés propio del Gobierno del país exportador para el que sistema de administración quede en sus manos, basado en el poder adquirido por el Estado al decidir entre sus exportadores quién es beneficiario de dicha renta y bajo qué condiciones, de acuerdo con los diferentes métodos descriptos en el capítulo I. Adicionalmente, si con los derechos de exportación los gobiernos de los países exportadores pueden apropiarse indirectamente de parte de esa renta, como se demostró en el capítulo III, las presiones del país exportador en su conjunto estarán

⁶⁴ Véase el comunicado conjunto de las cancillerías de los países del Mercosur disponible en <https://www.mercosur.int/comunicado-conjunto-cierre-de-las-negociaciones-mercosur-efta/>

dirigidas a conservar los sistemas de administración del contingente antes que reducir aranceles o incrementar volumen.

- La presión por la reducción del arancel intra-cuota cuando éste es distinto de cero aparece en la negociación comercial como un corolario de la conservación e incremento de las rentas ya disfrutadas. Esto es, si el sistema de administración ya está a cargo del país exportador, como es el caso de la Cuota Hilton, las presiones para reducir o eliminar el arancel intra-cuota se vuelve un tema central de la agenda de negociación.

IV.3.b El arancel extra-cuota en la negociación internacional

Con relación al arancel extra-cuota, resulta de fácil intuición evidenciar cuáles serán las presiones de los exportadores y los gobiernos en una negociación comercial internacional. Cicowiez y Galperín (2005) modelizan un escenario de reducción del arancel extra-cuota (T) para las exportaciones de carne vacuna a la Unión Europea. En el caso de la Cuota Hilton, en el capítulo III se demostró que una reducción del arancel extra-cuota conlleva necesariamente a una reducción de la renta de la cuota, por la menor diferencia de aranceles ($T-t$). Adicionalmente, los autores encuentran que la disminución de la renta no compensa el aumento de las ventas extra-cuota que ocurrirían por la reducción arancelaria de T . Así, el valor de las exportaciones totales de un país tendería a caer en un escenario como éste.

Del análisis de los textos de los acuerdos UE-Mercosur y EFTA-Mercosur, y de la participación en las mesas negociadoras sobre cuotas arancelarias se evidencian dos resultados:

- La propia existencia de cuotas arancelarias, como la Cuota Hilton, con apropiación de la renta por parte del exportador, desincentiva cualquier interés de los exportadores en presionar para reducir el arancel extra-cuota de la carne vacuna; ello, porque se reducen las rentas gozadas de las cuotas existentes.
- Una reducción del arancel extra-cuota expone a los exportadores de Argentina, y del Mercosur, a la competencia de terceros países proveedores de carnes fuera del acuerdo ya que, por el Principio de Nación Más Favorecida explicado en el capítulo II, debe multilateralizarse esa condición de “más favor”. Dicha reducción provoca una “desprotección” contra la competencia internacional.

Por estas razones, con la evidencia provista por la negociación de ambos acuerdos comerciales, se concluye que en la negociación comercial internacional sobre las cuotas arancelarias, el sistema de administración de las mismas es uno de los principales temas

de la agenda política a discutir y las presiones de los exportadores están dirigidas en ese sentido.

IV.4 Conclusión

Las negociaciones comerciales internacionales en materia de cuotas arancelarias suelen focalizarse en dos temas: cómo se accede al mercado de la contraparte, y cómo se viabiliza el mecanismo de acceso; esto es, qué deparará el sistema de administración de la cuota arancelaria negociada.

La importancia del sistema de administración de las cuotas arancelarias deviene de la posibilidad de apropiarse de las rentas que las cuotas generan, y en algunos casos, a través de ellas conseguir beneficios no logrados durante una negociación comercial ya cerrada.

Dos antecedentes jurídicos marcaron la importancia de las rentas de las cuotas y los sistemas que las administran. Especialmente, la sentencia del Tribunal de Justicia Europeo en el caso de las cuotas abiertas por el Acuerdo Multifibras de textiles, en 1994. El fallo sentó un precedente jurídico internacional al determinar que las rentas que se generan en las cuotas arancelarias corresponden a beneficios extras por quienes detentan la autoridad de administrar los cupos y no pueden ser invocados por la contraparte para sortear los aranceles de importación establecidos en cada caso.

Por su parte, el antecedente inmediato de la Cuota 481, un contingente arancelario multilateral como la Cuota GATT y administrado por la Unión Europea, muestra que cuando los sistemas de administración no son decididos por el país exportador, el propio método de administración implementado por la contraparte puede retransferir una porción de la renta de la cuota de los importadores a los exportadores. Al mismo tiempo, la comparación de ambos continentes arancelarios –Hilton y 481- muestra que cuando un país goza de las rentas de la cuota, su sector comercial ejercerá presión para reducir el arancel intra-cuota cuando éste es distinto de cero.

La finalización de las negociaciones comerciales internacionales entre los países del Mercosur con la Unión Europea y los países de la EFTA, respectivamente, permitió evidenciar los siguientes resultados con relación a las cuotas arancelarias:

- Existe una presión del sector exportador para que el sistema de administración quede en manos del país exportador, basado en el atractivo que los beneficios de las rentas de las cuotas generan.

- Existe un interés propio del Gobierno del país exportador para el que sistema de administración quede en sus manos, basado en el poder adquirido por el Estado al decidir entre sus exportadores quién es beneficiario de dicha renta y bajo qué condiciones las mismas serán disfrutadas.
- La presión por la reducción del arancel intra-cuota cuando éste es distinto de cero aparece en la negociación comercial como un corolario de la conservación e incremento de las rentas ya disfrutadas. Esto es, si el sistema de administración ya está a cargo del país exportador, como es el caso de la Cuota Hilton, las presiones para reducir o eliminar el arancel intra-cuota se vuelve un tema central de la agenda de negociación.
- La propia existencia de cuotas arancelarias, como la cuota Hilton, con apropiación de la renta por parte del exportador, desincentiva cualquier interés de los exportadores en presionar para reducir el arancel extra-cuota de la carne vacuna; ello, porque se reducen las rentas gozadas de las cuotas existentes.
- Una reducción del arancel extra-cuota expone a los exportadores a la competencia de terceros países proveedores de carnes fuera del acuerdo, por imperio de la cláusula de Nación Más Favorecida. Dicha reducción provoca una “desprotección” contra la competencia internacional.
- Aunque los volúmenes de las cuotas concedidas sean muy pequeños, la presión del país exportador por obtener el sistema de administración de las mismas se mantiene.

En suma, los resultados del análisis efectuado verifican que, en la negociación comercial internacional, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que intercambian versus una disminución del arancel extra-cuota o un incremento del volumen de la cuota. Las negociaciones por los sistemas de administración de los contingentes arancelarios que se negocian se vuelven más importantes que el volumen o el arancel extra-cuota.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

La denominada Cuota Hilton de carnes vacunas de alta calidad se negoció durante la Ronda Tokio como compensación al “mortal proteccionismo agrícola” instaurado por la Política Agrícola Común. Estados Unidos, Australia, Argentina y Uruguay acordaron con la entonces Comunidad Económica Europea una cuota arancelaria global con un arancel preferencial, que tomó la particularidad de adquirir un carácter bilateral -utilizando el concepto de “biotipo del bien a exportar”- para sortear las restricciones que presentada la cláusula de la Nación Más Favorecida en el comercio multilateral.

