

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y COMERCIO

EXTERIOR



“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE UNA POLÍTICA DE CIELOS ABIERTOS EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS PERECEDEROS POR VÍA AÉREA EN BOLIVIA EN EL PERIODO 2022”

Por:

Viviana Torrico Droguett

Tutor:

Lic. Rafael Ortiz Narvarte.

**Tesis de grado presentada para la obtención del Grado de
Licenciatura en Ingeniería en Negocios Internacionales y Comercio**

Exterior

La Paz - Bolivia

2022

TABLA DE CONTENIDO

I.	INTRODUCCIÓN	14
II.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
2.1.	Identificación del Problema	16
2.2.	Descripción del Problema	19
2.3.	Formulación del Problema	19
III.	OBJETIVOS	19
3.1.	Objetivo General	19
3.2.	Objetivos Específicos	19
IV.	JUSTIFICACIÓN	20
4.1.	Justificación Teórica	20
4.2.	Justificación Práctica	20
4.3.	Justificación Social	20
4.4.	Justificación Económica	21
4.5.	Justificación Metodológica	21
4.6.	Viabilidad	21
4.7.	Factibilidad	22
V.	MARCO TEÓRICO	24
5.1.	Marco Histórico	24
5.1.1.	Surgimiento de las Políticas de Cielos Abiertos	24
5.1.1.1.	Convención de París	24
5.1.1.2.	Convenio de Chicago	25
5.2.	Marco Referencial	29
5.2.1.	Transporte Internacional Aéreo	29
5.2.1.1.	Características del Transporte Aéreo	30
5.2.1.2.	Transporte Internacional Aéreo en Europa y Estados Unidos	31
5.2.1.3.	Transporte Internacional Aéreo en Latinoamérica y el Caribe	31

5.2.2.	Impacto Económico de Políticas de Cielos Abiertos	42
5.2.2.1.	Impacto de Políticas de Cielos Abiertos en Países de Estados Unidos y de la Unión Europea.....	43
5.2.2.2.	Impacto de las Políticas de Cielos Abiertos en Países de Latinoamérica y el Caribe	45
5.2.3.	Perecederos o Perecibles	48
5.2.3.1.	Exportación de Productos Perecederos o Perecibles	48
5.2.3.2.	Exportación de Productos Perecederos en América Latina y el Caribe	49
5.3.	Marco Conceptual	52
5.3.1.	Exportaciones	52
5.3.2.	Política Aérea Comercial.....	53
5.3.2.1.	Tratados Aéreos Bilaterales	53
5.3.2.2.	Libertades del Aire	54
5.3.2.2.1.	Primera Libertad.....	54
5.3.2.2.2.	Segunda Libertad.....	55
5.3.2.2.3.	Tercera Libertad.....	55
5.3.2.2.4.	Cuarta Libertad.	56
5.3.2.2.5.	Quinta Libertad.....	56
5.3.2.2.6.	Sexta Libertad.....	57
5.3.2.2.7.	Séptima Libertad.	57
5.3.2.2.8.	Octava Libertad.....	58
5.3.2.2.9.	Novena Libertad.....	58
5.3.3.	Política de Cielos Abiertos	59
5.3.4.	Acuerdos de Cielos Abiertos	59
5.3.5.	Econometría.....	59
5.4.	Marco Legal.	60
5.4.1.	Convenio de Chicago	60
5.4.2.	Constitución Política del Estado (CPE) - Bolivia	61

5.4.3.	LEY N° 2902 LEY DE 29 DE OCTUBRE DE 2004	62
VI.	DISEÑO METODOLÓGICO	65
6.1.	Alcance de la Investigación	65
6.2.	Delimitación	65
6.2.1.	Temporal	65
6.2.2.	Espacial	65
6.3.	Sujetos de Investigación	65
6.4.	Hipótesis	66
6.5.	Variables	66
6.6.	Operacionalización de variables	66
6.7.	Enfoque de la Investigación	67
6.8.	Diseño de la Investigación	68
6.9.	Tipo de Investigación	68
6.10.	Universo	68
6.11.	Muestra	68
6.12.	Unidades de observación	69
6.13.	Métodos y Técnicas de Investigación	69
6.13.1.	Métodos Teóricos	69
6.13.2.	Técnicas de Investigación	70
6.14.	Procedimiento de la investigación.	70
VII.	MARCO PRÁCTICO	73
7.1.	Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas Referentes al Sector Aeronáutico.	73
7.1.1.	Presentación de resultados de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas Referentes al Sector Aeronáutico	74
7.1.2.	Análisis de los Resultados de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.	95

7.2.	Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga aérea, en el Sector de Exportación de Productos Perecederos y en el Sector Despachante de Aduana.	98
7.2.1.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga Aérea.	98
7.2.2.	Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga Aérea.....	115
7.2.3.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana	119
7.2.4.	Análisis de la Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana....	124
7.2.5.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Expertos en el Sector Exportador de Productos Perecederos	125
7.2.6.	Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Exportación de Productos Perecederos	136
7.3.	Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo.....	139
7.3.1.	Presentación de Resultados de la Entrevista a la Dirección General de Aeronáutica Civil - DGAC	139
7.3.2.	Análisis de los Resultados de la Entrevista a la Dirección General de Aeronáutica Civil – DGAC.....	156
7.3.3.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A – SABSA.....	159
7.3.4.	Análisis de los Resultados de la Entrevista a Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A – SABSA.....	166
7.4.	Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos.	168
7.4.1.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones - SENAVEX.....	168
7.4.2.	Análisis de los Resultados de la Entrevista al Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones – SENAVEX.	170
7.4.3.	Presentación de Resultados de la Entrevista a Aduana Nacional de Bolivia.	171

7.4.4.	Análisis de los Resultados de la Entrevista a la Aduana Nacional de Bolivia.	185
7.5.	Presentación y Análisis de las Exportaciones de Productos Perecederos.....	188
7.6.	Presentación y Análisis de la Realidad de los Tratados Aéreos Bilaterales y Multilaterales con Respecto a las Libertades Aéreas.	193
7.7.	Identificación de Variables	197
7.7.1.	Número de Frecuencias de Vuelo	197
7.7.2.	El número de Aerolíneas que Transportan Carga	198
7.7.3.	Promedio de Tarifas Aéreas de Carga	199
7.8.	Presentación y Análisis del Diseño del Modelo Económico.	200
7.9.	Prueba de Hipótesis.....	202
7.10.	Conclusiones del Marco Práctico.	202
VIII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	207
8.1.	Conclusiones	207
8.2.	Recomendaciones	210

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Exportaciones de productos perecederos - frutas en Bolivia.	17
Tabla 2: Acuerdos o convenios de transporte aéreo de Chile con demás países del mundo	33
Tabla 3: Acuerdos o convenios de transporte aéreo de Paraguay con los demás países del mundo.	36
Tabla 4: Cuadro Comparativo entre Chile, Paraguay y Bolivia sobre los acuerdos con los demás países del mundo que cada país tiene.	40
Tabla 5: Operacionalización de Variables	66
Tabla 6: Expertos Entrevistados que Pertenecen a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.....	73
Tabla 7: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.....	74
Tabla 8: Expertos Entrevistados Pertenecientes al Sector de Carga aérea.	98
Tabla 9: Matriz Analítica de Entrevistas a Expertos en el Sector de Carga aérea.	99
Tabla 10: Expertos Entrevistados Perteneciente al Sector Despachante de Aduana.	119
Tabla 11: Matriz Analítica de Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana.	119
Tabla 12: Expertos Entrevistados Perteneciente al Sector Exportador de Productos Perecederos.	125
Tabla 13: Matriz Analítica de Entrevistas a Expertos en el Sector Exportador de Productos Perecederos.	125
Tabla 14: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo – DGAC.....	139
Tabla 15: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo - DGAC.	140
Tabla 16: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo - SABSA.....	159
Tabla 17: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - SENAVEX	168
Tabla 18: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - SENAVEX.	168
Tabla 19: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - ADUANA	171

<i>Tabla 20: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - ADUANA</i>	<i>171</i>
<i>Tabla 21: Volumen de Exportaciones de Banana del 2010 al 2019</i>	<i>188</i>
<i>Tabla 22: Volumen de Exportaciones de Carne bovina del 2010 al 2019</i>	<i>189</i>
<i>Tabla 23: Volumen de Exportaciones de Banana por Medio de Transporte del 2010 al 2019</i>	<i>191</i>
<i>Tabla 24: Volumen de Exportaciones de Carne Bovina por Medio de Transporte del 2010 al 2019.</i>	<i>192</i>
<i>Tabla 25: Convenios Aéreos Bilaterales y Multilaterales de Bolivia.....</i>	<i>193</i>
<i>Tabla 26: N.º de frecuencias de Vuelo 2010-2019.</i>	<i>198</i>
<i>Tabla 27: Promedio de Tarifas Aéreas de Carga 2010-2019</i>	<i>199</i>
<i>Tabla 28: Método de Mínimos Cuadrados</i>	<i>200</i>
<i>Tabla 29: Parámetros Estimados de las Variables Independientes.....</i>	<i>200</i>
<i>Tabla 30: Análisis de Varianza, para comprobación de Hipótesis</i>	<i>202</i>

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Carga Total (miles de toneladas) Transporte Aéreo Chile	33
Gráfico 2: Beneficios económicos provenientes del transporte aéreo en Bolivia, 2006	38
Gráfico 3: Servicios Aéreos en Bolivia – Beneficios Económicos.	39
Gráfico 4: Servicios Aéreos en Bolivia: Impacto Económico (incluye efectos directos, indirectos e inducidos).	39
Gráfico 5: Ventajas y desventajas del transporte aéreo en la exportación de perecederos.	49
Gráfico 6: Principales destinos de exportación de los exportadores de América Latina y el Caribe.	50
Gráfico 7: Primera Libertad del aire.	54
Gráfico 8: Segunda Libertad del aire.	55
Gráfico 9: Tercera Libertad del aire.	55
Gráfico 10: Cuarta Libertad del aire.	56
Gráfico 11: Quinta Libertad del aire.	56
Gráfico 12: Sexta Libertad del aire.	57
Gráfico 13: Séptima Libertad del aire.	57
Gráfico 14: Octava Libertad del aire.	58
Gráfico 15: Novena Libertad del aire.	58
Gráfico 16: <i>Volumen de Exportaciones de Banana del 2010 al 2019</i>	189
Gráfico 17: <i>Volumen de Exportaciones de Carne bovina del 2010 al 2019</i>	190
Gráfico 18: <i>Volumen de Exportaciones de Banana por Medio de Transporte del 2010 al 2019</i>	191
Gráfico 19: <i>Volumen de Exportaciones de Carne Bovina por Medio de Transporte del 2010 al 2019</i>	193
Gráfico 20: <i>Total Aerolíneas que Transportan carga internacional por año destinadas a exp. Banana y carne (2010-2019)</i>	199

DEDICATORIA:

A mi hermana Tatiana, por ser mi ejemplo a seguir, mi mejor amiga, mi confidente y ser mi impulso a superarme, por ser luz en mis momentos de oscuridad y por ser ejemplo de fuerza y dedicación, porque siempre estuvo y está para escucharme y apoyarme cuando más lo necesito, porque a pesar de todo siempre tiene una gran sonrisa y palabras de aliento para mí. Deseando algún día llegar a convertirme en la increíble mujer que ella es.

AGRADECIMIENTOS:

A Dios por iluminar mi camino, por darme fuerza para seguir adelante y lograr una de mis más grandes metas.

Infinitamente a mis padres Nelson y Ana por dar todo de ellos y hasta lo imposible por mí y mis hermanos, por la persona que soy gracias a ellos, por los valores, enseñanzas, su amor, su esfuerzo, su guía, su comprensión y su apoyo incondicional en cada aspecto de mi vida, porque siempre confiaron y tuvieron fe en mí, pese a los tropiezos que he tenido, por ser mi ejemplo de superación, perseverancia, constancia, esfuerzo y trabajo duro. Son mi impulso, mi ancla y lo más preciado que tengo.

A mis hermanos Tatiana y Nelson por alegrar e iluminar mis días, porque siempre me apoyan a pesar de todo en todos los aspectos de mi vida, por ser mis cómplices y por ser los mejores compañeros de vida, daría mi vida por ellos.

A mi tutor Lic. Rafael Ortiz por su paciencia, su ayuda, sus conocimientos, sus enseñanzas para guiar y lograr el desarrollo de este trabajo, por sus consejos y ánimos para que me esfuerce por terminarlo.

A mi familia quienes me brindaron palabras de ánimo en el transcurso de mi tesis para seguir adelante, a mis abuelos José Droguett, Arturo Torrico y Soledad Juárez que partieron al cielo antes de poder compartir este gran logro con ellos pero que los llevo siempre en mi corazón, les agradezco por el valioso y preciado tiempo que siempre estuvieron dispuestos a brindarme y quienes son mi impulso a seguir en todo momento, a mi abuela Dora Zaballos que gracias a Dios a un la tengo a mi lado apoyándome y dándome muchos ánimos. También agradecer a mis amigos con los que tengo los mejores recuerdos de esta etapa tan bonita en la Universidad y especialmente a mi mejor amiga de la U por acompañarme siempre en todo momento y sobre todo en este proceso, por su inmenso apoyo, por estar en las buenas y en las malas, por su comprensión y sobre todo por su amistad incondicional.

A todas aquellas personas que me brindaron de su tiempo para enriquecer este trabajo de investigación y lograr llevarlo adelante, a la Universidad La Salle por todos estos años de estudio que fue como mi segundo hogar ¡que honor ser lasallista!

UNIVERSIDAD LA SALLE
CARRERA DE INGENIERIA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
COMERCIO EXTERIOR
“ANÁLISIS DEL IMPACTO DE UNA POLÍTICA DE CIELOS ABIERTOS EN LA
EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS PERECEDEROS POR VÍA AÉREA EN
BOLIVIA EN EL PERIODO 2022”
Viviana Torrico Droguett
Tutor: Lic. Rafael Ortiz
2022

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación determina el impacto que tiene una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales en exportaciones de productos perecederos, específicamente en exportación de banana y carne bovina, a través de: identificación de aspectos teóricos y legales, análisis a la realidad de libertades aéreas y a las exportaciones en Bolivia e identificar variables independientes que afecten a la variable dependiente, utilizando un modelo econométrico de regresión lineal múltiple a través del método mínimos cuadrados, que permita demostrar la incidencia de las variables dentro del modelo.

El análisis de datos fue un periodo de diez años (del 2010 al 2019), para el modelo econométrico se utilizaron datos respecto a exportaciones vía aérea de banana y carne como variable dependiente y como variables independientes a tarifas aéreas de carga, número de frecuencias de vuelo de carga y número de aerolíneas que transportan carga.

Los resultados de entrevistas realizadas a 14 expertos y del modelo ya mencionado, cuyas estimaciones se ajustan un 98,87% a la variable dependiente, dan lugar a la afirmación de la hipótesis planteada “Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales incrementa las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia” y se entiende que los beneficios que se obtienen de dicha política (mejores tarifas, mayores frecuencias de vuelos y oferta de aerolíneas) impactan positivamente a estas exportaciones, aspecto que resultaría en mejores opciones económicas para el país y la industria aeronáutica.

INTRODUCCIÓN

I. INTRODUCCIÓN

En este trabajo de investigación se pudo analizar la probabilidad de que Bolivia adopte una política de cielos abiertos debido a que hoy en día, las conexiones entre países son cruciales para el comercio, más aún si son rápidas, eficientes y seguras, que es lo que ofrece el transporte aéreo y se ha visto en varios países del mundo, que cuentan con un sector aéreo bien desarrollado y con políticas aéreas liberales. Al estar realizando investigaciones de cómo mejorar el transporte aéreo en Bolivia se observó la necesidad de averiguar qué pasaría si en Bolivia se implementaría una política de cielos abiertos, que efecto tendría en el sector aéreo, en la economía boliviana y específicamente en las exportaciones de productos perecederos (tema en el que se enfoca el presente trabajo). Por lo expuesto, el presente trabajo de investigación se desarrolla de la siguiente forma:

Al efectuar el respectivo planteamiento del problema de este trabajo, se determina qué existe una necesidad de política de estado para el transporte aéreo y se debe pensar en una estrategia para mejorar el transporte internacional. Posteriormente, se procede a la formulación del objetivo general y los objetivos específicos, los cuales dan una orientación al mismo, con el fin de cumplir cada uno de ellos a medida que se avanza en la investigación. Y por último se establece las justificaciones (teórica, práctica, social, económica y metodológica), viabilidad y factibilidad del presente trabajo de investigación. Todos estos puntos dan paso al perfil del trabajo y a continuar con la revisión bibliográfica, la cual permite establecer el sustento del trabajo, a través del marco histórico, referencial, conceptual y legal.