A su turno, la Ronda Uruguay finalmente transformó la economía política de la política comercial internacional y ubicó en el centro de la agenda el estudio de las cuotas arancelarias, tanto a nivel teórico como análisis de casos, producto del “proceso de tarificación” acordado para garantizar el libre comercio de bienes y servicios. Desde entonces, la literatura produjo un sinnúmero de estudios académicos focalizados mayormente en la cuestión de la apropiación de la renta que generan las cuotas. Una gran atención acaparó la Unión Europea por ser dicho bloque quien más ha utilizado este instrumento de política comercial.

En este trabajo se expuso una mirada de las cuotas arancelarias y sus rentas desde el punto de vista de los países que actúan como proveedores de un determinado bien, esto es, desde la mirada del país exportador o beneficiario de la cuota. Por su parte, al indagar sobre cómo se distribuyen las rentas de los contingentes se desemboca en otra cuestión que los trabajos académicos han pasado por alto: el rol de los sistemas de administración de las cuotas.

Por su representatividad e importancia en el comercio de carnes vacunas, el análisis de rentas y sistemas de administración se centró en la denominada Cuota Hilton de Argentina.

La Cuota Hilton es una cuota arancelaria de 29.500 toneladas netas otorgadas por la Unión Europea a la República Argentina entre el 1° de julio y el 30 de junio de cada año, para la exportación de carnes vacunas definidas por el biotipo acordado bilateralmente, que sólo incluye siete cortes de carnes enfriadas, deshuesadas, provenientes de animales criados exclusivamente en pasturas, sin confinamiento, pasibles de ser exportados a un arancel reducido que alcanza el 20% del valor. En tanto es una cuota arancelaria, las exportaciones por fuera de la cuota quedan permitidas bajo el arancel NMF de 12,8% más un componente específico de 3,034 euros por kilo importado. La identificación de las operaciones que

ocurren por dentro y fuera de la cuota se materializa a través de la emisión de un certificado de autenticidad obligatorio, con arreglo a las disposiciones negociadas entre las partes.

En el estudio de la Cuota Hilton se buscó demostrar que cuando la cuota de importación es "país-específico" y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas de la cuota son aprovechadas en su totalidad por el país exportador. Incluso si la cuota no se completa, las rentas efectivas y potenciales que asegura el sistema de administración actúan como un atractivo para el exportador. Como corolario de ello, en la negociación comercial internacional, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que se intercambian versus una disminución del arancel extra-cuota o un incremento de su volumen.

Sobre la base del modelo teórico general de cuotas arancelarias con las contribuciones de Skully (2001) y Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) se calculó la distribución de las rentas de este contingente arancelario entre los años 2013 y 2019, utilizando un análisis cuali-cuantitativo, de tipo descriptivo, que busca fundamentalmente la comprensión de procesos dentro de su contexto.

El modelo teórico de Skully (2001) definió a las cuotas arancelarias como un arancel que actúa en dos niveles. Bajo este esquema, los importadores obtienen ganancias a pesar de pagar el arancel extra-cuota y, a diferencia de una cuota pura, el comercio casi siempre tiene lugar. En cambio, en una restricción cuantitativa estándar expandir el volumen por encima del nivel de la cuota establecido resulta imposible.

El carácter bilateral a través del establecimiento de biotipos y selección de cortes cárnicos es un elemento esencial a la hora de calcular la distribución de las rentas de las cuotas arancelarias, especialmente en cuanto a la protección de la competencia extra-cuota. Laroche-Dupraz y Matthews (2002 y 2005) complementaron el modelo de Skully (2001) indicando que las cuotas arancelarias pueden asignarse multilateralmente, o a grupos de países preferenciales. En este último caso, solamente las exportaciones del mismo origen pueden canalizarse a través de la cuota a un arancel preferencial, mientras que el resto de los países enfrenta el arancel extra-cuota superior, conocido en la jerga internacional como Arancel NMF. Adicionalmente, los países exportadores están caracterizados por diferentes niveles de costos de producción y, cuando éstos son proveedores preferenciales y competitivos para un bien determinado, se obtienen ganancias preferenciales independientemente de que la cuota se complete.

Para traducir el concepto de renta de la cuota en indicadores empíricamente observables se siguió el procedimiento postulado por Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) donde (T -

t)* Q es el margen de preferencia potencial y $(T-t)$ * $in-Q$ es el margen de preferencia efectivo. Sin embargo, para este trabajo se utilizó una variable *proxy* para acentuar la mirada académica del lado del exportador. Dicha variable es la diferencia entre los valores FOB de venta de los mismos bienes por dentro y fuera de la Cuota Hilton. Ello fue posible porque:

- El mercado de enfriados entre Argentina y la Unión Europea se encuentra desarrollado mucho antes de la existencia del contingente arancelario que nos ocupa.
- El hecho de que exista un certificado de autenticidad como instrumento que ampara las exportaciones dentro de la cuota, emitido por la autoridad certificadora del país exportador y a requerimiento de los exportadores, es lo que le permite al exportador anticipar cuándo el importador se librerá del pesado arancel T y cargarle la diferencia $(T-t)$ al precio FOB de venta.
- Del lado del importador varios elementos aseguran que exista un flujo constante de comercio por dentro y fuera de la cuota casi en simultáneo: el sistema de licencias de la Unión Europea, el canal de comercialización, el sector al que está orientado el producto, y las calidades del producto (*speciality*).

Adicionalmente, el diferencial de precios FOB cumplió con las siguientes reglas, a partir de las dos variables de control definidas:

- A mayor valor del euro frente al dólar, el diferencial FOB Hilton y extra Hilton aumenta por la mayor incidencia del componente específico del arancel T
- A medida que aumenta el precio FOB, el diferencial Hilton y extra-Hilton disminuye por la menor incidencia del arancel específico en T

Por último, para ajustar las condiciones a las exigencias del modelo teórico se verificó que:

- En términos de competitividad internacional, Argentina es un proveedor competitivo de carnes enfriadas.
- Con una participación de menos del 5% en el comercio mundial de carnes, la Unión Europea es un país pequeño sin posibilidades de influir en los precios mundiales.

Una vez obtenida la renta efectiva para cada año, el sistema de administración de la cuota, tanto del país exportador como del lado del importador, permite asignar la renta efectiva entre exportadores e importadores. Para cada año estudiado se calcularon la renta potencial y la renta efectiva distribuida entre exportadores, importadores, Gobierno de Argentina y Gobierno de la Unión Europea.

Los valores de renta obtenidos verifican que si la asignación de la cuota es “país-específico (country allocated)” y el sistema de administración es decidido por el país exportador, las rentas que genera son aprovechadas en su totalidad por el país exportador. En el caso de la Cuota Hilton de Argentina, la renta es apropiada por los exportadores locales y Gobierno de Argentina.

La evidencia empírica también muestra que incluso si la cuota no se completa, como es el caso para los ciclos 2013/2014, 2014/2015, 2015/2016, 2016/2017 y 2017/2018, existe renta. A diferencia de lo que predicen los modelos teóricos⁶⁵, los contingentes arancelarios como la Cuota Hilton generan renta independientemente de donde se ubique la curva de demanda de importaciones. Los datos obtenidos también muestran que si el exportador no efectúa exportaciones, no se genera renta efectiva, y la cuota no se completa. De allí es fácil deducir que la transferencia de la renta ocurre al transferir el sistema de administración de la cuota del país que origina el contingente hacia el país exportador, proveedor del bien. Cuando la cuota se completa, como en el caso de ciclo 2018/2019, las rentas efectivas son idénticas a las rentas potenciales, como predice el modelo teórico.

Los resultados del trabajo también demostraron que la existencia de renta y la posibilidad de su apropiación generan atractivos para el exportador. Por más complejo y riguroso que sea el sistema de asignación de las cuotas parte decidido por el gobierno del país exportador, las rentas potenciales incentivan a los exportadores para ser elegibles; el Gobierno también es consciente de tal atractivo y se presenta como árbitro de la distribución potencial de la renta al decidir el mecanismo de asignación de las cuota-partes.

El período en estudio abarca dos gestiones administrativas cuyos modelos de inserción internacional tuvieron una retórica diferente. Entre los años 2013 y 2016 el modelo de inserción internacional mezcló una mirada *mercadointernista* de fuerte administración del comercio exterior con la idea de supermercado del mundo. A partir de 2016, la denominada inserción inteligente con el mundo basó su estrategia de crecimiento hacia afuera. Como resultado de ello, hubo una retracción de la cadena de la carne hasta 2016 y luego le siguió una recuperación de los volúmenes históricos tanto de stock, consumo per cápita y exportación. El mayor impacto de ambas estrategias de inserción internacional en la evolución de la Cuota Hilton de Argentina se dio en los niveles de ejecución. No obstante, en diferentes momentos de ambos períodos se establecieron derechos de exportación.

⁶⁵ Laroche-Dupraz/Matthews (2002 y 2005) indican que cuando la cuota no se completa existe una ganancia preferencial, pero no lo consideran parte de la renta.

Al respecto, la evidencia obtenida del presente trabajo muestra que el Gobierno de Argentina se apropia indirectamente de parte de la renta del exportador a través de tales impuestos a las exportaciones, denominados retenciones.

En suma, los datos revelan que en un contingente arancelario donde el sistema de administración es decidido por el país proveedor, los importadores y el Gobierno del país que origina la cuota no participan de la renta. Ello puede significar un dato clave para los hacedores de política a la hora de diseñar la arquitectura de la política comercial.

Esto último lleva al rol preponderante del sistema de administración en la apropiación de la renta y su importancia en la negociación de un acuerdo internacional que utilice esta herramienta de política comercial. Dos antecedentes marcaron la importancia de las rentas de las cuotas y los sistemas que las administran:

- la sentencia del Tribunal de Justicia Europeo en el caso de las cuotas abiertas por el Acuerdo Multifibras de textiles, en 1994.
- la Cuota 481, un contingente arancelario multilateral como la Cuota GATT y administrado por la Unión Europea, que puso en evidencia que cuando los sistemas de administración no son decididos por el país exportador, el propio método de administración implementado por la contraparte puede retransferir una porción de la renta de la cuota de los importadores a los exportadores.

A través del estudio de las negociaciones comerciales internacionales entre los países del Mercosur con la Unión Europea y los países de la EFTA, respectivamente, se evidenció que en materia de cuotas arancelarias:

- Existe una presión del sector exportador para que el sistema de administración quede en manos del país exportador, basado en el atractivo que los beneficios de las rentas de las cuotas generan.
- Existe un interés propio del Gobierno del país exportador para el que sistema de administración quede en sus manos, basado en el poder adquirido por el Estado al decidir entre sus exportadores quién es beneficiario de dicha renta y bajo qué condiciones las mismas serán disfrutadas.
- La presión por la reducción del arancel intra-cuota cuando éste es distinto de cero aparece en la negociación comercial como un corolario de la conservación e incremento de las rentas ya disfrutadas. Esto es, si el sistema de administración ya está a cargo del país exportador, como es el caso de la Cuota Hilton, las presiones para reducir o eliminar el arancel intra-cuota ocupan la agenda de negociación.

- La propia existencia de cuotas arancelarias, como la Cuota Hilton, con apropiación de la renta por parte del exportador, desincentiva cualquier interés de los exportadores en presionar para reducir el arancel extra-cuota; ello, porque se reducen las rentas gozadas de las cuotas existentes.
- Una reducción del arancel extra-cuota expone a los exportadores a la competencia de terceros países proveedores de carnes fuera del acuerdo, por imperio de la cláusula de Nación Más Favorecida. Dicha reducción provoca una “desprotección” contra la competencia internacional.
- Aunque los volúmenes de las cuotas concedidas sean muy pequeños, se mantiene la presión del país exportador por obtener el sistema de administración de los contingentes.

En un momento donde cada vez más se precipita el reemplazo de un sistema de comercio basado en reglas por otro basado en acuerdos, todo indica que el mecanismo ordenador del comercio internacional tomará este rumbo en el futuro (Torres, 2020). Por esto, deben tenerse claras las consecuencias y conveniencias de ciertos instrumentos de política como las cuotas arancelarias, cuando se negocian acuerdos comerciales, especialmente si en la práctica comercial post-acuerdo pueden conseguirse beneficios no logrados durante una negociación ya cerrada.

Los resultados del análisis efectuado verifican que, en la negociación comercial internacional, las presiones del país exportador están dirigidas a obtener/conservar la administración de las cuotas que intercambian versus una disminución del arancel extra-cuota o un incremento del volumen de la cuota. Las negociaciones por los sistemas de administración de los contingentes arancelarios que se negocian se vuelven más importantes que el volumen o el arancel extra-cuota.

Para finalizar, resta mencionar que la realización de un estudio riguroso de la cuota argentina más importante y sus consecuencias, como es la Cuota Hilton, seguramente deba ser complementado y potenciado con futuras líneas de investigación en materia de cuotas arancelarias. Máxime cuando la agenda negociadora internacional de la República Argentina por diversos motivos termina ubicando a dicho instrumento de política comercial en el centro de la escena. Por ende, este trabajo busca alentar que la construcción de las agendas de esos acuerdos internacionales en negociación, como de otros, pueda realizarse a partir del conocimiento de los hechos y las dinámicas externas e internas del tema.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Abbott, P. 2002. "Tariff Rate Quotas: Failed Market Access Instruments?", *European Review of Agricultural Economics*, Volume 29, pp. 109-130.
- Abbott, P. and B. Morse. 1999. "TRQ Implementation in Developing Countries". Paper presented at the Conference on Agriculture and The New Trade Agenda in the WTO 2000 Negotiations, October 1999, Geneva, WTO.
- Abbott, P. and P. L. Paarlberg. 1998. "Tariff Rate Quotas: Structural and Stability Impacts in Growing Markets", *Agricultural Economics*, Volume 19, pp. 257-267.
- Ablin, E. 2018. "El volumen no es lo Único", artículo publicado en *El Economista*, disponible en <https://eleconomista.com.ar/2018-04-el-volumen-no-es-lo-unico/>, 22/10/2018.
- Ataman Aksoy, M. and J. Beghin. 2005. *Global Agricultural Trade and Developing Countries*. Washington DC: The Work Bank
- Berrettoni, D. y M. Cicowiez. 2002. "Las Cuotas Arancelarias de la Unión Europea: Un Análisis de Equilibrio General Computado. El Caso de las Importaciones de la Unión Europea de Productos de la Carne desde el Mercosur", Informe del Centro de Economía Internacional (CEI), agosto 2002
- Binswanger, H and E. Lutz. 1999. *Agricultural Trade Barriers, Trade Negotiations, and the Interest of Developing Countries*. Washington DC. The Work Bank.
- Boughner, D and H. De Gorter. 1999. "The Economics of 2-Tier Tariff Rate Import Quotas and the Agreement on Agriculture in the WTO". Working Paper, Cornell University, Department of Agricultural Economics.
- Buttolph Johnson, J., R. Joslyn y H. T. Reynolds. 2001. *Political Science Research Methods*. Washington D.C.: CQ Press
- Bureau, J.C. and S. Tangermann. 2000. "Tariff rate Quotas in the EU", *Agricultural and Resource Review*, Volume 29 (1), pp. 70-80
- Busso, A. 2019. "Política Exterior y Cambio Cultural en el Gobierno de Mauricio Macri", en *La Argentina de Cambiemos*, Iglesias, E. y Lucca, J.B. Compiladores. Rosario: UNR Editora, pp. 331-350
- Centro de Estudios Internacionales (CEI). 2019. "La Estrategia de Inserción Internacional de la Argentina y el Acuerdo con la Unión Europea", *informe de la Secretaría de Relaciones*

Económicas internacionales, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, abril de 2019

Centro de Consignatarios de Productos del País (CCPP). 2005. *Cuota Hilton. Su Origen y Evolución dentro de las Exportaciones Cárnicas Argentinas*. Buenos Aires: LARA Producciones Editoriales.