El diseño metodológico, es el que delimita y guía al marco práctico, el cual está conformado por el alcance, limitación y delimitación (temporal y espacial) del trabajo, también se determina la hipótesis (la cual es una explicación tentativa de las políticas aéreas y su impacto en las exportaciones), las variables y la operacionalización de estas. Se establecen los lineamientos del marco práctico a través del enfoque, el diseño y las técnicas de investigación, así como el universo y la muestra.

En el marco práctico se realizan las entrevistas correspondientes y su análisis respectivo, a parte se cumplen tres de los objetivos específicos y se presentan los resultados obtenidos del modelo econométrico. Y se finaliza el presente trabajo con las conclusiones y recomendaciones.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Identificación del Problema

Bolivia es un país mediterráneo y forma parte de los países en desarrollo sin litoral, los cuales según la ONU (Organización de la Naciones Unidas ONU, 2017) “tienen necesidades y problemas específicos debido a su desventajosa situación geográfica: falta de costa marítima, lejanía y aislamiento de los principales mercados internacionales y elevados costos de transporte” (p.2). La extensión del territorio y su accidentada geografía, hacen más aguda la necesidad de una política de Estado en transporte aéreo.

Los inconvenientes que tienen los exportadores e importadores específicamente con el medio de transporte marítimo, terrestre y aéreo, se relacionan más que todo a los costos elevados de transporte y la limitada participación de convenios y tratados de libre comercio con diferentes países. Esto hace que países vecinos como Chile, Colombia, Brasil, Argentina y Perú lleguen a ser más competitivos con respecto al costo de transporte a la hora de realizar comercio con otros países. Es por eso por lo que se debe pensar en una estrategia de país para mejorar el transporte internacional y llegar a especializarse, en un futuro, en algún medio de transporte, preferentemente en el transporte aéreo haciéndolo más eficiente y creando así cierta ventaja competitiva frente a países vecinos.

Bolivia está relativamente aislada de los principales mercados mundiales en Norteamérica, Europa y Asia debido a su ubicación geográfica. Por lo tanto, el transporte aéreo proporciona un vínculo esencial entre Bolivia y la economía mundial, creando beneficios económicos considerablemente más amplios que no existirían si este medio estuviese ausente. El transporte aéreo proporciona a Bolivia conexiones cruciales con los mercados mundiales, así como un mayor acceso a Bolivia para los turistas a nivel global. (Asociación de Transporte Aéreo Internacional [IATA], 2006)

A pesar de que el transporte aéreo es costoso a comparación de otros medios de transporte, se compensa con los factores de tiempo y volumen, haciéndolo más eficiente e “idóneo para determinados tráficos y mercancías (productos terminados de elevado valor, muestras comerciales, piezas y componentes, documentos, algunos productos perecederos, mercancías urgentes, etc.)” (ICEX España Exportación e Inversiones, 2016) (p.7), y que el transporte aéreo es idóneo “en general, cuando la rapidez y la seguridad son requisitos

esenciales, como en el transporte de productos perecederos (flores, fruta, pescado, etc.)" (ICEX España Exportación e Inversiones, 2016) (p.13).

Las libertades de aire forman parte de las políticas de tránsito aéreo, las cuales se establecieron en el convenio de Chicago en 1944, estas son una serie de derechos relativos a la aviación comercial que garantizan a las aerolíneas de un país entrar al espacio aéreo de otro país y aterrizar en este con fines comerciales y técnicos. Existen nueve libertades de aire.

En Bolivia, actualmente solo se tiene apertura hasta las cuartas libertades¹², debido a la poca liberalización del comercio aéreo, se puede observar el poco inicio de nuevas operaciones hacia mercados que son abiertos o son más accesibles, mayor oferta y precios competitivos a la hora de exportar. Asimismo, no favorecen las políticas proteccionistas hacia aerolíneas locales, reduciendo así la competencia y produciendo tarifas altas para los exportadores.

Según el boletín estadístico de comercio exterior (COMEX) del INE gestión enero – julio 2020, que de los siguientes modos de transporte: terrestre, aéreo, fluvial, mediante ductos y ferroviario, la vía aérea en Bolivia es la tercera más usada con una participación porcentual de 20,4% y con un valor de 767 millones de dólares. Los productos que más se exportan por vía aérea en Bolivia son algunos de los productos no tradicionales, los cuales representan el 19,58% del total de las exportaciones. Dentro de este grupo se encuentran algunos de los siguientes productos perecederos:

Tabla 1: Exportaciones de productos perecederos - frutas en Bolivia.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PERECEDEROS – FRUTAS FRESCAS, 2015		
Producto	Volumen (ton)	Valor (miles de dólares)
Bananas	132.952	38.088
Piñas tropicales	2.838	853
Mezclas de frutas	5	78

1 Según experto de la OACI Javier Garca indica que de los 18 acuerdos bilaterales que tiene Bolivia, 15 contemplan quintas libertades, que los gobiernos se niegan a otorgarlas, a pesar de haberlas firmado.

2 La cuarta libertad del aire consta en la posibilidad de transporta pasajeros, correo y carga desde cualquier Estado hacia el propio Estado.

Demás frutas	19	76
Arándanos azules	3	21

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos del IBCE.

Con respecto a los productos perecederos que se exportan de Bolivia son:

- Las frutas, cuyos datos se muestran en la tabla anterior, donde sus principales países de destino son Argentina, Uruguay, Brasil y Chile.
- Carne bovina y sus derivados, que “entre el 2005 y 2018, las exportaciones bolivianas de carne de bovinos y derivados sumaron 104 millones de dólares por la venta de 25 mil toneladas. En 2018, el 55% de lo exportado correspondió a hamburguesas, registrando un récord exportador, con una importante venta de carne con valor agregado”, según él (Instituto Boliviano de Comercio Exterior IBCE, 2019). Los principales países a los que exporta son Perú, Ecuador, Vietnam y Colombia.

De acuerdo con lo explicado en el punto anterior se puede ver que los principales países de destino son países vecinos, donde el transporte de estos productos en su mayoría se hace por vía terrestre. Los mercados potenciales de frutas frescas y carne bovina son países de la Unión Europea, Estados Unidos y algunos países de Asia, los cuales no son aprovechados por Bolivia, ya que, para llegar a estos mercados se debe exportar por vía aérea. Un gran ejemplo de esto son países como Perú (espárragos, mangos, arándanos, fresas y demás frutas) y Chile (salmón), que exportan a Estados Unidos, Asia y Europa por transporte aéreo, teniendo gran apertura aérea.

Debido a la ausencia de mayores libertades aéreas en Bolivia, se puede observar el poco crecimiento de competencia en el mercado aéreo y diversidad de líneas aéreas a la hora de necesitar este tipo de transporte para exportar productos perecederos, produciendo así tarifas poco competitivas (elevadas).

2.2. Descripción del Problema

Con base al análisis en el punto anterior, se propone una mayor apertura de cielos abiertos con respecto a las libertades aéreas³, para que sean parte de nuevas políticas que beneficien a las exportaciones de productos perecederos por vía aérea con: reducción de tarifas, mayor libertad en la competencia de aerolíneas que benefician al usuario, potencial oferta con la llegada de más aerolíneas de los países participantes, mayor calidad en la prestación del servicio y un aumento considerable del tráfico aéreo de carga. Estos beneficios se pueden observar en varios países de Latinoamérica como Perú, Chile, Ecuador, Uruguay, Colombia, Argentina, que han implementado mayores libertades aéreas.

2.3. Formulación del Problema

¿Cuál es el impacto de una política de cielos abiertos en la exportación de productos perecederos por vía aérea en la gestión 2022?

III. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

Analizar el impacto de una política de cielos abiertos en la exportación de productos perecederos por vía aérea en Bolivia en la gestión 2022.

3.2. Objetivos Específicos

- Determinar los principales aspectos teóricos y legales con respecto al tema de investigación.
- Realizar un análisis del comportamiento de las exportaciones de productos perecederos.
- Analizar la realidad actual de la aplicación de las libertades aéreas en Bolivia.
- Identificar las variables independientes importantes que afecten a las exportaciones por vía aérea en Bolivia.

3 Se debe tener en cuenta que Las libertades del aire o derechos de tráfico implican el tratamiento en reciprocidad de: rutas, destinos, capacidades y finalmente las tarifas, que sean competitivas para ambos lados, según experto de la OACI Javier Garca.

- Establecer a través de un modelo econométrico el impacto de una política de cielos abiertos.

IV. JUSTIFICACIÓN

4.1. Justificación Teórica

Se pudo observar que el transporte aéreo en Bolivia no es aprovechado al máximo, con las oportunidades que otorga el convenio de Chicago con respecto a las libertades de aire, estas políticas de apertura, traen consigo grandes ventajas y beneficios que son demostrados en diferentes países como Chile, Colombia, Paraguay, Brasil, entre otros que han aplicado mayores políticas de apertura en su transporte aéreo, de acuerdo con el estudio de (Alvarado & Marcos, 2012) (p. 52).

También que este tipo de políticas ayudará al comercio de productos perecederos, aumentando sus exportaciones permitiendo así lograr una especialización y ventajas comparativas, tomando en cuenta teorías básicas de economía internacional, como lo describe (Obstfeld & Krugman, 2006)

4.2. Justificación Práctica

El presente trabajo de investigación tiene como propósito mejorar las exportaciones por vía aérea a través de una mayor apertura de cielos en el país, demostrando así los beneficios y ventajas comparativas para los exportadores de productos perecederos, como ser: reducción de tarifas, mayor oferta de aerolíneas, una mayor calidad de servicio, un incremento en el tráfico aéreo y mayor accesibilidad a nuevos mercados. Creando así, cierta ventaja competitiva en el transporte en comparación a otros países que exportan el mismo producto; y consecuentemente logrando una especialización en el determinado sector.

4.3. Justificación Social

Obtener un incremento en la oferta y en la demanda aeronáutica en el transporte de carga, hace que se genere beneficios directos, anteriormente ya mencionados, e indirectos. Los beneficios indirectos son aquellos que no necesariamente están relacionados con la apertura, sino que se crean en consecuencia de los beneficios directos. Como ser, la

generación de empleo, el cual es uno de los más grandes beneficios, debido a que fomenta el crecimiento económico de un país; la generación de empleo se dará de forma directa con el transporte aéreo, al necesitar mayor personal para el aeropuerto en sus distintas áreas y de forma indirecta con el comercio de los productos perecederos, ya que al tener un mejor servicio y una disminución de tarifas se aumentarán las exportaciones en relación volumen/peso, que a su vez, incrementará la producción del mismo a gran escala, generando más empleo, para habitantes locales, mejor calidad de vida para las mismas y fomentar un mayor crecimiento económico.

4.4. Justificación Económica

A pesar de que desde el año 2015 hasta la presente gestión en Bolivia se tiene un déficit en la balanza comercial, a causa de la disminución, en precio y volumen, en la exportación de gas natural a Brasil y Argentina. El presente trabajo demostrará que el efecto de una política de cielos abiertos en el incremento de las exportaciones por vía aérea, específicamente de productos perecederos, generará un impacto en la balanza comercial, disminuyendo de cierta forma el déficit que se tiene actualmente e impactando de forma positiva en el producto interno bruto (PIB).

El efecto de apertura de cielos abiertos también generará un impacto positivo en el exportador, considerando dos puntos importantes, podrá ser competitivo en el mercado con respecto al precio de su producto dándole una mayor ventaja comparativa, incrementando su margen de ganancia.

4.5. Justificación Metodológica

En el siguiente trabajo de investigación se usará el método de investigación científico con un enfoque mixto cuantitativo – cualitativo en busca de la comprobación de la hipótesis planteada más adelante que, con la elaboración del marco teórico, el diseño metodológico y el marco práctico, se buscará llegar a conclusiones sólidas de acuerdo con el tema de tesis.

4.6. Viabilidad

Esta investigación es viable debido a que es un tema de interés no solo para las exportaciones bolivianas de productos perecederos por vía aérea, sino que también para

toda exportación que se realice mediante este medio de transporte, por el hecho de que las políticas de apertura aérea traen consigo muchos beneficios, tanto para las exportaciones e importaciones que se realizan por transporte aéreo.

4.7. Factibilidad

Se estima que la investigación es factible con el cumplimiento de los objetivos planteados inicialmente. Los resultados que se obtendrán de la presente investigación servirán de apoyo y respaldo, cuando se decida mejorar las políticas de apertura aérea en Bolivia, considerándolas como políticas de gobierno para incentivar el comercio exterior.

MARCO TEÓRICO

V. MARCO TEÓRICO

5.1. Marco Histórico

5.1.1. Surgimiento de las Políticas de Cielos Abiertos

El surgimiento de las políticas de Cielos Abiertos inició tras los acontecimientos a lo largo de la historia que provocaron la regulación del transporte aéreo, entre las más importantes se encuentran la Convención de París y el Convenio de Chicago.

5.1.1.1. Convención de París

El inicio de las políticas de cielos abiertos comienza con la convención de París de 1919, la cual se hizo para la reglamentación de la navegación aérea conformado por 27 Estados. Durante la Primera Guerra Mundial, las aeronaves fueron utilizadas para usos bélicos sin fines comerciales que hoy conocemos. Es por eso por lo que después del conflicto se incrementó exponencialmente la construcción de aeronaves en Europa. (RAMIREZ, 2019)

Se firmó en París el convenio para la reglamentación de la navegación aérea internacional finalizada la Primera Guerra Mundial, la cual se consideró como la carta magna de la aviación civil internacional hasta la entrada en vigor del Convenio de Chicago de 1944. (RAMIREZ, 2019)

Según la Gaceta de Madrid: Diario Oficial de la República núm. 326, de 22 de noviembre de 1993, indica que el Convenio de París de 1919, fue modificado por los Protocolos de 27 de octubre de 1922, 30 de junio de 1923 y 15 de junio y 13 de diciembre de 1929. Tras la Segunda Guerra Mundial fue reemplazado por el ahora vigente Convenio de Chicago de 7 de diciembre 1944 sobre aviación civil internacional.

El convenio de París contiene 9 capítulos, los cuales fueron modificados y aumentados a lo largo de los años, estos son:

- Capítulo I Principios generales
- Capítulo II Nacionalidad de las Aeronaves
- Capítulo III Certificados de navegabilidad y diplomas de competencia
- Capítulo IV Admisión a la navegación aérea por encima de un territorio extranjero
- Capítulo V Reglas a observar en la partida, durante el vuelo y en el aterrizaje

- Capítulo VI Transporte prohibidos
- Capítulo VII Aeronaves del Estado
- Capítulo VIII Comisión Internacional de Navegación Aérea
- Capítulo IX Disposiciones finales (Río)

Del convenio se pueden rescatar puntos importantes que se establecieron por primera vez en este, como ser:

- Las Altas Partes contratantes reconocen que todo Estado tiene completa y exclusiva soberanía sobre el espacio atmosférico de encima de su territorio. Se entiende por territorio de un Estado el territorio nacional metropolitano y colonial y las aguas territoriales adyacentes a ese territorio.
- Toda aeronave de un Estado contratante tiene derecho de atravesar la atmósfera de otro Estado contratante sin aterrizar. En este caso deberá seguir el itinerario fijado por el Estado sobre el cual se efectúa el vuelo.
- Se instituirá, con el nombre de Comisión Internacional de Navegación Aérea (CINA), una comisión internacional permanente puesta bajo la autoridad de la Liga de las Naciones.

Este convenio perdió su vigencia a partir del Convenio de Chicago de 1944. (Río)

5.1.1.2. Convenio de Chicago

Este convenio es el que se encuentra vigente, también se lo conoce como Convenio sobre Aviación Civil Internacional, fue firmado en 1944 y conformado por 54 naciones. El cual según (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), s.f.) indica que se estableció para promover la cooperación y contribuir “a crear y a preservar la amistad y el entendimiento entre las naciones y los pueblos del mundo” y que surgió a causa de la Segunda Guerra mundial, “los delegados se reunieron en una época muy sombría de la historia de la humanidad y viajaron a Chicago asumiendo gran riesgo personal. Finalmente, 54 de los 55 Estados invitados asistieron a la Conferencia de Chicago y para el día de su clausura, el 7 de diciembre de 1944, 52 de ellos habían firmado el nuevo Convenio sobre Aviación Civil Internacional que se había concertado”⁴.

4 Según experto de la OACI Javier Garca indica que Bolivia fue uno de los Estados asistentes y firmantes originarios del Convenio.

Este convenio sentó la base de las normas y procedimientos de la navegación aérea mundial. En él se establece como su objetivo principal que la aviación civil internacional debe desarrollarse... "de manera segura y ordenada" y que los servicios de transporte aéreo deben establecerse "sobre una base de igualdad de oportunidades y realizarse de modo sano y económico". (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), s.f.).

Según (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), s.f.) el gobierno de Estados Unidos invitó a 54 Estados a una reunión con el motivo de "hacer arreglos para el establecimiento inmediato de rutas y servicios aéreos mundiales provisionales" y "establecer un consejo para recopilar, registrar y estudiar datos relacionados con la aviación internacional y hacer recomendaciones para su mejora". También se invitó a la Conferencia a "discutir los principios y métodos a seguir en la adopción de una nueva convención de aviación".

El Gobierno de los Estados Unidos ya había llevado a cabo conversaciones exploratorias con varios gobiernos, y la conferencia se reunió con los textos de cuatro borradores de propuestas ya preparados para su consideración por los Gobiernos de los Estados Unidos de América, el Reino Unido y Canadá, por Australia y Nueva Zelanda conjuntamente.

La Conferencia estableció inmediatamente, además de los comités de trabajo normales (Comités Ejecutivo, de Nominaciones, Dirección, Credenciales y Reglas y Reglamentos), cuatro comités técnicos con subcomités apropiados. Estos fueron los siguientes:

- Comité I. Convenio de aviación multilateral y organismo aeronáutico internacional
- Comité II. Normas y procedimientos técnicos
- Comité III. Rutas aéreas provisionales
- Comité IV. Consejo interino

El trabajo de la conferencia se dividió en:

1. El establecimiento de una convención multilateral permanente y un organismo aeronáutico internacional.
2. La creación de normas y procedimientos técnicos internacionales.
3. El perfeccionamiento de arreglos para rutas aéreas provisionales.
4. El establecimiento de un consejo interino para que funcione en la aviación internacional en espera de la ratificación de un convenio completo, lo que podría demorar hasta tres años.

Posteriormente, las Delegaciones de los Estados Unidos y el Reino Unido presentaron a la Conferencia cada uno sus propuestas sobre las libertades del aire y la frecuencia de las operaciones. Se centró en las diferencias de los conceptos de los Estados Unidos y el Reino Unido sobre cómo se debe controlar el tráfico de recogida en trayectos largos. El problema giraba en torno a la Quinta Libertad del Aire, el derecho de una aerolínea a tomar y descargar pasajeros en puntos intermedios a lo largo de una ruta que atraviesa varios países.

Las Delegaciones de los Estados Unidos y el Reino Unido estaban de acuerdo en que este derecho debería limitarse para que las líneas aéreas de las naciones que comprenden los enlaces de una ruta directa puedan tener una oportunidad razonable de competir con una línea aérea que recorra toda la ruta. Sin embargo, divergieron en la fórmula para lograr la limitación.

Discusiones exhaustivas revelaron que no se pudo encontrar una fórmula única para satisfacer todos los puntos de vista y todas las situaciones. A continuación, Estados Unidos propuso que la Conferencia preparara acuerdos separados que incluían la medida en que las naciones se otorgarían mutuamente derechos aéreos recíprocos, denominados "Libertades del aire", y los pusieran a disposición para la firma de los Estados que deseaban intercambiar los derechos.

Estas cinco libertades del aire son:

1. Libertad de tránsito pacífico.
2. Libertad de parada sin tráfico (para repostar, reparar o refugiarse).
3. Libertad para llevar tráfico desde la patria a cualquier país.
4. Libertad para traer tráfico de cualquier país a la patria.
5. Libertad para recoger y descargar tráfico en puntos intermedios.

Los logros positivos de la Conferencia de Chicago fueron sobresalientes. Ellos incluyeron:

1. Un acto internacional permanente de gran importancia, el Convenio sobre Aviación Civil Internacional, se celebró y abrió a la firma. Aunque carecía de los controvertidos artículos económicos, este instrumento supuso una completa modernización del derecho internacional público básico del aire. Tenía la intención de reemplazar el Convenio de París sobre navegación aérea del 13 de octubre de 1919, y lo hizo cuando entró en vigor el 4 de abril de 1947. También proporcionó la constitución de una nueva organización internacional permanente, la Organización de Aviación Civil

Internacional, que ahora ha reemplazado a la anterior organización internacional de alcance más limitado, la Comisión Internacional de Navegación Aérea.

2. El Acuerdo de Tránsito de Servicios Aéreos Internacionales, comúnmente conocido como Acuerdo de las Dos Libertades, fue concluido y abierto a la firma. Este acuerdo había sido aceptado por 36 estados al 30 de junio de 1947. Ha hecho mucho para romper las cadenas que antes limitaban el desarrollo del comercio aéreo mundial.
3. El Acuerdo de Transporte Aéreo Internacional, comúnmente conocido como Acuerdo de las Cinco Libertades, también se celebró y abrió a la firma. Aunque en ese momento se sabía que este acuerdo no sería aceptable para varios estados, cumplió un propósito útil temporal para los estados que lo aceptaron. El número de Estados aceptantes alcanzó un máximo de 17, que fue disminuyendo, 4 habiendo denunciado el acuerdo. Estados Unidos notificó la denuncia de su aceptación el 25 de julio de 1946 y dejó de ser parte de este acuerdo el 25 de julio de 1947.
4. La Conferencia preparó y recomendó una forma estándar de acuerdo bilateral para el intercambio de rutas aéreas como parte de su acto final. Posteriormente, este formulario estándar se ha utilizado ampliamente y ha contribuido mucho a aportar cierta coherencia a los numerosos acuerdos bilaterales nuevos que han sido necesarios.
5. Se completó y abrió a la firma un Acuerdo Provisional sobre Aviación Civil Internacional. Entró en vigor el 6 de junio de 1945, proporcionando así una base provisional para muchas fases de la aviación civil internacional y una constitución para la Organización Provisional de Aviación Civil Internacional. El acuerdo interino fue reemplazado cuando la convención entró en vigor el 4 de abril de 1947.
6. Finalmente, se estableció una base común mundial para los aspectos técnicos y operacionales de la aviación civil internacional.

A la luz de este historial de logros, se puede decir con seguridad que la Conferencia de Aviación Civil Internacional en Chicago fue una de las conferencias internacionales más exitosas, productivas e influyentes jamás celebradas. (International Civil Aviation Organization (ICAO), s.f.)

5.2. Marco Referencial

5.2.1. Transporte Internacional Aéreo

El sector de transporte aéreo es extremadamente importante por muchas razones, siendo una de las más importantes el efecto que tiene sobre la economía global. (Harper, 2001)

El avión es, con diferencia, el medio de transporte más rápido para el desarrollo de operaciones de logística y comercio internacional. Por esa razón es fundamental en las cadenas logísticas de la actualidad, caracterizadas por flujos tensos, tratando de minimizar los almacenajes y hacer las entregas de mercancías en el momento exacto en que estas se necesitan. Es un medio utilizado de una u otra forma en casi todos los sectores industriales y cadenas de distribución: ya sea para el transporte de las mercancías que se comercializan en el ámbito internacional o para el envío de muestras de estas y/o documentos relacionados con las operaciones de comercio exterior. (ICEX España Exportación e Inversiones, 2016)

La aviación ha seguido expandiéndose. Ha superado las crisis y demostrado una capacidad de recuperación a largo plazo, convirtiéndose en un medio de transporte indispensable. Históricamente, el transporte aéreo ha duplicado su tamaño cada quince años y ha crecido más rápido que la mayoría de las otras industrias. En 2018, las aerolíneas de todo el mundo transportaron alrededor de 4,3 mil millones de pasajeros al año con 8,3 billones de pasajeros por kilómetro de ingresos (RPK). Se transportaron 58 millones de toneladas de carga por vía aérea, alcanzando los 231 mil millones de toneladas de carga-kilómetro (FTK). Cada día, más de 100.000 vuelos transportan a casi 12 millones de pasajeros y alrededor de 18.000 millones de dólares en mercancías.

La aviación proporciona la única red de transporte rápida en todo el mundo, lo que la hace esencial para los negocios globales. Genera crecimiento económico, crea puestos de trabajo y facilita el comercio y el turismo internacional.

Según estimaciones recientes del Air Transport Action Group (ATAG), el impacto económico total (directo, indirecto, inducido y relacionado con el turismo) de la industria de la aviación mundial alcanzó los 2,7 billones de dólares estadounidenses, un 3,6% del total bruto mundial. producto interno (PIB) en 2016.

La industria del transporte aéreo también generó un total de 65,5 millones de puestos de trabajo en todo el mundo. Proporcionó 10,2 millones de puestos de trabajo directos. Las aerolíneas, los proveedores de servicios de navegación aérea y los aeropuertos emplearon directamente alrededor de tres millones y medio de personas. El sector aeroespacial civil (fabricación de aviones, sistemas y motores) empleaba a 1,2 millones de personas. Otros 5,6 millones de personas trabajaron en otros puestos en el aeropuerto. 55,3 millones de empleos indirectos, inducidos y relacionados con el turismo fueron respaldados por la aviación. El transporte aéreo es un motor del comercio mundial y el comercio electrónico, lo que permite la globalización de la producción. Los pequeños volúmenes de carga aérea representan grandes valores en el comercio mundial. En 2018, se esperaba que se transportaran internacionalmente por vía aérea mercancías por valor de 6,8 billones de USD, lo que representa el 35% de la producción mundial en valor. (Industry High Level Group (IHLG), 2019)

5.2.1.1. Características del Transporte Aéreo

Rapidez y puntualidad. Es la principal característica de que ofrece el avión, es el único que ofrece la posibilidad de situar una mercancía en cualquier lugar del mundo en 24 horas. La rapidez resulta crucial para las mercancías perecederas, las de alto valor y envíos urgentes, en los que el factor coste es secundario. Otra ventaja es que, al adelantar la entrega, puede suponer ahorros financieros derivados de cobrar antes la operación.

Seguridad. Es el medio de transporte más seguro, por el hecho de que es el medio de transporte con menor índice de siniestros que registra. Este nivel de seguridad hace que las primas de seguro de transporte aéreo de mercancías sean también relativamente bajas (en tanto por ciento), si bien hay que tener en cuenta que dichas primas suelen elevarse (en importe final), pues dependen también del valor de las mercancías, que suele ser alto.

Amplia red de cobertura. Existe la posibilidad de enviar mercancía a prácticamente cualquier lugar del mundo, a través de convenios interlineales los cuales facilitan el transporte de carga mediante normas IATA. De hecho, algunos destinos solo son accesibles por este medio de transporte (por ejemplo, determinadas zonas del centro de África).

Flexibilidad. Existe amplia variedad de aviones, desde pequeñas avionetas hasta aviones que tienen enorme capacidad de carga.

(ICEX España Exportación e Inversiones, 2016)

5.2.1.2. Transporte Internacional Aéreo en Europa y Estados Unidos

Europa tiene uno de los mercados más liberalizados e integrados del mundo. El mercado único de la aviación creado por la Unión Europea (UE) se amplió posteriormente al Espacio Europeo Común de Aviación (ECAA). El mercado único revolucionó la movilidad, no solo proporcionando viajes aéreos más baratos y seguros, sino también más puestos de trabajo y crecimiento económico. El transporte aéreo genera 12,2 millones de puestos de trabajo y 823.000 millones de dólares en PIB en Europa.

América del Norte es, junto con Europa, un mercado muy maduro, consolidado y liberalizado que necesita la implementación de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia en las operaciones de aeronaves. Gran parte del crecimiento de la región se puede atribuir al estado de América del Norte como potencia industrial. El transporte aéreo genera 7,3 millones de puestos de trabajo y un PIB de 844.000 millones de dólares estadounidenses en América del Norte. (Industry High Level Group (IHLG), 2019)

5.2.1.3. Transporte Internacional Aéreo en Latinoamérica y el Caribe

El sector de la aviación de América Latina y el Caribe ha venido creciendo en los últimos años, a pesar de las dificultades económicas y políticas en ciertos mercados. Se espera que la expansión continúe durante las próximas dos décadas. Sin embargo, las deficiencias de infraestructura y los impuestos más altos sobre la venta o el uso del transporte aéreo son obstáculos para la creación de empleo y la generación de beneficios económicos. El transporte aéreo genera 7,2 millones de puestos de trabajo y un PIB de 156 000 millones de USD en América Latina y el Caribe. (Industry High Level Group (IHLG), 2019)

En América del sur, la demanda de transporte de carga internacional ha incrementado casi el triple en su participación en el mismo período, con crecimiento promedio anual entre 1992 y 2014 de un 8,4%, seguido por América Central y Europa.

Las actitudes proteccionistas de todos los países respecto a sus propias líneas aéreas, caracterizado por la restricción de entrada a los mercados hacia el norte, y en menor medida por las limitaciones de los países del sur negando libertades básicas hacia los países septentrionales (Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela, Guyana, Surinam y Guyana Francesa), culminaron por obstruir cualquier intento de conectividad integradora regional. (Ricovert, Estudio Analítico sobre la Integración del Transporte Aéreo en América del Sur)

Según el secretario de la CLAC, en América Latina hay países que cuentan con una política de transporte abierta (Chile, Uruguay, Paraguay y Colombia), países que tienen una política flexible (Bolivia, Ecuador, Perú, Surinam, y Guyana) y países con una política más restrictiva (Argentina, Venezuela). En este sentido, la CLAC subrayó la importancia del Acuerdo multilateral de cielos abiertos firmado por 9 países en el año 2010 por los gobiernos de Brasil, Colombia, Chile, Honduras, Uruguay, República Dominicana, Panamá, Paraguay y Guatemala. El representante de la CLAC considera que, es de gran importancia para la región la búsqueda de una política común, como lo ha hecho Europa con su reforma de integración y de cielos abiertos. Además, es importante coordinar las políticas de transporte aéreo con el desarrollo del sector de turismo, ya que no es posible tener una política abierta en un sector, mientras que el otro sector continúe cerrado. En cuanto a los beneficios de la liberalización, la CLAC señaló que estos impactan directamente a los Estados (al quedar más conectados con el exterior), a la industria (al poder operar más rutas), a los consumidores (al tener acceso a mejores tarifas) y finalmente a la economía y al comercio en general. También, se analizó la importancia del papel de los Estados en la aplicación de leyes que velen por la misma y de la competencia leal. De acuerdo con esto los representantes de Chile y Colombia expusieron las experiencias que han tenido sus respectivos países en torno a la política de cielos abiertos aplicada en los últimos años. En el caso de Chile, se hizo referencia a los cinco principios de su política aerocomercial, es decir: libre acceso a los mercados, libertad de precios, mínima intervención de la autoridad, liberalización de propiedad y control, y reglas estables. El representante de Colombia, indica que si bien su país ha adoptado una política de cielos abiertos, por el momento tiene una posición de liberalización gradual, considerando importante cautelar su industria de la competencia extranjera hasta que esté lista para una sana competencia, siendo en la actualidad más abierta en el tráfico de carga que en el de pasajeros. (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2015)

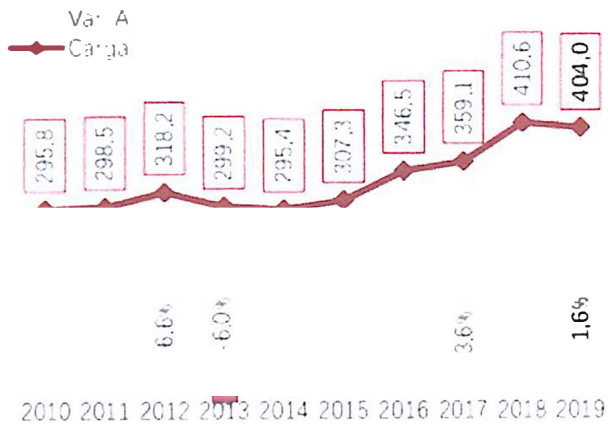
Ejemplos de algunos países de Latinoamérica:

- **Chile**

La política aerocomercial en Chile es hoy una política de cielos abiertos, que se basa en el libre funcionamiento de los mercados, donde el sistema de precios permite que las decisiones se tomen en forma descentralizada. Por ello existe en Chile, libre ingreso a los mercados, libertad de precios y una mínima intervención del estado. (Agostini, 2005)

El auge en la industria aérea se ve reflejado en las estadísticas publicadas por la Junta de Aeronáutica Civil. Durante el año 2019, el total de pasajeros transportados fue poco más de 26 millones, creciendo a una tasa del 6,3% respecto al 2018, y acumulando un crecimiento promedio anual desde el 2010 al 2019 de un 10,5%. Además, Chile alcanzó 1,4 vuelos per cápita, la tasa más alta de los países de Sudamérica. (...) El transporte aéreo de carga ha tenido un crecimiento con tendencia al alza los últimos años, alcanzando una tasa promedio anual del 3,7% entre el 2010 y 2019. Así, después de varios años de crecimiento sostenido, el 2019 experimentó la primera baja de los últimos 5 años. Si bien se ha apreciado un aumento importante en la carga vía aérea dado el crecimiento del comercio electrónico internacional y las exportaciones de productos como la fruta y el salmón fresco, durante el 2019 esta variable tuvo una baja, transportando 403.953 toneladas de carga vía aérea, cifra 1,6% inferior que el 2018. La principal causa de este menor desempeño hace relación a las bajas en el sector exportador pesquero, que corresponde a aproximadamente al 75% del volumen de carga en toneladas transportada por vía aérea y también por la disminución de las importaciones. (Junta de Aeronautica Civil Gobierno de Chile, 2020)

Gráfico 1: Carga Total (miles de toneladas) Transporte Aéreo Chile



Fuente: Datos de Junta de Aeronáutica Civil Gobierno de Chile.