Cicowiez, M y C. Galperín. 2005. "Análisis Cuantitativo de Cambios en las Cuotas Arancelarias: El Caso de las Exportaciones de Carne Vacuna a la UE", *Boletín IPCVA*, agosto 2005

De Gorter, H. and J. Hranaiova. 2004. "Quota Administration Method Economics and Effects with Trade Liberalization", in *Agriculture and the WTO: Creating a Trading System for Development*, M. Ingco and J. Nash eds. New York: Oxford University Press.

De Gorter, H. and I. Sheldon. 2001. *Issues in Reforming Tariff-Rate Import Quotas in the Agreement on Agriculture in the WTO*. IATRC Commissioned Paper no 13. St Paul: University of Minnesota.

De las Carreras, A. 1986. *El Comercio de Ganados y Carnes en la Argentina*. Buenos Aires: Hemisferio Sur

_____ 2004. *Cuotas de Importación: la Cuota Hilton*. Buenos Aires: CERA

De las Carreras, A y M. Gorelik (2012) *El País de la Carne (?)*. Ideas para Recuperar la Ganadería Argentina. Buenos Aires: Editorial Dunken

FAO. 2019. "Meat Market Review, December 2019", disponible en <http://www.fao.org/economic/est/est-commodities/meat/meat-and-meat-products-update/en/>

Feenstra, R. y A. Taylor. 2012. *Macroeconomía Internacional, 2da Edición*. Barcelona: Editorial Reverté.

Gerchunoff, P. y L. Llach. 2018. *El Ciclo de la Ilusión y el Desencanto. Políticas Económicas Argentinas de 1880 a Nuestros Días. Ed Corregida y Aumentada*. Buenos Aires: Grupo Planeta

Goertz, G. y J. Mahoney. 2012. *A tale of two cultures: Contrasting quantitative and qualitative research*. Princeton: Princeton University Press.

Hermann, R, Mönnich, C. and M. Kramb. 2000. "Tariff Rate Quotas and The Economic Impact of Agricultural Trade Liberalization in the WTO", *International Advances in Economic Research*, Volume 7 (1), pp. 1-19

INDEC. "Sistema de Consulta de Comercio Exterior. Exportaciones de Argentina por grandes rubros 1980-2017", última actualización febrero de 2018, disponible en <https://www.indec.gob.ar>, 12/06/2020

IProfesional. 2015. Cuáles fueron los Acuerdos que Firmó Cristina Kirchner con Xi Jinping Durante el Viaje a China. Febrero 4, disponible en <https://www.iprofesional.com/notas/205621-china-cristina-kirchner-acuerdos-bilaterales-Cuales-fueron-los-acuerdos-que-firmo-Cristina-Kirchner-con-Xi-Jinping-durante-el-viaje-a-China>

Irwin, D. 1993. "Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: A Historical Perspective", in *New Dimension of Regional Integration*, De Melo and Panagariya Editors., Chapter 4, pp. 90-119. Cambridge: Cambridge University Press.

Joseling, T., Tangermann, S. and K. Warley. 1996. *Agriculture in the GATT*. London: Palgrave Macmillan

Krugman, P. y M. Obstfeld. 2006. *Economía Internacional. Teoría y Política*. 7ma Edición. Madrid: Pearson.

Laroche-Dupraz C. and A. Matthews. 2002. "Agricultural Tariff Rate Quotas As a Development Instrument", Revised Version. TEP and CEG Series, TEP No. 2001/17, Department of Economics, Trinity College, pp.1-21

_____ 2005. "Agricultural Tariff Rate Quotas in the EU: Do Developing Countries Enjoy Quota Rents?". Working Paper 07/18, TradeAG

Li, X. and C. Carter. 2009. "The Impacts of Tariff-Rate Import Quotas on Market Access". Working Paper, Department of Agricultural Economics, Kansas State University and University of California, Davis, pp.1-30

Lorenzini, M.E. 2011. *Política Exterior, Alianzas Estratégicas y Energía en América Latina. Las Relaciones Argentino Chilenas Bajo la Lupa*. Rosario: Ed. Homo Sapiens.

Milicevic, C. 2018. "Acuerdo UE-Mercosur: su historia, alcance y avances", en Informes INTA, 28 de marzo, disponible en <https://inta.gob.ar/documentos/acuerdo-ue-mercosur-su-historia-alcance-y-avances>.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. 2018. "La Estrategia de Inserción Internacional de Argentina y el Acuerdo de la Unión Europea", informe de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, abril 2018 disponible en <https://www.cancilleria.gob.ar/userfiles/2017/estrategia-de-insercion-internacional.pdf>

_____ 2019. "Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur UE, Resumen Informativo elaborado por el Gobierno argentino, disponible en http://www.sice.oas.org/tpd/mer_eu/negotiations/Res_Inf_MER_EU_TLC_s.pdf

Mönnich, C. 2004. *Tariff Rate Quotas and Their Administration. Theory, Practice and an Econometric Model for the EU*. Bern: Peter Lang Publishing

Panagariya, A. 2002. "EU Preferential Trade Arrangements and Developing Countries", *The World Economy, Volume 25 (10)*, pp. 1415-1432

Peterson, H.C. 1997. "La epistemología de los agronegocios. Pares, métodos y rigor". Trabajo invitado al Foro de Investigación de Agronegocios. Nueva York: Universidad de Columbia

Podbury, T and I. Roberts. 1999. "WTO Agricultural Negotiations. Important Market Access Issues", *Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, Research Report 99.3*, Canberra.

Rahn, R. 2003. "Las Barreras Comerciales de la Unión Europea son Mortales", en Informe del Centro para la Nueva Europa, CNE, septiembre 2003.

Russell, R. y Tokatlian, J. G. 2013. "América Latina y su gran estrategia: entre la aquiescencia y la autonomía", en *Revista Cidob d'Afers Internacionals*, Barcelona, N° 104.

_____ 2016. "Macri en busca de una nueva estrategia de inserción internacional", en *Anuario Internacional CIDOB*, Barcelona. Disponible en: <http://anuariocidob.org/macri-en-busca-de-una-nueva-insercion-internacional/> 24/05/2020.

Secretaría del Mercosur. 2019. "Comunicación de Prensa: Cierre de las Negociaciones Mercosur – EFTA", 22 agosto 2019, disponible en <https://www.mercosur.int/comunicado-conjunto-cierre-de-las-negociaciones-mercursosur-efta/>

Skully, D. 2001. "Economics of Tariff-Rate Quota Administration", Market and Trade Economic Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Technical Bulletin No. 1893, pp. 1-23.