Acuerdos o convenios de transporte aéreo que tiene Chile con otros países del mundo:

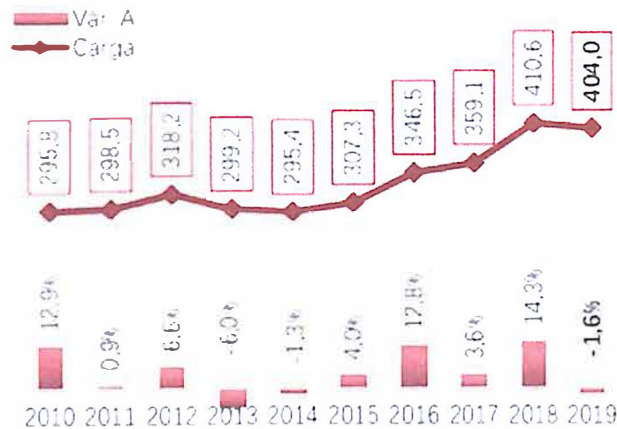
Tabla 2: Acuerdos o convenios de transporte aéreo de Chile con demás países del mundo

N°	PAIS	AÑO DE ENTRADA EN VIGENCIA	ACUERDO Y/O CONVENIO
1	Alemania	1968	Acuerdo Bilateral

2	Argentina	2001	Acuerdo Fortaleza
3	Australia	2005	Acuerdo Bilateral
4	Barbados	2016	Acuerdo Bilateral
5	Bélgica	1971	Acuerdo Bilateral
6	Bolivia	2001/1999	Acuerdo Fortaleza/Acuerdo Bilateral
7	Brasil	2012/2001	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
8	Brunei	2002	MALIAT protocolo de MALIAT
9	Canadá	2005	Acuerdo Bilateral
10	China	2012	Acuerdo Bilateral
11	Corea del Sur	2006	Acuerdo Bilateral Enmendado
12	Costa Rica	2001	Acuerdo Bilateral
13	Cuba	1971	Acuerdo Bilateral
14	Dinamarca	2003	Acuerdo Bilateral
15	Ecuador	1968	Acuerdo Bilateral
16	El Salvador	2014	Acuerdo Bilateral
17	Emiratos Árabes Unidos	2012	Acuerdo Bilateral
18	España	1975	Acuerdo Bilateral
19	Estados Unidos	2002	MALIAT
20	Federación Rusa	2000	Acuerdo Bilateral
21	Fidji	1974	Acuerdo Bilateral
22	Francia	1982	Acuerdo Bilateral
23	Guyana	2018	Acuerdo Bilateral
24	Guatemala	2005	Acuerdo Bilateral
25	India	2011	Acuerdo Bilateral
26	Islas Cook	2006	MALIAT/Protocolo de MALIAT
27	Israel	1983	Acuerdo Bilateral
28	Jamaica	2009	Acuerdo Bilateral
29	Jordania	1979	Acuerdo Bilateral
30	Kuwait	2012	Acuerdo Bilateral
31	Malasia	2012	Acuerdo Bilateral

El auge en la industria aérea se ve reflejado en las estadísticas publicadas por la Junta de Aeronáutica Civil. Durante el año 2019, el total de pasajeros transportados fue poco más de 26 millones, creciendo a una tasa del 6,3% respecto al 2018, y acumulando un crecimiento promedio anual desde el 2010 al 2019 de un 10,5%. Además, Chile alcanzó 1,4 vuelos per cápita, la tasa más alta de los países de Sudamérica. (...) El transporte aéreo de carga ha tenido un crecimiento con tendencia al alza los últimos años, alcanzando una tasa promedio anual del 3,7% entre el 2010 y 2019. Así, después de varios años de crecimiento sostenido, el 2019 experimentó la primera baja de los últimos 5 años. Si bien se ha apreciado un aumento importante en la carga vía aérea dado el crecimiento del comercio electrónico internacional y las exportaciones de productos como la fruta y el salmón fresco, durante el 2019 esta variable tuvo una baja, transportando 403.953 toneladas de carga vía aérea, cifra 1,6% inferior que el 2018. La principal causa de este menor desempeño hace relación a las bajas en el sector exportador pesquero, que corresponde a aproximadamente al 75% del volumen de carga en toneladas transportada por vía aérea y también por la disminución de las importaciones. (Junta de Aeronautica Civil Gobierno de Chile, 2020)

Gráfico 1: Carga Total (miles de toneladas) Transporte Aéreo Chile



Fuente: Datos de Junta de Aeronáutica Civil Gobierno de Chile.

Acuerdos o convenios de transporte aéreo que tiene Chile con otros países del mundo:

Tabla 2: Acuerdos o convenios de transporte aéreo de Chile con demás países del mundo

Nº	PAÍS	AÑO DE ENTRADA EN VIGENCIA	ACUERDO Y/O CONVENIO
1	Alemania	1968	Acuerdo Bilateral

2	Argentina	2001	Acuerdo Fortaleza
3	Australia	2005	Acuerdo Bilateral
4	Barbados	2016	Acuerdo Bilateral
5	Bélgica	1971	Acuerdo Bilateral
6	Bolivia	2001/1999	Acuerdo Fortaleza/Acuerdo Bilateral
7	Brasil	2012/2001	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
8	Brunei	2002	MALIAT protocolo de MALIAT
9	Canadá	2005	Acuerdo Bilateral
10	China	2012	Acuerdo Bilateral
11	Corea del Sur	2006	Acuerdo Bilateral Enmendado
12	Costa Rica	2001	Acuerdo Bilateral
13	Cuba	1971	Acuerdo Bilateral
14	Dinamarca	2003	Acuerdo Bilateral
15	Ecuador	1968	Acuerdo Bilateral
16	El Salvador	2014	Acuerdo Bilateral
17	Emiratos Árabes Unidos	2012	Acuerdo Bilateral
18	España	1975	Acuerdo Bilateral
19	Estados Unidos	2002	MALIAT
20	Federación Rusa	2000	Acuerdo Bilateral
21	Fidji	1974	Acuerdo Bilateral
22	Francia	1982	Acuerdo Bilateral
23	Guyana	2018	Acuerdo Bilateral
24	Guatemala	2005	Acuerdo Bilateral
25	India	2011	Acuerdo Bilateral
26	Islas Cook	2006	MALIAT/Protocolo de MALIAT
27	Israel	1983	Acuerdo Bilateral
28	Jamaica	2009	Acuerdo Bilateral
29	Jordania	1979	Acuerdo Bilateral
30	Kuwait	2012	Acuerdo Bilateral
31	Malasia	2012	Acuerdo Bilateral

32	México	1999	Acuerdo Bilateral
33	Mongolia	2008	MALIAT (solo tráfico de carga)
34	Noruega	2003	Acuerdo Bilateral
35	Nueva Zelanda	2002	MALIAT/Protocolo de MALIAT
36	Países Bajos	1965	Acuerdo Bilateral
37	Panamá	2000	Acuerdo Bilateral
38	Paraguay	2007/2001	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
39	Reino Unido	1952	Acuerdo Bilateral
40	República Dominicana	2011	Acuerdo Bilateral
41	Singapur	2002	MALIAT/Protocolo de MALIAT
42	Suecia	2003	Acuerdo Bilateral
43	Suiza	2005	Acuerdo Bilateral
44	Tonga	2004	MALIAT
45	Uruguay	2009/2001	Acuerdo Fortaleza/Acuerdo Bilateral

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Junta de Aeronáutica Civil Gobierno de Chile

- **Paraguay**

La República del Paraguay viene gestionando desde el año 2005 a través de la Subdirección de Transporte Aéreo, una política de cielos abiertos con el fin de que el sector aéreo constituya un motor de desarrollo económico y social para el país.

Este modelo, tiene como objetivo primordial fomentar servicios aéreos nacionales e internacionales de calidad, eficiencia y al menor costo basado en normas estables y claras, otorgando libertad a las líneas aéreas para diseñar sus rutas y consiguiente modelo de negocios a fin de que la aviación civil internacional pueda establecerse sobre una base de igualdad de oportunidades y reglas claras.

La política de cielos abiertos ha cosechado efectos sumamente positivos, considerando que el tráfico ha venido creciendo en forma sostenida, el número de líneas aéreas operando regularmente se ha triplicado, existen una mayor cantidad de rutas aéreas servidas y frecuencias ofrecidas a los usuarios y la carga aérea, lo que ha significado un aumento considerable de la conectividad aérea del país. (Dirección Nacional de Aeronautica Civil Gobierno de Paraguay, s.f.)

Acuerdos o convenios de transporte aéreo que tiene Paraguay con otros países del mundo:

Tabla 3: Acuerdos o convenios de transporte aéreo de Paraguay con los demás países del mundo.

N°	PAÍS	AÑO DE ENTRADA EN VIGENCIA	ACUERDO Y/O CONVENIO
1	Argentina	2006/1996	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
2	Alemania	1975	Acuerdo Bilateral
3	Brasil	2007/1996	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
4	Bolivia	1958/1996	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
5	Bélgica	1987	Acuerdo Bilateral
6	Chile	2007/1996	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza
7	China	1997	Acuerdo Bilateral
8	Corea del Sur	2012	Acuerdo Bilateral
9	Costa Rica	2002	Acuerdo Bilateral
10	Colombia	2010	Acuerdo Bilateral
11	Cuba	1998	Acuerdo Bilateral
12	Ecuador	1995	Acuerdo Bilateral
13	Emiratos Árabes Unidos	2006	Acuerdo Bilateral
14	España	1976	Acuerdo Bilateral
15	Estados Unidos	2002	Acuerdo Bilateral
16	México	2007	Acuerdo Bilateral
17	Países Bajos	1974	Acuerdo Bilateral
18	Panamá	2006	Acuerdo Bilateral
19	Perú	2002	Acuerdo Bilateral
20	República Dominicana	2010	Acuerdo Bilateral
21	Suiza	1985	Acuerdo Bilateral
22	Senegal	1988	Acuerdo Bilateral
23	Uruguay	1991/1996	Acuerdo Bilateral/Acuerdo Fortaleza

24	Venezuela	1994	Acuerdo Bilateral
25	Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1998	Acuerdo Bilateral
26	Republica Checa	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
27	Republica de Islandia	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
28	Republica de Jamaica	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
29	Reino Hachemita de Jordania	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
30	Estado de Kuwait	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
31	Estado de Qatar	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
32	Republica de Singapur	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)
33	República de Turquía	2011	Acuerdo Bilateral (Nuevo Instrumento)

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Dirección Nacional de Aeronáutica Civil Gobierno de Paraguay.

- **Bolivia**

Desde el año 2002, el tráfico aéreo ha crecido a un ritmo cada vez más rápido en comparación con el resto de la economía en Bolivia.

Los beneficios económicos generados y apoyados por el sector del transporte aéreo tanto en el lado de la demanda como en el lado de la oferta se muestran en la gráfica siguiente:

Gráfico 2: Beneficios económicos provenientes del transporte aéreo en Bolivia, 2006

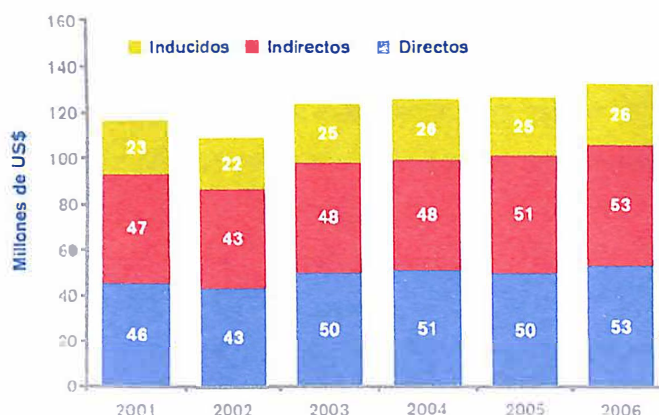
	Impacto: (US\$m)	% del PIB de Bolivia
Beneficios económicos de los pasajeros (excedente del consumidor)	\$196 millones	1.9%
Beneficios para la oferta derivados de un incremento de 10% en la conectividad/PIB	\$8 millones	0.07%
Beneficios del lado de la demanda relacionados al PIB proveniente del transporte aéreo	\$302 millones	2.9%
- Impacto directo del transporte aéreo	\$53 millones	0.5%
- Impactos indirectos e inducidos por el transporte aéreo	\$80 millones	0.8%
- Turismo facilitado por el transporte aéreo	\$169 millones	1.6%
Trabajos apoyados por el transporte aéreo (incluidos por impacto turístico)	107,747	2.4% de desempleo
Ingreso de salarios generados por el transporte aéreo (incluidos por impacto turístico)	\$92 millones	3.1% de ingresos
Ingreso de impuestos generados por el transporte aéreo (incluidos por impacto turístico)	\$64 millones	2.8% de ingresos
Ganancias por exportaciones generadas por el transporte aéreo (incluidos por impacto turístico)	\$186 millones	5.1% de ganancias

Fuente: Datos de Asociación de Transporte Aéreo Internacional IATA en su informe de beneficios económicos del transporte aéreo en Bolivia

La contribución del transporte aéreo a la economía boliviana es importante y se ha incrementado ligeramente desde el año 2001. Su impacto directo en términos de los beneficios que crea mediante el empleo y la actividad económica en la industria aeronáutica — se han incrementado desde un nivel de \$46 millones de dólares en el año 2001 a la cifra de \$53 millones de dólares en el año 2006 (ver Gráfico 3), aunque podría caer ligeramente en el año 2007 debido a la reducción de la capacidad.

Además de la contribución directa al PIB de Bolivia proveniente de la industria aeronáutica, hay otros impactos provenientes del empleo y de la actividad económica que es estimulada dentro de la cadena de suministro de la industria (impactos indirectos) y mediante los beneficios generados por el gasto de los salarios que son ganados dentro de la industria de la aviación y que son gastados en bienes y servicios en otras industrias (impactos inducidos). El valor agregado total creado por los servicios aéreos en Bolivia – incluyendo los beneficios directos, indirectos e inducidos – está estimado en \$133 millones en 2006, lo que equivale a 1.3% del PIB total de Bolivia. Este valor agregado ha aumentado en \$18 millones desde 2001. (Asociación de Transporte Aéreo Internacional [IATA], 2006)

Gráfico 3: Servicios Aéreos en Bolivia – Beneficios Económicos.



Fuente: Datos de Asociación de Transporte Aéreo Internacional IATA en su informe de beneficios económicos del transporte aéreo en Bolivia

El transporte aéreo también hace una contribución importante a los ingresos provenientes de las exportaciones, tanto directamente mediante la actividad de las compañías aéreas e indirectamente mediante la facilitación de las exportaciones a través de otros sectores de la economía. Se calcula que se generó \$68 millones de dólares de exportaciones en el año 2006, equivalentes al 1,9% de las exportaciones de Bolivia. Su participación en el total las exportaciones han disminuido ligeramente desde un 2,3% en el año 2003 aunque la suma total de las exportaciones que genera se ha incrementado. Esta refleja el impacto que tiene las exportaciones de gas natural en general sobre las cifras de exportaciones en Bolivia. (Asociación de Transporte Aéreo Internacional [IATA], 2006)

Gráfico 4: Servicios Aéreos en Bolivia: Impacto Económico (incluye efectos directos, indirectos e inducidos).

	PIB	Empleo	Salarios	Impuestos	Exportaciones
2001	115	25,004	40	21	28
2002	108	26,261	36	20	26
2003	122	30,799	40	20	46
2004	126	30,523	37	23	54
2005	126	29,675	35	26	63
2006	133	29,033	40	27	68
Contribución a los Totales de Bolivia					
	PIB	Empleo	Salarios	Impuestos	Exportaciones
2001	1.4%	0.6%	1.4%	1.5%	1.9%
2002	1.4%	0.7%	1.3%	1.4%	1.7%
2003	1.5%	0.8%	1.5%	1.4%	2.3%
2004	1.4%	0.7%	1.4%	1.3%	2.1%
2005	1.4%	0.7%	1.3%	1.1%	2.0%
2006	1.3%	0.6%	1.3%	1.2%	1.9%

Fuente: Datos de Asociación de Transporte Aéreo Internacional IATA en su informe de beneficios económicos del transporte aéreo en Bolivia.

Bolivia cuenta con acuerdos multilaterales de la Comunidad Andina de Naciones y los servicios aéreos subregionales con los países miembros del MERCOSUR (Acuerdo de Fortaleza), y acuerdos bilaterales con 19 estados de los cuales 5 se encuentran sin operación por falta de interés de los potenciales operadores, los siguientes estados son:

- Argentina
- Chile
- Uruguay
- Paraguay
- Brasil
- Perú
- Ecuador
- Colombia
- Venezuela
- Panamá
- Costa rica
- Cuba
- México
- Estados Unidos de América
- España
- Portugal
- Alemania
- Suiza
- Aruba

(GARCIA SORUCO)

Comparando los acuerdos que tienen Chile, Paraguay y Bolivia se tiene:

Tabla 4: Cuadro Comparativo entre Chile, Paraguay y Bolivia sobre los acuerdos con los demás países del mundo que cada país tiene.

N°	CHILE	PARAGUAY	BOLIVIA
	PAÍSES CON LOS QUE TIENEN ACUERDOS		
1	Alemania	Alemania	Alemania
2	Argentina	Argentina	Argentina
3	Australia	Bélgica	Aruba
4	Barbados	Bolivia	Brasil
5	Bélgica	Brasil	Chile
6	Bolivia	Chile	Colombia
7	Brasil	China	Costa Rica
8	Brunei	Colombia	Cuba
9	Canadá	Corea del Sur	Ecuador
10	China	Costa Rica	España
11	Corea del Sur	Cuba	Estados Unidos
12	Costa Rica	Ecuador	México
13	Cuba	Emiratos Árabes Unidos	Panamá
14	Dinamarca	España	Paraguay

15	Ecuador	Estados Unidos	Perú
16	El Salvador	Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Portugal
17	Emiratos Árabes Unidos	Islandia	Suiza
18	España	Jamaica	Uruguay
19	Estados Unidos	Jordania	Venezuela
20	Federación Rusa	Kuwait	
21	Fidji	México	
22	Francia	Países Bajos	
23	Guyana	Panamá	
24	Guatemala	Perú	
25	India	Qatar	
26	Islas Cook	Reino Hachemita de Jordania	
27	Israel	República Checa	
28	Jamaica	República Dominicana	
29	Jordania	Senegal	
30	Kuwait	Singapur	
31	Malasia	Suiza	
32	México	Uruguay	
33	Mongolia	Venezuela	
34	Noruega		
35	Nueva Zelanda		
36	Países Bajos		
37	Panamá		
38	Paraguay		
39	Reino Unido		
40	República Dominicana		
41	Singapur		
42	Suecia		
43	Suiza		
44	Tonga		

45	Uruguay		
----	---------	--	--

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Junta de Aeronáutica Civil Gobierno de Chile, con base a datos de la Dirección Nacional de Aeronáutica Civil Gobierno de Paraguay y con base a datos de (GARCIA SORUCO)

Donde se puede observar que Bolivia en términos de cantidad de acuerdos aéreos es mínimo comparado con Chile y Paraguay.

5.2.2. Impacto Económico de Políticas de Cielos Abiertos

Los servicios de transporte aéreo pueden ser tanto un motor del crecimiento económico como una consecuencia de este. Los potenciales beneficios económicos derivados de una liberalización aérea estarían típicamente dados por:

- **Aumento en la eficiencia productiva:** la liberalización aumenta la competencia entre las aerolíneas, poniendo una mayor presión sobre firmas menos eficientes para que puedan mejorar el nivel de sus operaciones; de lo contrario pueden perder participación de mercado dando como resultado que a largo plazo la firma sea vendida o cese en sus operaciones. Este aumento en eficiencia se traducirá en menores costos y en aumentos en la calidad de la prestación del servicio.
- **Aumento en la eficiencia del consumo:** la liberalización implica un aumento en la competencia y también un aumento en los servicios prestados por las aerolíneas, las cuales pueden ya sea aumentar el número de frecuencias de los vuelos y/o aumentar el número de destinos servidos.
- **Explotación de economías relacionadas al tamaño:** en la reestructuración del mercado, se observa la expansión y consolidación de las firmas, donde permite a éstas aprovechar las economías asociadas al tamaño (i.e., economías de escala, de ámbito y de densidad). Esto permite a su vez obtener mayores ganancias en eficiencia, situación que se traduce en un mayor ahorro en costos.
- **Sinergias en la fijación de precios:** al relajar las restricciones sobre el comercio aéreo, se pueden esperar mejoras en la coordinación de precios entre líneas aéreas. Si bien en algunos escenarios esta coordinación puede ser anticompetitiva, en otros puede prevenir el desarrollo de ciertos tipos de ineficiencia. Específicamente en la industria aérea, la coordinación de precios puede conllevar una reducción en los precios de las rutas intermedias, es decir, rutas donde los pasajeros deben utilizar dos o más aerolíneas para llegar a su destino final.

- ***Aumento en la demanda por viajes aéreos:*** en un mercado liberado, la sustitución de aerolíneas menos eficientes y la coordinación en precios permiten una expansión de la oferta y demanda por servicios aéreos. Primero, debido al aumento de la eficiencia en la industria se producen ahorros en los costos, ahorros que eventualmente serán traspasados a los consumidores en la forma de menores precios, aspecto que aumentará la demanda por viajes aéreos. Aunque las aerolíneas podrían tener ventaja de las reducciones de costos (aumento de beneficios) en el corto plazo, eventualmente las fuerzas competitivas harán que dichas reducciones sean pasadas a los consumidores. Segundo, las reducciones de precios en rutas de conexión propiciadas por la integración y mayor coordinación en la definición de tarifas proveerán otra fuente para el aumento de la demanda por servicios aéreos.
- ***Flujos de inversión extranjera:*** la liberalización del comercio aéreo implicará probablemente flujos importantes de inversión, puesto que las aerolíneas se van consolidando, integrando y estableciendo nuevas operaciones hacia mercados que son abiertos o son más accesibles producto de la liberalización. Este flujo de inversión tendría un rol importante en generar varios de los beneficios descritos anteriormente.
- ***Flujos de capital humano:*** la liberalización puede en teoría facilitar la sustitución laboral ya sea en forma directa o indirecta. De manera directa ocurriría si las aerolíneas pudieran reducir su planilla de salarios mediante la contratación de personal más barato procedente de otros países, tomando ventaja de la inherente movilidad de algunas de las profesiones (pilotos y tripulación) en la aviación. La sustitución indirecta ocurriría si las aerolíneas provenientes de países con niveles bajos de salario fueran capaces de expandir y tomar participación de mercado como resultado de una ventaja competitiva (contar con costos laborales más reducidos).

(Villena, Harrison, & Villena, 2008, págs. 109-110)

5.2.2.1. Impacto de Políticas de Cielos Abiertos en Países de Estados Unidos y de la Unión Europea

El transporte aéreo genera 11,7 millones de puestos de trabajo y un PIB de 860.000 millones de dólares en Europa y genera 8,3 millones de puestos de trabajo y un PIB de 7.000 millones de dólares en América del Norte. (ATAG Air Transport Action Group, 2014)

La eficiencia y economía de la conectividad aérea entre la UE y los EE. UU., es esencial para la actividad comercial que une las dos regiones. El transporte aéreo de pasajeros y la carga apoya y estimula el comercio internacional de mercancías y servicios. Los servicios de aerolíneas de pasajeros son un componente necesario del comercio de servicios de viajes y turismo, y también facilitar el comercio de otros servicios, en particular para el sector de servicios empresariales. (DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION, 2007, pág. 154)

Beneficios cuantificados obtenidos:

- **Incrementos potenciales en los volúmenes de tráfico**

Un OAA (política de Cielos Abiertos) puede generar varios millones de pasajeros adicionales: aproximadamente 26 millones en los mercados actualmente restringidos durante cinco años debido a la eliminación de las restricciones de producción, con un adicional de 15 a 40 millones debido a la mayor eficiencia de las empresas en todos los mercados tras la enmienda de reglas de propiedad y control y el aumento de la competencia resultante.

- **Beneficios para el consumidor**

Se estima que el excedente del consumidor resultante del aumento del volumen de pasajeros estará en la región de € 6 a € 12 mil millones durante cinco años (debido a la eliminación de restricciones bilaterales) con € 4 mil millones adicionales en todos los mercados debido al aumento de competitividad de las empresas. También se estima que el mercado de carga aumentará en volumen de 100 a 170 mil toneladas durante cinco años. (DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION, 2007, pág. 246)

Impacto en el Mercado de Carga en los Países de Estados Unidos y de la Unión Europea

La carga aérea ha desempeñado un papel fundamental en la facilitación del desarrollo económico y el comercio mundial. El desarrollo continuo de servicios integrados de carga rápida y aérea es esencial para el crecimiento futuro de las economías de América del Norte y Europa. (DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION, 2007, pág. 55)

El transporte aéreo de carga y correo se ha convertido en un elemento cada vez más importante de desarrollo económico y ahora representa más del 40% de las mercancías del

mundo valor comercial y aproximadamente la mitad del valor comercial total entre los EE. UU. y la UE. Los servicios de carga aérea son esenciales para el transporte rápido de insumos de fabricación, terminados productos y bienes de consumo y la expansión del mercado ha coincidido con avances en los sistemas de distribución y logística. De un papel relativamente menor en el aire del sector de transporte, la carga aérea ahora representa una parte significativa de las flotas aéreas mundiales y empleo en la industria aérea. Las previsiones de la industria proyectan que la carga aérea continuará superar el crecimiento de pasajeros en el futuro.

La expansión de la carga aérea ha coincidido con la liberalización del tráfico y operaciones derechos particularmente en el mercado interno de los EE. UU. y para la operación de carga internacional centros de distribución (hubs) dentro de redes portadoras integradas multinacionales. (DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION, 2007, págs. 55-56)

Los servicios de carga aérea manejan una parte cada vez más importante del comercio exterior de mercancías, incluidos más la mitad del valor comercial de las exportaciones de EE. UU. a los mercados extranjeros en 2004 (excluyendo Canadá y México). Los servicios de pasajeros aéreos también respaldan las actividades de ventas, promoción y apoyo relacionadas al comercio de mercancías. (DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION, 2007, pág. 154)

5.2.2.2. Impacto de las Políticas de Cielos Abiertos en Países de Latinoamérica y el Caribe

En 2014 el transporte aéreo genera 4,9 millones de puestos de trabajo y \$ 153 mil millones en PIB en América Latina y el Caribe. La industria del transporte aéreo en América Latina y el Caribe generó directamente 840.000 puestos de trabajo estimados en 2012.

- 174.000 de esas personas (21% del total) estaban en trabajos para aerolíneas o agentes de handling (por ejemplo, tripulación de vuelo, personal de facturación, personal de mantenimiento, reservas y personal de la oficina central).
- Otras 70.000 personas (8% del total) trabajaban para operadores aeroportuarios (por ejemplo, en gestión aeroportuaria, mantenimiento, seguridad y operaciones).
- 453.000 puestos de trabajo (54%) se realizaron en aeropuertos, puntos de venta, restaurantes, hoteles, etc.

- Otras 119.000 personas (14%) se emplearon en la fabricación de aeronaves civiles (incluidos sistemas, componentes, fuselajes y motores).
- Proveedores de servicios de navegación aérea empleó a 24.000 personas adicionales (3%).

Los impactos totales, incluidos los de las operaciones del propio sector del transporte aéreo, el impacto de la adquisición de insumos de bienes y servicios por parte del sector del transporte aéreo de su cadena de suministro y el impacto de los empleados del sector del transporte aéreo y su gasto en salarios en la cadena de suministro, lo que significa que el sector del transporte aéreo mantuvo 2,2 millones de puestos de trabajo (0,8% del empleo en toda la economía) y contribuyó con \$ 101 mil millones al PIB en América Latina y el Caribe (1,8% del PIB en toda la economía).

La industria enfrenta muchos desafíos por delante, el principal son las brechas de infraestructura. Sin embargo, otros desafíos incluyen el malentendido y la aplicación inconsistente de las regulaciones antimonopolio, un enfoque desequilibrado en las legislaciones de derechos del consumidor, demoras en inmigración y aduanas tanto para pasajeros como para carga. También existe una falta de comprensión por parte del gobierno de los beneficios económicos que genera la aviación. (ATAG Air Transport Action Group, 2014)

La política de cielos abiertos también tiene efectos estimulantes por el lado de la demanda. Al permitir una alimentación más eficaz a la etapa de larga distancia de los servicios transatlánticos a través de la concentración del tráfico en los aeropuertos centrales internacionales, aumenta el mercado geográfico al que se presta servicio y también genera economías de alcance y escala. (Transp Manag, 2009)

Ejemplos de algunos países de Latinoamérica:

- **Perú**

El mercado aerocomercial peruano ha evolucionado de manera significativa a partir de la desregulación del sector a inicios de la década noventa y también con la liberalización de economías y la expansión del comercio internacional. La alta movilidad de aerolíneas en el mercado (entrada y salida), reducciones de precios, mejoras cualitativas del servicio, la concentración temporal en el mercado durante ciertos periodos, así como la fuerte

competencia en precios y calidad, han sido algunas de las características más resaltantes del sector. (GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS - INDECOPI, 2007, pág. 1)

En el Perú esta tendencia también ha sido importante. El año 2006, se registró un total de 6.1 millones de pasajeros transportados por vía aérea, 39% más que en el año 2000. Del mismo modo, el crecimiento del tráfico de carga también ha mostrado un comportamiento creciente durante el periodo 2000-2006, mostrando un aumento de 56.4% de carga movilizada la cual se ha incrementado a una tasa anual promedio de 7.8%. (GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS - INDECOPI, 2007, pág. 5)

En el mercado peruano, el creciente tráfico de pasajeros y de carga muestra un aumento de la demanda efectiva por el servicio. Es importante mencionar que dicha demanda se compone de manera significativa del tráfico de pasajeros y de carga cursado en vuelos internacionales (más del 50% del total de pasajeros y cerca del 80% de la carga fue movilizada a través de vuelos internacionales en el 2006), lo cual se explica por el crecimiento de las actividades de comercio exterior y turismo (principalmente de extranjeros hacia el Perú). (GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS - INDECOPI, 2007, pág. 14)

- **Chile**

En 1979 se dictó en Chile la Ley de Aviación Comercial, DL N.º 2.564, con el objetivo de mejorar el servicio de transporte aéreo por medio de una política de cielos abiertos, competencia (libertad de precios) y cada vez menor intervención de la autoridad. A partir de esa fecha, se aplica en Chile una política aérea internacional de "cielos abiertos con reciprocidad". Además, se demuestra que, aislando los efectos del PIB y la distancia, los resultados de Chile son mejores que los obtenidos por los países con las políticas más restrictivas, en términos de una mayor generación de tráfico, un menor precio y una menor concentración. (Villena, Harrison, & Villena, 2008, pág. 108)

A diciembre de 2012, Chile mantiene acuerdos bilaterales de tráfico aéreo con 49 países, de los cuales 41 son de cielos abiertos, pero con distintos grados de integración, visto esto como el número y tipo de libertades acordadas. Así, sólo 11 de estos acuerdos son de apertura total, incluida incluso los servicios de cabotaje o transporte doméstico (con Bahrein, Kuwait, Islandia, Inglaterra, Paraguay, Uruguay, Brunei, Nueva Zelandia, Singapur, Emiratos Árabes, Qatar). Por su parte existen 25 acuerdos que incluyen cielos abiertos hasta la 5ª y 6ª libertad, dentro de los cuales existe un grupo importante con países europeos: Finlandia, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Luxemburgo, Noruega, Suecia, e Italia.