Sunkel, O y P. Paz. 1971. *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*. México DF: Siglo XXI Editores.

Torres, H. 2001. "Argentina en la Negociación Agrícola: el viejo proteccionismo y los nuevos desafíos", *Boletín Informativo Techint*, No. 305, Enero-Marzo.

_____ 2020. "The New World Order, Shaped by Deals Rather than Rules" in *Global Cooperation After COVID-19*, junio 2020, Centre For International Governance Innovation, Ginebra, disponible en <https://www.cigionline.org/articles/new-world-order-shaped-deals-rather-rules>, 24/08/2020

USDA. 2015. "Informe sobre Estimaciones Agrícolas" (WASDE) 9 diciembre 2015, disponible en <https://www.usda.gov/oce/commodity/wasde/>

_____ 2018. "Global Agricultural Information Network. Foreign Agricultural Service", disponible en <https://gain.fas.usda.gov/#/>

Vanzetti, D., Fernández de Córdoba S. and S. Laird. 2004. "Blend It Like Beckham – Trying to Read the Ball in the WTO Negotiations on Industrial Tariff", *Journal of World Trade* No. 38 (5), pp. 773-794.

WTO. 2000. *Tariff Quota Administration Methods and Tariff Quota Fill*. Committee on Agriculture, G/AG/NG/S/8. May 26.

_____ 2001. *Tariff Quota Administration Methods and Tariff Quota Fill*. Background Paper by the Secretariat, G/AG/NG/S/8/Rev. May 1.

_____ 2002. *Tariff and Other Quotas*. Background Paper by the Secretariat, TN/AG/S/5, March 22.

_____ 2005. *Tariff Quota Fill*. Note by the Secretariat, TN/AG/S/20, July 4.

Zelicovich, J. 2013. "Argentina en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Doha (2001 – 2011). Análisis de su Participación en el Proceso Negociador". Tesis presentada para la obtención del título de Doctora en Relaciones Internacionales. Universidad Nacional de Rosario, Argentina. Mimeo.

Discursos

Mauricio Macri. Discurso ante la 73° Asamblea General de las Naciones Unidas. 15-09-2018, disponible en <https://www.casarosada.gob.ar/informacion/discursos/43722-el-presidente-macri-expuso-ante-la-73-asamblea-general-de-las-naciones-unidas>.

Documentos jurídicos

Acuerdo de Complementación Económica N° 72 (ACE 72), texto jurídico 13 de octubre 2017, disponible en http://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Acuerdos/ACE/ES/ACE72/ACE_072.pdf

Acuerdo de la Carne de Bovino, texto del 12 de abril de 1979, disponible en https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/tokyo_abm_s.pdf

Acuerdo sobre la Agricultura, en *Los Acuerdos de la OMC. El Acuerdo de Marrakech y sus Anexos. Edición Actualizada de Textos Jurídicos*. Edición 2017. Ginebra: OMC

Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA -2016) entre Canadá y la Unión Europea, disponible en <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-1/es/pdf>

Acuerdo Internacional de Textiles (Acuerdo Multifibras 1974), disponible en <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%20930/volume-930-I-814-Other.pdf>

Decreto N° 906/2009 (Cuota Hilton Argentina: criterios distributivos), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 1174/2012 (Cuota Hilton Argentina: criterios distributivos), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 1231/2015 (Cuota Hilton Argentina: criterios distributivos), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 133/2015 (Eliminación de Derechos de Exportación), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 444/2017 (Cuota Hilton Argentina: criterios distributivos), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 793/2018 (Restitución de Derechos de Exportación), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Decreto N° 48/2019 (Creación del Comité de Cupos de Exportación), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

EFTA-EU Free Trade Agreement: Conclusion in Substance of the EFTA-MERCOSUR Free Trade Negotiations, Note by the EFTA Secretariat, disponible en <https://www.efta.int/sites/default/files/documents/legal-texts/free-trade-relations/mercosur/2019-08-24-EFTA-Mercosur-Chapter-Description-of-FTA.pdf>

European Court Reports 1990 I-0148. Judgment of the Court (First Chamber) of 28 March 1990. Malt GmbH v Hauptzollamt Düsseldorf. Case C-219/88, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61994TJ0148>

European Court Reports 1994 I-01963. Judgment of the Court (Third Chamber) of 19 May 1994. KG in Firma OSPIG Textil-Gesellschaft W. Ahlers GmbH & Co. v Hauptzollamt Bremen-Freihafen. Case C-29/93; disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:61993CJ0029>

EU-Mercosur trade agreement: The Agreement in Principle and its texts, disponible en <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2048>

GATT (1978) Contribution of Argentina to the Trade Negotiations under the Tokyo Round 1973-79, disponible en https://www.wto.org/english/docs_e/gattbilaterals_e/Tokyo_1973_79/500122-0002/500122-0002.pdf

GATT (1978) Contribution of the European Economic Community (EEC) to the Trade Negotiations under the Tokyo Round 1973-79: Part 1 of 3, disponible en https://www.wto.org/english/docs_e/gattbilaterals_e/Tokyo_1973_79/500134-0001/500134-0001.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Argentina (1978) Memoria Anual. Buenos Aires: ISEN

Reglamento CEE N° 14/1964 de la Comisión de la Comunidad Económica Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CEE N° 2957/1979 del Consejo de la Comunidad Económica Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CEE N° 2972/1979 de la Comisión de la Comunidad Económica Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 1301/2006 de la Comisión Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 412/2008 de la Comisión Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 431/2008 de la Comisión Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 804/2008 de la Comisión Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 617/2009 del Consejo Europeo, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento CE N° 481/2012 de la Comisión Europea,, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Reglamento UE N° 593/2013 de la Comisión de la Unión Europea, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=es>

Resolución 11/2002 del Ministerio de Economía e Infraestructura (Derechos de Exportación), disponible en disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Resolución 653/2005 del Ministerio de Economía y Producción (Derechos de Exportación), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

Resolución 113/2006 del Ministerio de Economía y Producción (Derechos de Exportación), disponible en <http://www.infoleg.gob.ar/>

USDA FSIS NOTICE 64-18. Eligibility of Argentina to Export Raw Beef to The United States, 26/11/18, disponible en https://www.fsis.usda.gov/wps/wcm/connect/c55d4b98-e158-487f-987b-2fe35b2ea65a/64-18.pdf?MOD=AJPERES&CONVERT_TO=url&CACHEID=c55d4b98-e158-487f-987b-2fe35b2ea65a

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

Actis E. y J. Zelicovich. 2019. "La Política Exterior de Cambiemos en Clave de Visibilidad e Influencia" en *La Argentina de Cambiemos*, Iglesias, E. y Lucca, J.B. Compiladores. Rosario: UNR Editora, pp. 351-372

Appleyard, D. y A. Field. 2003. *Economía Internacional*, 4ta Edición. Madrid: MacGraw-Hill Interamericana de España

Anaya Tejero, J.J. 2009. "El transporte de mercancías. Transporte marítimo y Aéreo", en *Enfoque logístico de la distribución*, 1ra Edición. Madrid: ESIC Editorial, pp. 56-61.

Balassa, B. 1980. "La Ronda de Tokio y los Países en Desarrollo", en *Estudios Económicos World Bank Series, Nro 134a*, noviembre de 1980, Washington DC: World Bank Print, pp. 4-19.