Finalmente, otros 6 de estos acuerdos incluyen cielos abiertos sólo hasta las 3ª y 4ª libertad, y entre ellos se encuentra el suscrito con Suiza y España, siendo este último el país europeo con el mayor flujo de pasajeros de transporte aéreo con Chile. (Alvarado & Marcos, 2012)

5.2.3. Perecederos o Perecibles

Los perecibles o perecederos son productos que, debido a su composición y características fisicoquímicas y biológicas, por el pasar del tiempo, pueden llegar a experimentar alteraciones que limitan su periodo de vida útil. Por lo tanto, estos productos requieren de un despacho y liberación rápida, así como condiciones apropiadas de almacenaje, transporte o procesamiento para preservar su calidad, valor comercial y evitar la pérdida o deterioro.

Existen alimentos fácilmente perecederos o perecibles según definiciones de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por las siglas de Food and Agriculture Organization of the United Nations), entre los que se encuentran los alimentos compuestos total o parcialmente de leche, productos lácteos, huevos, carne, aves de corral, pescado o mariscos, o de ingredientes que permitan el crecimiento progresivo de microorganismos que pueden ocasionar envenenamiento u otras enfermedades transmitidas por alimentos. (Departamento de Facilitación de Exportaciones y Ministerio de Comercio y turismo, 2013)

5.2.3.1. Exportación de Productos Perecederos o Perecibles

El transporte aéreo es muy costoso y solo se justifica para productos de exportación de alto valor, como frutas y hortalizas para mercados de Europa, Norteamérica y Asia que no las producen en ciertas estaciones del año. Estos mercados son muy sofisticados y demandan productos de la máxima calidad, que deben ser cuidadosamente empacados en envases estandarizados de cartón correctamente etiquetados. En el caso aéreo, las técnicas de refrigeración para aviones se confían sobre el pre enfriado, los envases aislados, los envases cargados con hielo seco y los que manejan con prisa o con exposición de muy corto plazo a condiciones adversas. Los aeropuertos internacionales intentan ampliar las operaciones de carga al agregar almacenes refrigerados, como resultado de demandas y competencias específicas del mercado. El servicio de transporte aéreo es proporcionado

por todas las líneas aéreas de transporte de pasajeros y de carga. (Departamento de Facilitación de Exportaciones y Ministerio de Comercio y turismo, 2013)

Gráfico 5: Ventajas y desventajas del transporte aéreo en la exportación de perecederos.

Transporte aéreo	
Ventajas	Desventajas
Rapidez de vuelo. Se complementa con la frecuencia de vuelos.	Capacidad. - El avión no está capacitado para competir con ninguno de los modos de transporte por razón de volumen y peso.
Aseguro con notable exactitud productos perecederos o compras urgentes.	
Útil para enviar productos perecederos o compras urgentes.	
Inventario. La frecuencia de vuelos permite una alta rotación de inventarios.	Cargas a granel. No puede utilizarse para la movilización de minerales, petróleo, cereales y químicos a granel.
Embalaje. Gran parte queda eliminado debido al cuidado con que se manipula la carga.	Productos de bajo valor unitario. Las materias primas, los productos manufacturados y los semimanufacturados no pueden absorber mayor costo de flete.
Manipuleo. El cargue y descargue están muy mecanizados. Existen menos riesgos.	
Documentación. Sencilla y normalizada. Reduce costos administrativos.	
Cobertura de mercado. Acceso a distintos países.	

Fuente: Guía de Exportación de Productos Perecibles - Departamento de Facilitación de Exportaciones.

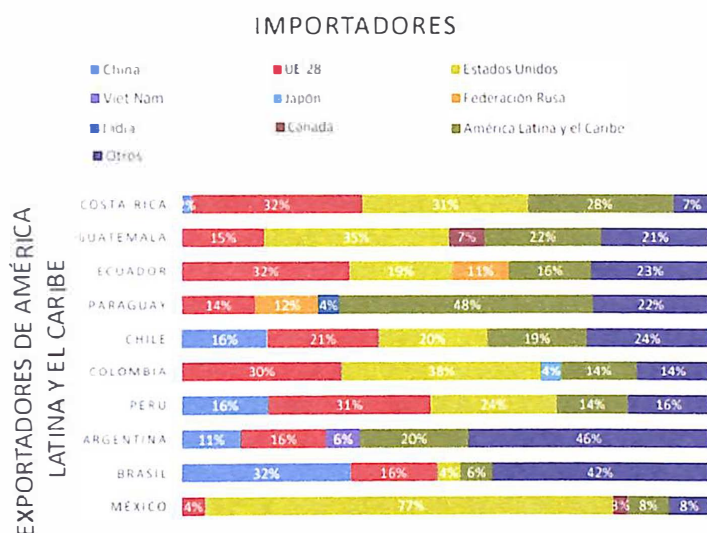
5.2.3.2. Exportación de Productos Perecederos en América Latina y el Caribe

Tanto los productos agrícolas como los ganaderos contribuyen al superávit comercial de los países de América Latina y el Caribe; la carne supone el 15,8 % de las exportaciones mundiales, las semillas y las tortas oleaginosas el 41,6 % y el 51 % de las exportaciones mundiales. Las exportaciones de frutas y hortalizas también han contribuido al superávit comercial de la región hasta alcanzar un total de casi 33 500 millones de USD de 2017 a 2019.

Las exportaciones a China, la Unión Europea y los Estados Unidos de América son parte importante del superávit general del comercio regional de América Latina y el Caribe (ver gráfico 6). La importancia de estos tres destinos de exportación para las exportaciones

agrícolas de la región se ha reforzado mediante numerosos acuerdos comerciales preferenciales concertados por determinados países o agrupaciones regionales de América Latina y el Caribe. En términos de valores comerciales en cifras brutas, el Brasil, Chile, Colombia, el Ecuador, México y el Perú envían más de la mitad de sus exportaciones agrícolas a China, la Unión Europea y los Estados Unidos de América. Con la ultimación de las negociaciones entre MERCOSUR y la Unión Europea, está previsto que aumente la importancia del comercio entre estas regiones, al margen de los acuerdos ya concertados con la Unión Europea por la Comunidad del Caribe, América Central y la Comunidad Andina. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2020)

Gráfico 6: Principales destinos de exportación de los exportadores de América Latina y el Caribe.



Fuente: Conferencia Regional de la FAO para América Latina y el Caribe.

Ejemplos de algunos países de Latinoamérica:

- **Colombia**

En 2013, las exportaciones de productos que requieren cadena de frío fueron lideradas por el sector de flores y plantas vivas con 246.855 toneladas con el 51,4% del total de las exportaciones, seguido por el sector agroindustrial con el 11,5%, y en tercer lugar los

productos del sector acuícola y pesquero con el 10,5%. Donde, los principales destinos a los que se exporta productos agrícolas son: Estados Unidos, Países Bajos, Alemania, Ecuador, Venezuela, otros. (PROCOLOMBIA, 2014)

En el caso de las flores el principal modo de transporte utilizado para su exportación es el aéreo, con el 98% del total de carga, teniendo en cuenta la necesidad de mantener la frescura y vida útil después de cortada la flor. En la cadena de frío de las flores principalmente, se busca que transcurra el menor tiempo posible desde el corte hasta la venta final de la flor. (PROCOLOMBIA, 2014)

- **Perú**

Desde hace algún tiempo, el Gobierno viene promoviendo las exportaciones de estos productos, con muy buenos resultados. Las exportaciones totales de frutas y hortalizas aumentaron en 17 por ciento por año, en lo que a volumen se refiere (pasando de una media de 24 000 toneladas a 160 000 toneladas), y en 18 por ciento en lo que se refiere al valor (de 30 millones de dólares EE. UU. a 222 millones de dólares EE.UU.), frente al crecimiento del 7 por ciento del valor total de las exportaciones agropecuarias. Los espárragos, tanto en su forma primaria como elaborada, han destacado como uno de los cultivos de exportación más dinámicos, destinados principalmente a los países industriales. Las exportaciones de uvas y mangos también van en aumento y es probable que otras frutas sigan esta evolución. Las frutas y las hortalizas figuran entre los productos cuyas importaciones hacen frente a fuertes obstáculos en los países industriales, incluidas las medidas arancelarias y no arancelarias, por lo que el mejoramiento del acceso a los mercados debe ser una esfera de interés en las negociaciones sobre la agricultura de la OMC. Igualmente, importante es saber la manera en que otros países con los que el Perú mantiene relaciones comerciales aplican medidas en la frontera relativas a las normas MSF/OTC, dado que en general las normas pertinentes suelen aplicarse de manera más rigurosa a los productos perecederos como las frutas y hortalizas. (ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN, 2000)

El Perú tiene una oferta exportable competitiva en productos agrícolas, pesqueros y otros de carácter perecible, que son exportados a diferentes mercados, entre ellos el norteamericano y el europeo, que cuentan con mayor demanda a raíz de la firma de los acuerdos comerciales. (Departamento de Facilitación de Exportaciones y Ministerio de Comercio y turismo, 2013)

- **Bolivia**

Las exportaciones bolivianas de frutas frescas sumaron aproximadamente 45,8 millones de dólares equivalentes a 142 mil toneladas; las cuales tuvieron como principales destinos a Argentina, Francia, México, Uruguay y Países Bajos con casi 43 millones de dólares para la gestión 2015.

El potencial de Bolivia para abastecer de frutas frescas al mundo podría ser amplio incluso con sus más de 1 millón de toneladas de producción de bananas, duraznos, mandarinas, naranjas, piñas y uvas reportados para el año agrícola 2014-2015. (Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), 2016)

En 2019 se hicieron envíos al exterior por un volumen de 5.144 de proteína animal, según datos de la Gobernación de Santa Cruz. Ganaderos estiman alcanzar 10.000 toneladas a fin de año. Pese a la coyuntura económica que atraviesa Bolivia y el mundo, el mercado internacional de la carne boliviana mostró una dinámica positiva durante el primer semestre de 2020. Según datos de la Gobernación de Santa Cruz, la exportación de la proteína animal en dicho periodo de tiempo alcanzó las 5.039 toneladas.

La cifra se acerca las 5.144 toneladas exportadas durante los 12 meses de 2019, es decir, en 2020 se logró enviar una cantidad similar en la mitad de tiempo, según datos del secretario de Desarrollo Productivo de la Gobernación de Santa Cruz, Luis Alberto Alpire. Actualmente, el principal mercado de carne bovina nacional es China, con el 80% de las exportaciones. Alpire expuso que también los mercados de Perú y Ecuador impulsan al sector ganadero y acotó que para conseguir estas cifras récord se faenaron 35.000 reses. (Rosales Melgar , 2020)

5.3. Marco Conceptual

5.3.1. Exportaciones

Las exportaciones son bienes y servicios producidos en el interior y comprados por extranjeros. (Samuelson, Nordhaus, & Pérez, 2003, pág. 608)

Las exportaciones son básicamente la demanda del resto del mundo por los bienes nacionales. Como cualquier demanda, dependerán del precio y el ingreso. (De Gregorio, 2007, pág. 218)

5.3.2. Política Aérea Comercial

La Política Aérea Comercial, es el conjunto de acciones y decisiones del Gobierno orientadas a dirigir el curso de la aviación comercial, principalmente en lo referente al desarrollo del mercado de transporte aéreo, en sus variables regulatorias básicas: las condiciones de acceso y la determinación de los precios. (ORE - Oficina de Regulación de Económica, 2009)

5.3.2.1. Tratados Aéreos Bilaterales

El convenio Bilateral Aéreo es un tratado entre dos Estados, destinado a establecer y reglamentar los servicios aéreos entre los contratantes. Motivaciones de naturaleza económica, política y técnico aeronáutica justifican su concertación. Son los intereses de las partes los que se norman y son los derechos de tráfico aéreo la parte más importante del convenio. (Manrique, 1994)

Existen dos clases de bilaterales, aquellos muy proteccionistas y aquellos que tienden a ser liberales⁵. En contrapartida existen los bilaterales liberales o llamados bilaterales tipo Bermudas haciendo referencia al bilateral firmado entre Reino Unido y Estados Unidos donde se garantizaban los cielos abiertos para ambas partes, no estableciéndose ninguna limitación de frecuencias o capacidad entre puntos de ambos países. Este tipo de bilateral también otorga una quinta libertad⁶ donde la capacidad permitida para operar bajo esta condición se establece en función del tráfico potencial de la ruta entre su principio y su fin. (Ricovert & Negre, Estudio de Integración del Transporte Aéreo en SudAmérica, 2004)

5 Como aclaración según Javier Garca experto de la OACI indica que, no existe ninguna clasificación de los bilaterales en ese sentido. Simplemente responden a la línea impuesta por el nivel político, que permite la Liberalización, que es lo que promueve la OACI, o la restricción y el proteccionismo estatal.

6 La quinta libertad del aire consiste en recoger pasajeros, correo y carga de cualquier Estado miembro para transportarlos a otro Estado.

5.3.2.2. Libertades del Aire

Garantizan los derechos que ambos países se otorgan para explotar el tráfico aéreo entre ellos y a terceros países. (Ricovert & Negre, Estudio de Integración del Transporte Aéreo en SudAmérica, 2004)

Las libertades del Aire, las cuales constituyen los puntos centrales de discusión, negociación y suscripción de la mayoría de los tratados, convenios, acuerdos o actas de entendimiento entre los Estados involucrados que existen el ámbito aéreo.

La negociación del espacio aéreo entre los países debe ser resuelta por estos últimos, debido a que ellos deben resolver las cláusulas de rutas, derechos de explotación entre otros, de acuerdo con sus necesidades económicas, políticas, geográficas y comerciales, la navegación y utilización de su territorio.

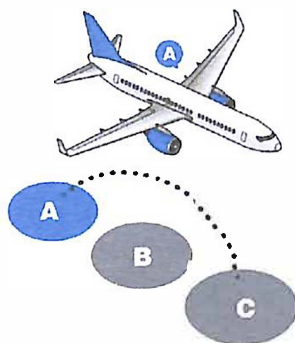
Los derechos de tráfico o libertades del aire, si bien son primordiales para la operación de las aerolíneas, pertenecen primariamente al Estado, que concede o autoriza su explotación. La primera y segunda libertad se denominan libertades técnicas. La tercera, cuarta y quinta libertad del aire se denominan libertades comerciales. A partir de la sexta libertad se las denomina otras libertades. (Campos García, 2012)

Las cinco primeras fueron definidas en el Convenio de Chicago de 1944, mientras que los 4 restantes las establece la doctrina aérea (Monografias.com, s.f.):

5.3.2.2.1. Primera Libertad.

La primera libertad se consigna como la posibilidad de volar por el territorio de un estado, sin la obligación de realizar un aterrizaje en él. Esta primera libertad también se le conoce como la posibilidad de sobrevuelo. (Campos García, 2012)

Gráfico N°7: Primera Libertad del aire.

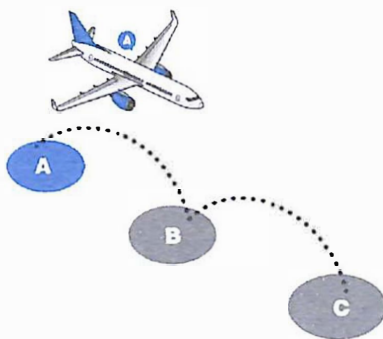


Fuente: gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.2. Segunda Libertad.

La segunda libertad del aire es el derecho o privilegio otorgado a un Estado de aterrizar en el territorio del Estado otorgante para fines no comerciales. (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), 2004)

Gráfico N°8: Segunda Libertad del aire.

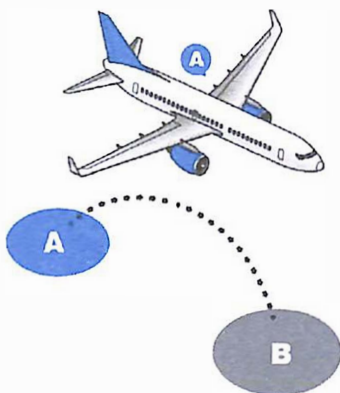


Fuente: gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.3. Tercera Libertad.

La tercera libertad del aire es considerada la posibilidad de transporte de pasajeros, correo, carga o courier desde el Estado bandera (se considera Estado bandera a la nacionalidad de la aeronave), hacia otro Estado. (Campos García, 2012)

Gráfico N°9: Tercera Libertad del aire.

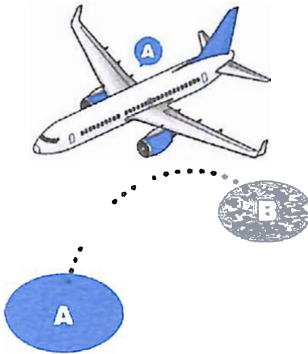


Fuente gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.4. Cuarta Libertad.

La cuarta libertad del aire consta en la posibilidad de transporta pasajeros, correo y carga desde cualquier Estado hacia el propio Estado. (Campos García, 2012)

Gráfico N°10: Cuarta Libertad del aire.

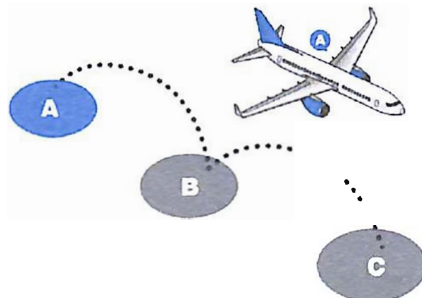


Fuente gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.5. Quinta Libertad.

La quinta libertad del aire consiste en recoger pasajeros, correo y carga de cualquier Estado miembro para transportarlos a otro Estado. (Campos García, 2012)

Gráfico N°11: Quinta Libertad del aire.

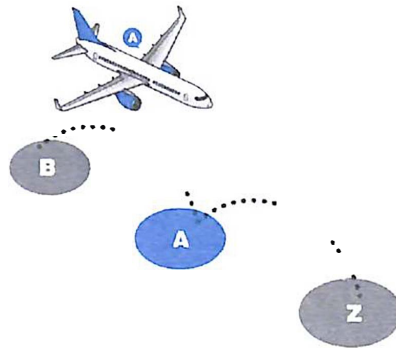


Fuente gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.6. Sexta Libertad.

La llamada sexta libertad del aire es la posibilidad de embarcar pasajeros, correo y carga en un país y desembarcarlos en otro, a través de la realización de una escala en el Estado al que pertenece la línea aérea (también se enuncia como "más allá" del Estado de la línea aérea. (Campos García, 2012)

Gráfico N°12: Sexta Libertad del aire.

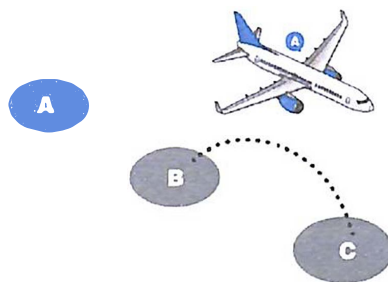


Fuente gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.7. Séptima Libertad.

La llamada séptima libertad del aire, consiste en el derecho otorgado para embarcar pasajeros, correo y carga y desembarcarlos sin que la ruta respectiva incluya una escala en el Estado al que pertenece la línea aérea. (Campos García, 2012)

Gráfico N°13: Séptima Libertad del aire.

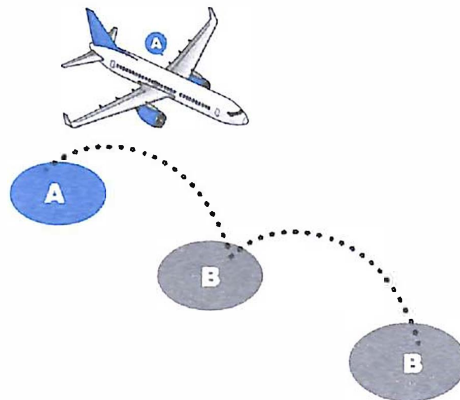


Fuente gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.8. Octava Libertad.

La llamada octava libertad del aire es también llamada de “cabotaje consecutivo” es el derecho de transportar el tráfico de cabotaje entre dos puntos en el territorio del Estado otorgante en un servicio que se origina o termina en el país de origen del transportista extranjero o (en relación con la llamada Séptima Libertad del Aire) fuera del territorio del Estado otorgante. (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), 2004)

Gráfico N°14: Octava Libertad del aire.

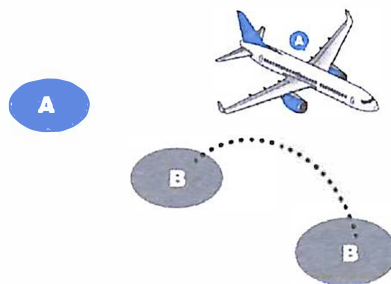


Fuente: gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.2.2.9. Novena Libertad.

La llamada novena libertad del aire es el derecho o privilegio de transportar tráfico de cabotaje del Estado otorgante en un servicio que se lleva a cabo enteramente dentro de su territorio (conocida también como cabotaje “autónomo”). (Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), 2004)

Gráfico N°15: Novena Libertad del aire.



Fuente: gráfica sacada de Campos García en el documento Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales

5.3.3. Política de Cielos Abiertos

Constituye un conjunto de acciones públicas y privadas, tendiente a la eliminación de los límites a la oferta de capacidad en el ámbito internacional, supeditando los aspectos regulatorios a las fuerzas del mercado. (Folchi, 2019)

5.3.4. Acuerdos de Cielos Abiertos

Pueden ser definidos como aquéllos que celebran dos o más Estados, por los cuales la explotación de servicios aéreos se realiza entre ellos libremente por las líneas aéreas designadas por los respectivos gobiernos en cuanto a capacidad ofrecida, frecuencias y tipos de aeronaves. (Folchi, 2019)

5.3.5. Econometría

La econometría se ocupa del estudio de estructuras que permitan analizar características o propiedades de una variable económica utilizando como causas explicativas otras variables económicas. Los distintos aspectos del análisis econométrico son: la especificación de la estructura a utilizar, llamada modelo econométrico; el análisis de las propiedades estadísticas de dicho modelo; su estimación; la utilización de dicho modelo con fines predictivos, y la capacidad de dicho modelo para el análisis de determinadas cuestiones de política económica. (Novales Cinca, pág. 9)

La Econometría es una rama de la Economía que utiliza la estadística para medir o cuantificar las relaciones existentes entre variables económicas. Es una materia interdisciplinar que utiliza la teoría económica, la matemática, la estadística y los métodos computacionales. (Esteban, y otros, 2009, pág. 3)

Modelo Econométrico

Los modelos econométricos son una simplificación de la realidad que se compone de relaciones entre variables. Dichas relaciones son no exactas y, por ello, se les llama

relaciones estadísticas y pueden describirse en términos probabilísticos. (Quintana Romero & Mendoza Gonzáles, 2016, pág. 20)

Modelo de Regresión Múltiple

El modelo de regresión múltiple extiende el modelo de regresión simple (con regresor único) para incluir variables adicionales como regresores. Este modelo permite estimar el efecto sobre Y_i de la variación de una variable (X_{1i}) manteniendo constantes el resto de los regresores (X_{2i}, X_{3i} , etc.). El modelo de regresión múltiple es:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + u_i, i = 1, \dots, n,$$

Donde:

- Y_{1i} es la i -ésima observación de la variable dependiente; $X_{1i}, X_{2i}, \dots, X_{ki}$ son las i -ésimas observaciones de cada uno de los k regresores; y u_i es el término de error.
- La recta de regresión poblacional es la relación que se cumple entre Y y las X en media en la población:

$$E(Y|X_{1i} = x_1, X_{2i} = x_2, \dots, X_{ki} = x_k) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_k X_{ki}.$$

- β_1 es el coeficiente de la pendiente de X_1 , β_2 es el coeficiente de X_2 , etc. El coeficiente β_1 es la esperanza de la variación de Y_i que resulta de variar X_{1i} en una unidad, manteniendo constantes $X_{2i}, \dots, X_{ki}$. Los coeficientes de las otras X se interpretan de forma similar.
- El intercepto β_0 es el valor esperado de Y cuando todas las X son iguales a 0. Se puede interpretar el intercepto como el coeficiente de un regresor, X_{0i} , que es igual a 1 para todo i .

(Stock & Watson, 2012)

5.4. Marco Legal.

5.4.1. Convenio de Chicago

Artículo 1 (Soberanía). – Los estados contratantes reconocen que todo Estado tiene soberanía plena y exclusiva en el espacio aéreo situado sobre su territorio

Artículo 6 (Servicios aéreos regulares). -Ningún servicio internacional regular podrá explotarse en el territorio o sobre el territorio de un Estado contratante, excepto con el permiso especial u otra autorización de dicho Estado y de conformidad con las condiciones de dicho permiso o autorización.

Artículo 7 (Cabotaje). - Cada Estado contratante tiene derecho a negar a las aeronaves de los demás Estados contratantes el permiso de embarcar en su territorio pasajeros, correo o carga para transportarlos, mediante remuneración o alquiler, con destino a otro punto situado en su territorio. Cada Estado contratante se compromete a no celebrar acuerdos que específicamente concedan tal privilegio a base de exclusividad a cualquier otro Estado o línea aérea de cualquier otro Estado, y a no obtener tal privilegio exclusivo de otro Estado.

Artículo 12 (Reglas del aire). - Cada Estado contratante se compromete a adoptar medidas que aseguren que todas las aeronaves que vuelen sobre su territorio o maniobren en él, así como todas las aeronaves que lleven la marca de su nacionalidad, dondequiera que se encuentren, observen las reglas y reglamentos en vigor relativos a los vuelos y maniobras de las aeronaves en tal lugar. Cada Estado contratante se compromete a mantener sus propios reglamentos sobre este particular conformes en todo lo posible, con los que oportunamente se establezcan en aplicación del presente Convenio. Sobre alta mar, las reglas en vigor serán las que se establezcan de acuerdo con el presente Convenio, Cada Estado contratante se compromete a asegurar que se procederá contra todas las personas que infrinjan los reglamentos aplicables.

Artículo 13 (Disposiciones sobre entrada y despacho). - Las leyes y reglamentos de un Estado contratante relativos a la admisión o salida de su territorio de pasajeros, tripulación o carga transportados por aeronaves tales como los relativos a entrada, despacho, inmigración, pasaportes, aduanas y sanidad serán cumplidos por o por cuenta de dichos pasajeros, tripulaciones y carga, ya sea a la entrada, a la salida o mientras se encuentren dentro del territorio de ese Estado.

5.4.2. Constitución Política del Estado (CPE) - Bolivia

Artículo 298.

- I. Son competencias privativas del nivel central del Estado:
 - 14. Control del espacio y tránsito aéreo, en todo el territorio nacional. Construcción, mantenimiento y administración de aeropuertos internacionales y de tráfico interdepartamental.

Artículo 316

La función del Estado en la economía consiste en:

- 11. Regular la actividad aeronáutica en el espacio aéreo del país

5.4.3. LEY N° 2902 LEY DE 29 DE OCTUBRE DE 2004

ARTÍCULO 1°. La Aeronáutica Civil en la República de Bolivia se rige por la Constitución Política del Estado, por los Tratados e Instrumentos Internacionales suscritos, adheridos y ratificados por Bolivia, la presente Ley, sus Reglamentos y Anexos, la Reglamentación Aeronáutica Boliviana, la Ley del Sistema de Regulación Sectorial y demás normas complementarias; constituyendo de prioridad nacional su desarrollo.

La República de Bolivia ejerce soberanía completa y exclusiva sobre el espacio aéreo que cubre su territorio, de acuerdo con los principios del Derecho Internacional y con los Tratados vigentes.

Las Políticas de Estado en materia aeronáutica, serán dictadas por el Poder Ejecutivo a través de sus organismos pertinentes, cuando sean necesarias o convenientes y de conformidad a la presente Ley.

ARTÍCULO 109°. A los fines de asegurar la actividad aerocomercial en el orden internacional se establecen los siguientes principios:

- a) Que se asegure a los transportadores aéreos internacionales, el libre ejercicio de los derechos de sobrevuelo y de aterrizaje técnico sin fines comerciales (primera y segunda libertades del aire).
- b) Que la demanda de transporte aéreo dentro el territorio boliviano y el de un determinado país, ofrezca a ambos transportadores aéreos oportunidades justas y equitativas para un mayor acceso al mercado, permitiendo al mismo tiempo que los niveles de servicio de los transportadores atiendan suficientemente las necesidades del usuario.
- c) La autoridad de regulación sectorial tomará las medidas apropiadas dentro de su jurisdicción para eliminar cualquier forma de discriminación o competencia desleal que perjudiquen las posibilidades de competir de las líneas nacionales y extranjeras.
- d) Que los tráficos regionales sean primordialmente atendidos por transportadores bolivianos y del país limítrofe que se trate debiéndose, en caso necesario, establecer un régimen de protección especial.
- e) Que en el otorgamiento de todo derecho a un transportador extranjero se tome en cuenta la necesidad de ajustar el tráfico con base en principios de sana economía, evitando el exceso de capacidad de transporte aéreo, teniendo en cuenta el aprovechamiento eficiente de los recursos humanos y materiales, así como la protección del medio ambiente.

- f) Que de conformidad con la preponderante participación que les corresponde a los transportadores aéreos nacionales en la realización de los servicios de pasajeros, se aliente con idéntico propósito el desarrollo del transporte de carga por vía aérea y de actividad turística.

ARTÍCULO 111°. Las empresas extranjeras podrán realizar servicios de transporte aéreo

internacional desde y hacia Bolivia, conforme a los convenios o acuerdos internacionales de carácter bilateral o multilateral en que Bolivia sea parte, o bien mediante autorización previa otorgada por la autoridad aeronáutica, debiéndose fijar el procedimiento para tramitar las solicitudes reglamentariamente. La autoridad aeronáutica fijará las normas operativas a las que se ajustarán los servicios de transporte aéreo internacional que exploten las empresas extranjeras.

DISEÑO METODOLÓGICO

VI. DISEÑO METODOLÓGICO

6.1. Alcance de la Investigación

Se analiza en el presente trabajo de investigación el impacto que tiene una política de cielos abiertos en las exportaciones de productos perecederos en Bolivia en 2021, dentro del grupo de productos perecederos se estará viendo específicamente el caso de fruta fresca y carne bovina y su incremento de exportación con sus actuales clientes internacionales. Esto a través de la revisión documental y de las entrevistas a expertos sobre el tema tanto en el sector aeronáutico, como en el sector de exportaciones de productos perecederos. A lo largo de la investigación se presentaron diferentes limitaciones como ser la poca información que se encuentra en empresas estatales que se encargan de las políticas aerocomerciales y de la realidad de las libertades aéreas, también con la información poca detallada con respecto a la exportación de productos perecederos

6.2. Delimitación

6.2.1. Temporal

El siguiente trabajo de investigación se realizó en la gestión 2021.

6.2.2. Espacial

El trabajo de investigación se desarrolla en el sector aeronáutico relacionado a las políticas aerocomerciales, libertades del aire y carga aérea en Bolivia.

6.3. Sujetos de Investigación

Los sujetos para investigar son:

- Instituciones internacionales y privadas referentes al sector aeronáutico, son las siguientes: Asociación de Líneas Aéreas de Bolivia (ALA), Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) y Organización de Aviación Civil Internacional (OACI).
- Expertos en el sector de transporte de carga aérea, sector exportador de productos perecederos y experto despachante de aduana.

- Instituciones públicas con respecto, a la aeronáutica y la gestión de políticas: Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC) y Servicios de Aeropuertos Bolivianos (SABSA).
- Instituciones públicas y privadas con respecto a la exportación e importación de productos perecederos: Aduana Nacional de Bolivia, Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (Senavex).

6.4. Hipótesis

Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales incrementa la exportación de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia.

6.5. Variables

Variable independiente:

Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales.

Variable dependiente:

Incremento de las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia

6.6. Operacionalización de variables

Tabla N°5: Operacionalización de Variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Independiente:			
Una política de basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales	- Legal	- Tratados aéreos comerciales bilaterales. - Libertades aéreas que aplica Bolivia	- Revisión documental especializada - Entrevistas

	- Económica	- Frecuencias de vuelo - Precios o tarifas estimados de carga exportada en Bolivia. - Cantidad de aerolíneas que transportan carga	- Revisión documental especializada - Entrevistas - Modelo econométrico
Dependiente:			
Incremento de las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia	- Económica	- Exportación de productos perecederos (en valor).	- Revisión documental especializada - Entrevistas - Modelo econométrico
	- Comercial	- % de exportación aérea con la exportación terrestre	- Revisión documental especializada - Entrevistas

Fuente: Elaboración propia

6.7. Enfoque de la Investigación

El presente trabajo de investigación tiene un enfoque mixto cuantitativo-cualitativo ya que la información e instrumentos que se requiere proviene de ambos enfoques, el enfoque cuantitativo donde se usa el modelo econométrico el cual para realizarlo se acudirá a la revisión documental especializada, por otra parte, el enfoque cualitativo ya que se extraerán

opiniones y/o conclusiones a través de la revisión documental y de las entrevistas a los especialistas en las aéreas ya mencionadas.