Barca, J. M. 2019. “Los Empresarios Ya Vislumbran Quiénes Serán los Ganadores y Perdedores del Tratado con la UE”, en *IProfesional*, 4 de julio, disponible en <https://www.iprofesional.com/economia/295253-Empresarios-ganadores-y-perdedores-del-acuerdo-UE-Mercosur>

Bisang, R.; Anlló, G.; Campi, M. e I. Albornoz. 2009. “Cadenas de Valor en la Agroindustria” Capítulo IV. En Kosacoff, Mercado (eds.) CEPAL. Buenos Aires.

Bisang, R. y S. Sztulwark. 2009. “Rentas económicas e inserción en cadenas globales de valor. El caso de la agro-industria argentina”, en Dabat, A., M. A. Pozas y M. Rivera Ríos, *Redes Globales de Producción, Rentas Económicas y Estrategias de Desarrollo. El Papel de América Latina*. UNAM, México

Bouzas, R. 2001. “El MERCOSUR diez años después: ¿Proceso de aprendizaje o déjà-vú?”, en *Desarrollo Económico*, vol. 41 núm. 162, julio-septiembre, pp. 179-200, Buenos Aires

_____ 2020. “Que el Acuerdo Mercosur-UE sea una herramienta constructiva”, en Diario La Nación, 7 agosto 2020, disponible en <https://www.lanacion.com.ar/opinion/que-acuerdo-mercosur-ue-sea-herramienta-constructiva-nid2415286>

Bouzas, R y J. M. Fanelli. 2002. *Mercosur. Integración y Crecimiento*. Buenos Aires: Editorial Anagrama.

Busso, A. 2017. “Mauricio Macri y el Giro en la Política Exterior. Análisis y Reflexiones”, en XIII Congreso Nacional de la Sociedad Argentina de Análisis Político. La Política en Entredicho. Volatilidad Global, Desigualdades Persistentes y Gobernabilidad Democrática, Dalessandro, M. compilador, Buenos Aires: SAAP, 2 al 5 de agosto.

Chabert Fonts, J. 2007. *Manual de Comercio Exterior*. 1ra Edición. Barcelona: Ediciones Deusto.

European Comission. 2016. “Beef & Veal Market Situation”, CMO Committee, 7 septiembre 2016, disponible en https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/beef-dashboard_en.pdf

_____ 2019a. “Beef & Veal Market Situation”, CMO Committee, 20 agosto 2019, disponible en https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/beef-veal-market-situation_en.pdf

_____ 2019b. “The EU-Mercosur Negotiations for a Trade Agreement”, disponible en <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/mercosur/>

_____ 2020. “Meat Market Observatory. Beef & Veal”, CMO Committee, 23 julio 2020, disponible en https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/farming/documents/eu-bovine-trade_en.pdf

Feenstra, R. 2004. *Advanced International Trade: Theory and Evidence*. Princeton: Princeton University Press.

Gervasoni C. y E. Peruzzotti. 2015. *¿Década Ganada? Evaluando el Legado del Kirchnerismo*. Buenos Aires: Debate/UTDT

Gereffi, G. 1996. “Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries”, *Competition and Change*, Vol. 1, N°4

Ghiotto, L. y J. Echaide. 2020. *El Acuerdo Entre el Mercosur y la Unión Europea. Estudio Integral de sus Cláusulas y Efectos*. Buenos Aires: Clacso.org, disponible en <https://www.clacso.org/acuerdo-entre-el-mercosur-y-la-union-europea/>

IPCVA. 2015. “Argentina: Exportaciones de Carne Vacuna”, diciembre de 2015

_____ 2016. “Argentina: Exportaciones de Carne Vacuna”, diciembre de 2015

_____ 2017. “Argentina: Exportaciones de Carne Vacuna”, diciembre de 2017

_____ 2018. “Argentina: Exportaciones de Carne Vacuna”, enero de 2019

Laborde, M. y D. Van Der Mensbrugge. 2008. “Implication on the 2008 Doha Draft Agricultural and NAMA Market Access Modalities for Developing Countries”, GTAP Resources, N° 2783.

Larraín F y J. Sachs. 2002. *Macroeconomía en la Economía Global*. 2da Edición. Buenos Aires: Pearson/Prentice Hall

Makuc, A., Duhalde, G., y R. Rozemberg. 2015. “La Negociación MERCOSUR-Unión Europea a Veinte Años del Acuerdo Marco de Cooperación: ¿Quo Vadis?”, en Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Sector de Integración y Comercio (INT), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), disponible en <https://conexionintal.iadb.org/2015/10/19/makuc-a-duhalde-g-y-rozemberg-r-2015-la-negociacion-mercosur-union-europea-a-veinte-anos-del-acuerdo-marco-de-cooperacion-quo-vadis-washington-bid/>

Malcorra, S. 2016. "Una Argentina Abierta al Mundo Dará Mayores Oportunidades a los Argentinos", en *La Nación*, 25 de enero.

Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay. 2019. "Acuerdo Mercosur-UE", 20 de agosto de 2019, disponible en <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/sites/ministerio-economia-finanzas/files/documentos/noticias/Acuerdo%20Mercosur%20UE%2028%20de%20agosto.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina. 2019. "Acuerdo Mercosur EFTA", Resumen Informativo 20 agosto 2019, disponible en https://www.cancilleria.gob.ar/userfiles/prensa/30-08-19_resumen_informativo_mercosur-efta.pdf

Palau, H., Glade, S., Otaño, C. and H. Ordoñez. 2006. "New Market Segments and Consumer Strategies in Argentina: Pre and Post Devaluation Scenarios", *paper presented at the 16th International Food and Agribusiness Management Association (IAMA), World Food and Agribusiness Symposium, Buenos Aires, Argentina, June 10-13*

Pardo Luna, V., Valdés Calabuig J. A. y C. Vicient Alonso. 2001. *Negociación Internacional*. 1ra Edición. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.

Peña, F. 2012. "Entre Doha, el cambio y la fragmentación: ¿hacia dónde va la OMC?" en Programa de cátedras OMC / FLACSO, abril de 2012

Pompeo, F. 2015. "La Política Exterior que Propone Macri", en *Clarín*, 2 de octubre, disponible en https://www.clarin.com/opinion/onu-papa-francisco-mercosur-derechos-humanos_0_SJj9EGYDQI.html

Sampieri, R. H., Collado, C. F., y P. B. Lucio. 1996. *Metodología de la investigación*. Edición McGraw-Hill

Schmitter, P 2008. "The design of social and political research" en Donatella della Porta and Michael Keating (eds) *Approaches and Methodologies in the Social Sciences. A Pluralist Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press

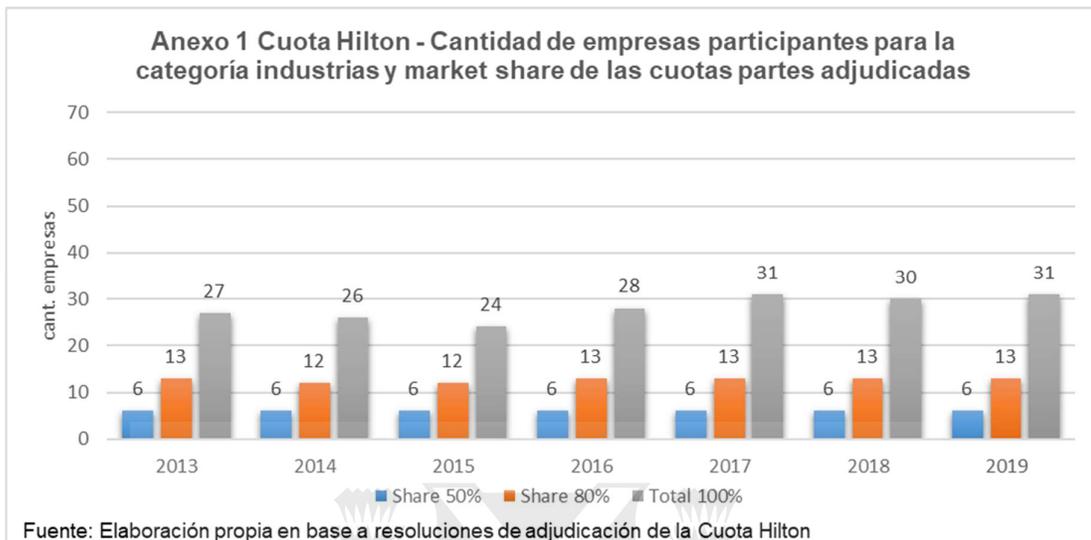
Valor Carne. 2019. "El Impacto del Acuerdo Mercosur-UE sobre la Carne", en *Valor Carne*, Julio 1, disponible en <https://www.valorcarne.com.ar/el-impacto-del-acuerdo-mercosur-ue-sobre-la-carne/>

Zelicovich, J. 2018. "Claves y Tensiones de la Estrategia Argentina de Política Comercial Externa en la Búsqueda de una Inserción Inteligente al Mundo (2015-2018)", en *Latin American Journal of Trade Policy*, N°2, pp. 49-66



Universidad de
SanAndrés

ANEXOS



Anexo 2. Exportaciones argentinas de carne vacuna por producto

En toneladas p.p.

AÑO	Carne Enfriada	Carne Congelada	Carne Procesada	Menudencias	Total
2013	65.031	62.393	5.048	103.889	236.361
2014	63.815	75.203	1.756	122.462	263.236
2015	55.023	76.466	703	120.489	252.681
2016	63.136	91.299	363	112.726	267.524
2017	70.829	138.433	558	128.786	338.606
2018	87.961	287.683	705	147.614	523.963
2019	91.001	478.645	1.054	156.671	727.371

En miles de dólares estadounidenses

AÑO	Carne Enfriada	Carne Congelada	Carne Procesada	Menudencias	Total
2013	648.578	330.814	30.053	236.985	1.246.430
2014	662.843	375.735	7.913	256.071	1.302.562
2015	506.780	357.000	2.781	196.133	1.062.694
2016	601.342	427.305	1.131	198.562	1.228.340
2017	662.181	638.736	1.593	265.400	1.567.910
2018	749.549	1.228.690	2.672	327.663	2.308.574
2019	770.917	2.333.340	4.173	306.905	3.415.335

Fuente: Subsecretaría de Ganadería - Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Anexo 3. Ejecución de la Cuota Hilton de los demás países competidores						
	Australia	Uruguay	Brasil	Nueva Zelanda	Paraguay	EEUU Canadá
2013/2014						
Ejecutado (t.)	7.138,89	6.278,75	4.078,92	1.299,61	0,00	0,43
Sin Ejecutar (t.)	11,11	21,25	5.921,08	0,39	1.000,00	11.499,57
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.300,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	100%	100%	41%	100%	0%	0%
2014/2015						
Ejecutado (t.)	6.815,93	6.280,98	7.989,89	1.299,45	12,10	958,33
Sin Ejecutar (t.)	334,07	19,02	2.010,11	0,55	987,90	10.541,67
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.300,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	95%	100%	80%	100%	1%	8%
2015/2016						
Ejecutado (t.)	6.749,85	6.249,09	9.289,17	1.299,95	915,63	421,40
Sin Ejecutar (t.)	400,15	50,91	710,83	0,05	84,37	11.078,60
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.300,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	94%	99%	93%	100%	92%	4%
2016/2017						
Ejecutado (t.)	4.051,04	6.365,55	8.572,40	1.161,63	982,60	346,96
Sin Ejecutar (t.)	3.098,96	10,45	1.427,60	138,37	17,40	11.153,04
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.376,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	57%	100%	86%	89%	98%	3%
2017/2018						
Ejecutado (t.)	5.333,48	6.363,24	5.057,27	1.122,25	962,21	2.351,36
Sin Ejecutar (t.)	1.816,52	12,76	4.942,73	177,75	39,79	9.148,64
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.376,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	75%	100%	51%	86%	96%	20%
2018/2019						
Ejecutado (t.)	4.942,02	6.363,76	4.147,19	980,60	935,41	3.883,04
Sin Ejecutar (t.)	2.207,98	12,24	5.852,81	319,40	64,59	7.616,96
Total Cuota (t.)	7.150,00	6.376,00	10.000,00	1.300,00	1.000,00	11.500,00
% Ejecución	69%	100%	41%	75%	94%	34%
Fuente: CIRCABC – Comisión Europea – DG Agricultura y Desarrollo Rural						

Anexo 4. Importaciones e importaciones mundiales de carne bovina							
Importaciones (en millones t.e.c.)							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
China	412	417	663	761	902	1.369	2.177
Estados Unidos	1020	1337	1529	1.366	1.358	1.360	1.387
Japón	760	739	707	698	793	840	853
Corea del Sur	375	392	414	450	468	515	563
Rusia	1023	932	621	470	469	449	401
Chile	210	210	213	290	273	308	347
Hong Kong	473	646	339	442	524	524	356
UE	376	372	363	359	329	363	341
Resto del Mundo	2798	2844	2812	2.381	2.292	2.370	2.383
Total	7447	7889	7661	7.217	7.408	8.098	8.808
Exportaciones (en millones t.e.c.)							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Brasil	1849	1909	1705	1.652	1.803	2.021	2.314
Estados Unidos	1174	1167	1028	1.160	1.297	1.434	1.371
Australia	1593	1851	1854	1.412	1.416	1.582	1.738
India	1765	2082	1806	1.709	1.786	1.511	1.494
Argentina	186	197	186	209	283	501	763
N. Zelanda	529	579	639	560	564	602	623
Canadá	332	378	390	418	444	478	525
Uruguay	340	350	373	396	409	437	436
Paraguay	326	389	381	377	366	358	339
UE	244	301	303	299	314	295	330
Resto del Mundo	784	789	871	801	833	888	945
Total	9122	9992	9536	8.993	9.515	10.107	10.878

Fuente: USDA y FAO, Meat Market Report

Anexo 5 Exportaciones argentinas de carnes enfriadas a Europa (excl. Cuota 481)						
Período	Exportado Extra Hilton			Exportado Cuota Hilton		
	Toneladas	FOB (usd)	Precio Promedio	Toneladas	FOB (usd)	Precio Promedio
Jul-dic 2013	4.042,01	\$48.927.376,94	\$12.358,22	13.934,83	\$199.081.594,78	\$14.485,56
Ene-jun 2014	2.672,73	\$38.109.045,66	\$14.778,16	9.729,03	\$154.130.584,50	\$16.377,05
Jul-dic 2014	4.778,43	\$65.398.731,20	\$14.072,31	12.417,72	\$192.005.137,65	\$15.699,37
Ene-jun 2015	3.041,60	\$32.055.862,42	\$10.964,88	10.449,31	\$128.927.861,40	\$12.852,79
Jul-dic 2015	4.178,40	\$44.999.374,85	\$11.176,92	11.329,85	\$145.249.421,24	\$13.075,70
Ene-jun 2016	2.747,87	\$32.532.959,84	\$12.310,08	11.020,76	\$143.901.450,10	\$14.019,95
Jul-dic 2016	4.110,02	\$47.454.853,00	\$12.093,18	12.186,94	\$166.169.206,00	\$14.064,11
Ene-jun 2017	3.095,13	\$31.068.098,00	\$10.498,20	11.013,31	\$128.199.194,40	\$12.444,90
Jul-dic 2017	4.490,99	\$50.353.098,69	\$11.567,53	14.265,13	\$189.647.654,13	\$13.727,05

Ene-jun 2018	3.335,55	\$31.129.688,83	\$9.763,70	13.826,16	\$160.163.211,60	\$12.051,52
Jul-dic 2018	4.485,94	\$38.418.662,93	\$8.864,24	15.115,13	\$164.537.013,20	\$11.203,28
Ene-jun 2019	4.350,20	\$40.922.589,49	\$9.407,06	14.361,27	\$162.355.205,29	\$11.664,00

Fuente: Dirección General de Aduanas y S.I.A.C.E.

Anexo 6. Rentas Efectivas y Potenciales (en USD)					
Período / ciclo	Renta individual (Ri)	Toneladas Hilton (inQ)	Toneladas Totales (Q) Hilton + Extra	Renta Efectiva (Ri*inQ)	Renta Potencial (Ri*Q)
Jul-dic 2013	\$2.127,34	13.934,83	17.976,84	\$29.644.121,25	\$38.242.850,81
Ene-jun 2014	\$1.598,89	9.729,03	12.023,16	\$15.555.648,78	\$19.223.710,29
Jul-dic 2014	\$1.627,06	12.417,72	17.196,15	\$20.204.375,50	\$27.979.167,82
Ene-jun 2015	\$1.887,91	10.449,31	12.803,85	\$19.727.356,84	\$24.172.516,45
Jul-dic 2015	\$1.898,78	11.329,85	15.508,25	\$21.512.892,58	\$29.446.754,94
Ene-jun 2016	\$1.709,87	11.020,76	13.768,63	\$18.844.066,90	\$23.542.567,38
Jul-dic 2016	\$1.877,17	12.186,94	16.296,96	\$22.876.958,16	\$30.592.164,40
Ene-jun 2017	\$1.946,70	11.013,31	13.203,04	\$21.439.610,58	\$25.702.357,97
Jul-dic 2017	\$2.159,52	14.265,13	15.673,84	\$30.805.833,54	\$33.847.970,96
Ene-jun 2018	\$2.287,82	13.826,16	13.826,16	\$31.631.765,37	\$31.631.765,37
Jul-dic 2018	\$2.339,04	15.115,13	15.115,13	\$35.354.893,68	\$35.354.893,68
Ene-jun 2019	\$2.256,94	14.361,27	14.361,27	\$32.412.524,71	\$32.412.524,71

Fuente: Dirección General de Aduanas y S.I.A.C.E.

Anexo 7 Cálculo apropiación de la renta del Gobierno de Argentina	
Derecho de Exportación Extra Hilton (en USD)	
$D. E. Extra Hilton = \left(\sum_{i=1}^n Fob \text{ extra Hilton } i \right) * D. E.$	
Derecho de Exportación Hilton (en USD)	
$D. E. Hilton = \left(\sum_{i=1}^n Fob \text{ Hilton } i \right) * D. E.$	
Derecho de Exportación Total Percibido (en USD)	
$D. E. T. = D. E. Extra Hilton + D. E. Hilton$	
Derecho de Exportación Estimado (sin cuota y en USD)	
<p>D. E. Estimado</p> $= \sum_{i=1}^n (i \text{ subp})^{n-1} [Fob \text{ extra Hilton } i] + \sum_{i=1}^n (i-1)^{n-1} (ton. Hilton * Precio Prom Extra Hilton) * D. E.$	

Renta apropiada por el Gobierno de Argentina (en USD)
<i>RA = D.E.T. – D.E. Estimado</i>

Anexo 8a. Criterios de Distribución de la Cuota Hilton de Argentina				
Año de Aplicación	Método de Distribución Principal	Porcentaje Categoría Industria	Porcentaje Categoría Proyectos	Criterios de Regionalidad
2009-2010	concurso público: método	90	10	Sí
2010-2011	ponderado sobre mérito:	90	10	Sí
2011-2012	• Antecedentes de faena (30%)	90	10	Sí
2012-2013	• Aportes y empleo (30%)	90	10	Sí
2013-2014	• Antecedentes de exportación (10%)	90	10	Sí
2014-2015	• Grado de cumplimiento (2%)	90	10	Sí
2015-2016	• Otros criterios (28%)	90	10	Sí
2016-2017		90	10	Sí
2017-2018	Past-performance exportadora	90	10	No
2018-2019	Past-performance exportadora	90	10	No

Fuente: Elaboración propia en base a resoluciones y decretos del Gobierno Nacional

Anexo 8b. Criterios de Distribución de la Cuota Hilton de Argentina (Cont.)					
Año de Aplicación	Titular de la Adjudicación	Mínimos Igualitarios	Reservas nuevos postulantes	Penalidades y Quitadas de Oficio	Mecanismos redistributivos
2009-2010	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2010-2011	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2011-2012	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2012-2013	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2013-2014	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2014-2015	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2015-2016	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2016-2017	Razón social	Sí - medio	Sólo Proyectos	Sí – 50 y 70%	Entre adjudicat.
2017-2018	Razón social	Sí - bajo	Todos	Sí – 60%	Fondo Libre
2018-2019	Razón social	Sí - bajo	Todos	Sí – 60%	Fondo Libre

Fuente: Elaboración propia en base a resoluciones y decretos del Gobierno Nacional

Anexo 9. Niveles de Ejecución de la Cuota 481 (2015-2019) en toneladas					
Período	2015-T3	2015-T4	2016-T1	2016-T2	Total
2015/2016	12.050,00	12.050,00	12.050,00	12.050,00	48.200,00
Ejecutado	11.952,18	11.851,18	11.535,01	12.664,6	48.003,06
Porcentaje	99,19%	98,35%	95,73%	105,10%	99,60%
Período	2016-T3	2016-T4	2017-T1	2017-T2	Total
2016/2017	12.050,00	12.050,00	12.050,00	12.050,00	48.200,00
Ejecutado	12.059,57	12.062,83	12.015,26	12.095,60	48.233,24
Porcentaje	100,00%	100,00%	99,71%	100,00%	100,07%
Período	2017-T3	2017-T4	2018-T1	2018-T2	Total
2017/2018(*)	12.050,00	11.161,00	11.250,00	11.250,00	45.711,00
Ejecutado	12.051,81	11.102,28	11.161,48	10.859,14	45.174,73
Porcentaje	100,00%	99,47%	99,21%	96,53%	98,83%
Período	2018-T3	2018-T4	2019-T1	2019-T2	Total
2018/2019	11.250,00	11.250,00	11.250,00	11.250,00	45.000,00
Ejecutado	11.164,83	11.319,13	10.972,63	11.255,80	44.712,40
Porcentaje	99,24%	100,61%	97,53%	100,00%	99,36%

(*) Se reduce la cuota global en 3.200 toneladas por un acuerdo entre UE y Canadá
Fuente: CIRCABC – Beef & Veal Market Situation

Universidad de
San Andrés