6.8. Diseño de la Investigación

El diseño del presente trabajo de investigación es no experimental - longitudinal debido a que no se manipulan deliberadamente las variables estudiadas (una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales y multilaterales en Bolivia, incremento de las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia) y se va a determinar la relación que existe entre estas recolectando datos de un periodo de 10 años.

6.9. Tipo de Investigación

En el presente trabajo de investigación se emplea el tipo de investigación:

Descriptiva, debido a que se describe un fenómeno a estudiar, el cual vendría a describir el impacto de una política de cielos abiertos y su incidencia en la exportación de productos perecederos, también se desea saber el qué, cómo, dónde y cuándo del problema establecido.

Explicativa, ya que se explica la relación de las variables que se estudian tanto la variable independiente, una política de cielos abiertos en Bolivia, hasta la variable dependiente, aumento de las exportaciones de productos perecederos por vía aérea, y también el efecto de una variable sobre la otra para determinar la afirmación o negación de la hipótesis

6.10. Universo

El universo del trabajo de investigación son las instituciones relacionadas con el sector aeronáutico civil público y privado (DGAC, SABSA, ALA, IATA y OACI), con el sector de exportación (Aduana y Senavex) y expertos en el sector de transporte de carga aérea, sector exportador de productos perecederos y experto despachante de aduana.

6.11. Muestra

Se tiene una muestra no probabilística, donde de cada institución nombrada en el punto anterior se nos concederá a un experto para que de acuerdo con sus conocimientos pueda responder las preguntas de la entrevista. Se determinó una muestra no probabilística por el

hecho de que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador, donde el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones del investigador, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación (Sampieri Hernández, 2014).

6.12. Unidades de observación

Se determina que para el presente trabajo de investigación las unidades de observación son:

- Jacqueline Rodriguez Gumucio, experto en el sector de transporte aéreo (IATA).
- Yanela Zarate Moron, experto en el sector de transporte aéreo (ALA).
- David Blanco Carrero, experto en el sector de transporte aéreo (OACI).
- Jorge Bustamante Antonio, experto en transporte de carga aérea (AVIANCA y ALA).
- Cesar Mauricio Ortega Vargas, experto en transporte de carga aérea (CNC).
- Edmund Tondou, experto en transporte de carga aérea (BIC LINES).
- Franz Rodolfo Sanjinés Delgado, experto despachante de aduana (SEL-DAN SRL.).
- Victor Nicolas Eid Torrelío, experto exportador de productos perecederos (BOLIBANANA SL.).
- Sergio André Reyes García, experto exportador de productos perecederos (FRIGOR).
- Liliana Leguizamón Hermann, experto exportador de productos perecederos (BFC).
- Carlos Alberto Caballero Guzmán, experto sector aeronáutico de Bolivia (DGAC)
- Gustavo Pastor Imaña, experto sector aeronáutico de Bolivia (SABSA)
- Antonio Higuera Valdez, experto sector exportador (SENAVEX)
- Elizabeth Medrano Rodríguez, experto sector exportador (Aduana)

6.13. Métodos y Técnicas de Investigación

6.13.1. Métodos Teóricos

Análisis - Síntesis

En el transcurso de la investigación se recolecta y analiza la información necesaria con el objeto de responder al problema planteado, conocer a mayor profundidad sobre el tema de

estudio y hacer la comprobación de la hipótesis trazada, para posteriormente llegar a una conclusión.

Deductivo

Este trabajo de investigación es de carácter deductivo debido a que se realiza el estudio desde lo general, el cual es la política de cielos abiertos, hasta lo específico, el impacto en las exportaciones de productos perecederos en Bolivia, con el fin de llegar a conclusiones concretas.

Histórico – Lógico

El método histórico se debe a que se describe el comportamiento de las libertades del aire y la trayectoria de una política de cielos abiertos, por parte del método lógico se analiza los elementos importantes que inciden en una política de cielos abiertos y como esta a su vez incide en las exportaciones de productos perecederos.

6.13.2. Técnicas de Investigación

Revisión documental

Este instrumento fue utilizado para recolectar información específica sobre el tema a investigar y así también para sustentar el mismo, el uso de este instrumento se lo observa en el desarrollo del marco teórico.

Entrevista

Se utiliza esta técnica con el fin de conocer en profundidad el impacto de las políticas de cielos abiertos, por parte de los especialistas en las áreas del sector aeronáutico y exportación de productos perecederos, de acuerdo con su experiencia obtener opiniones, ideas y datos relativos que aporten a la investigación, a través de preguntas a los mismos.

Revisión documental especializada

La revisión documental especializada se utiliza debido a que se necesita el uso de bases de datos especializadas, que aporte al modelo econométrico y sirva de soporte al trabajo de investigación.

6.14. Procedimiento de la investigación.

- El primer paso fue realizar el perfil de la tesis, el cual comenzó con el desarrollo del planteamiento del problema que con la ayuda de la revisión documental se dio una idea de cuál era el problema del tema investigado,

- En el segundo paso se continuó con la elaboración de los objetivos y las justificaciones
- En el tercer paso se realiza el marco teórico compuesto por el marco histórico, marco referencial, marco conceptual y legal, los cuales, a través de una profunda y exhaustiva búsqueda de información, para el desarrollo de la investigación, que sustente el mismo.
- En el cuarto paso se determina la metodología de la investigación donde se plantea la hipótesis, se realiza la operacionalización de variables y se señalan las directrices a seguir en el trabajo de investigación.
- En el quinto se realizan las entrevistas, se realiza la docimasia de hipótesis y se aplica el modelo econométrico a fin de obtener datos suficientes para comprobar la hipótesis planteada,
- Como sexto y último paso se analizan los datos obtenidos para obtener conclusiones y determinar algunas recomendaciones.

MARCO PRÁCTICO



VII. MARCO PRÁCTICO

7.1. Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas Referentes al Sector Aeronáutico.

Con el objetivo de conocer la realidad aeronáutica civil, la realidad del transporte de carga por vía aérea y el impacto que podría tener una política de cielos abiertos en Bolivia por parte de Instituciones Internacionales y Privadas referentes al sector aeronáutico, se entrevistó a representantes de las siguientes instituciones: Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), Asociación de Líneas Aéreas de Bolivia (ALA) y Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). En la siguiente tabla se puede observar la información de los Expertos Entrevistados:

Tabla N°6: Expertos Entrevistados que Pertenecen a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Jacqueline Rodriguez Gumucio, Gerente Adjunta de Soluciones de Aviación de IATA
EXPERTO ENTREVISTADO #2	
	Yanela Zarate Moron, Gerente General de ALA Bolivia
EXPERTO ENTREVISTADO #3	
	David Blanco Carrero, Representante de OACI 2008-2018 y Miembro del Consejo Permanente de OACI 2013-2016

Fuente: Elaboración propia.

7.1.1. Presentación de resultados de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas Referentes al Sector Aeronáutico.

A continuación, se muestra la matriz analítica de las entrevistas realizadas a los expertos pertenecientes a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al sector aeronáutico:

Tabla N°7: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.

PREGUNTA	CRITERIO
1. Actualmente cuál la función de su institución dentro de la industria aerocomercial tanto nacional como internacional.	EE-1: La función de IATA es dirigir, representar y servir a la industria del transporte aéreo, un ejemplo vivo es la actuación como institución durante la crisis de la pandemia donde el transporte aéreo fue uno de los sectores que más rápido ha reaccionado. Entonces yo te diría que la labor de IATA es esa, dirigir y representar a las aerolíneas. EE-2: Es el relacionamiento con entidades de Gobierno, protección de derechos de las líneas aéreas, también el seguimiento, a algunas políticas aeronáuticas que se toman en el país para ver si estas son adecuadas o no. Y obviamente en este momento es la reactivación de la actividad aeronáutica en el país. EE-3: En este caso mi función personal como dice la pregunta número 1, es ser consultor independiente en el aérea de aviación civil internacional y además ser instructor en esa área a fin de apoyar a instituciones, a Estados, aerolíneas, proveedor de servicios aéreos, en la implementación de planes y políticas a fin de su desarrollo del transporte aéreo o servicio que presta a nivel nacional o internacional.

2. <i>¿Cómo ve usted la realidad de la aviación civil/aerocomercial del país?</i>	EE-1: Lo veo con mucho espacio para crecimiento. Nuestra condición de país Mediterráneo hace que el transporte aéreo sea necesario para transportarnos, además, si te fijas nuestro territorio es enorme, con una geografía muy accidentada, entonces se debería potenciar muchísimo el transporte aéreo. Creo que tiene mucho espacio para crecer y que debería ser de interés nacional ya que es un Sector Estratégico. EE-2: Está complicada, muy complicada, porque lamentablemente la gente que maneja estas instancias no conoce de la actividad, tiene serias limitaciones y eso obviamente impide tener un relacionamiento adecuado, entonces eso es lo complicado. EE-3: La realidad realmente viéndolo a nivel de una fotografía de lo que es la región latinoamericana, a veces falta personal profesional capacitado, inicialmente hay diferentes variables en la cual ocurre esa deficiencia y tiene que ver con una motivación de las nuevas generaciones de profesionales de la aviación. Cómo le comenté una oportunidad los profesionales de la aviación, no son únicamente piloto, mecánico o controladores de tránsito aéreo, despachadores, tripulantes de cabina, sino realmente diferentes gamas en la parte de derecho aeronáutico, economía, estadísticas, ingeniería, es decir, diferentes aspectos que hacen de la aviación un sector que sea integral, obviamente, este personal a veces se siente poco motivado, incentivado realmente por la falta de oportunidades que eso difiere a que muchos jóvenes, prefieren inmigrar a otros países buscando nuevas oportunidades, nuevas tecnologías, mejores incentivos desde el punto de vista económico, salarial, es decir su beneficio personal y de un futuro su carrera. La OACI a través de su programa universal de auditorías, verifica de cuál es la realidad en cuanto a personal capacitado que requiere licencias en un país, la última evaluación que se realizó en Bolivia fue en 2019, pues Bolivia cuenta con personal capacitado en el área. De seguridad operacional, seguridad de la aviación, obviamente hace falta evaluar cómo se encuentran las otras áreas, estadísticas, economía, derecho, aeronáutico para hacer algo integral, algo integral para que se vea la
--	---

	realidad de que ese país pueda avanzar de manera sostenible y sustentable, que se mantenga en el tiempo y esa parte es muy, muy importante
3. <i>¿Cuál es su opinión respecto a la conectividad que se tiene actualmente a través del transporte aéreo en Bolivia? ¿Por qué?</i>	EE-1: La conectividad en Bolivia podría ser mayor interno y externo, digamos que de momento satisface las necesidades, pero hay más, no es buena la conectividad en Bolivia. ¿Por qué? – existen varios factores que hay que tomar en cuenta. Lo primero es que Bolivia es uno de los países donde el combustible para aviación es el más caro que en la región y eso incide en los costos finales. Segundo que es por la ausencia de una política de estado para tratar el sector del transporte aéreo. EE-2: No es la adecuada porque justamente carecemos de políticas a aeronáuticas agresivas, por un lado, por otro lado, no existe una revisión de los acuerdos internacionales desde hace muchos años, entonces obviamente no existe la capacidad de negociar para que el país pueda estar oportuna y adecuadamente conectado. EE-3: El problema de conectividad de la región, realmente latinoamericana, es bastante complejo y se ha visto afectada en mayor proporción por la pandemia. Recuerdo en situaciones normales, recuerdo por experiencia personal, una vez iba yo de Venezuela a Brasil a una reunión internacional, tenía que bajar a Río de Janeiro para después subir a Brasilia, es decir, un costo y la falta de conectividad la paga finalmente el pasajero, en tiempo y en dinero. Y recuerdo que en una oportunidad perdí la conexión por mal tiempo en Brasilia y llegué tarde a río de janeiro, no pude conectarme y tuve que quedarme una noche en un hotel, obviamente fue una penalidad de la aerolínea pero eso demuestra realmente cómo está

	la falta de conectividad de nuestra región latinoamericana. En otra oportunidad iba para Ecuador, volé primero a Panamá, o sea subí para luego bajar, para llegar a Quito, es decir, tiempo y dinero. Muchas veces los tiempos de espera puede ser de cuatro horas y el tiempo de vuelo dos. Ese modo de transporte eficiente, como establece el convenio de Chicago se ve reducido a la falta de conectividad que tienen nuestros estados por una falta de política aerocomercial, quizá desde el punto de vista aeronáutico, los Estados tengan su infraestructura, cuenta con una autoridad aeronáutica es parte de una política, pero el punto de vista aerocomercial es la que permite las libertades y las opciones que pueda tener el usuario, en este caso el pasajero sea minimizado, lo que se traduce en pérdida de tiempo y de dinero, y que muchas veces las aerolíneas toman esa opción de realizar este tipo de vuelo y también tiene que ver con la oferta y la demanda, entonces muchas veces aquello que conocemos como hubs natural en caso de Sao Paulo-Río de Janeiro, el caso de Tocumen-Panamá, el caso del Dorado-Colombia tienen que esperar que lleguen aviones alimentadores y esperan ciertas horas para poder llenar ese vuelo, o sea, es parte de estrategia que debe emplear la aerolínea para poder subsistir y mantenerse operando una ruta en particular. También recuerdo la primera vez que fui a Bolivia, iba a Santa Cruz, tenía que hacer primero escala en La Paz, para después ir pues a Santa Cruz y el retorno fue exactamente igual.
4. ¿Cómo considera usted la actual política aeronáutica civil comercial (pasajeros y carga) en Bolivia? ¿Por qué?, ¿Cómo podría mejorar?	EE-1: No hay política aerocomercial, si te fijas Bolivia como estado no tiene una política, al no haber una política de Estado nos estamos perdiendo en esfuerzos aislados. EE-2: Yo creo que en inicio lo que se tiene que hacer es construir una verdadera política aeronáutica, no existe en Bolivia eso, entonces no sabemos cuál es el norte, que es lo que se busca tanto en aviación aerocomercial como en aviación general. Necesitamos que el Estado dé un mayor impulso, lo que menos vamos a querer es incentivos económicos, pero lo que si nosotros necesitásemos son normas, disposiciones que de alguna manera permitan que la

	aviación pueda tener certidumbre, seguridad jurídica, respaldo de sus autoridades y más que todo el hecho de impulsar que los operadores que actualmente están puedan desarrollarse adecuadamente e incentivar a que otros operadores puedan ingresar al país. EE-3: Actualmente existe un sistema, o sea hay vuelos, obviamente hace falta que esa actividad aerocomercial esté regida bajo una política, una política de Estado y que esa política aerocomercial se encuentre vinculada de manera muy estrecha a las líneas generales del Estado. Ese cuales son los objetivos estratégicos del Estado y cómo el sector aeronáutico logra insertarse de manera eficiente a ese Plan Nacional, donde la aviación representa una parte y cómo esta aviación se logra insertar a ese Plan Nacional y para ello requiere como te decía, una política aerocomercial con objetivos bien claros, bien definido y un plan maestro para desarrollarlo, que tenga objetivos a corto plazo, mediano y largo plazo, ese objetivo está unido a unos indicadores para efecto de verificar su rendimiento y eficiencia para ir realizando las mejoras. La aviación es un sistema muy vulnerable, fíjate que actualmente a la pandemia nadie la predijo en 2019, sin embargo, los efectos han sido devastadores, así como devasta la economía de los Estados, devasta el sector aeronáutico y en el caso de Bolivia, es muy importante que un país Mediterráneo, su geografía está en el corazón de los Andes, es muy montañoso y la vía aérea resulta bastante importante, que la vía aérea representa una opción muy viable y para ello requiere , y lo reitero nuevamente, una política aerocomercial bien clara y definida que se encuentre unido a los objetivos estratégicos nacionales.
5. ¿Cuál es su opinión respecto a los Tratados aéreos comerciales (bilaterales o multilaterales) que	EE-1: No los conozco en tanto detalle, pero te diría que un tratado es como el dinero, no es bueno ni malo, depende del uso que le des. Entonces cuan buenos son los acuerdos, si nos beneficia, si los estamos usando y si se están cumpliendo, eso es lo más importante, eso si yo creo que habría que ver de algunos tratados que por el paso del tiempo necesitan ser reescritos.

tiene Bolivia con otros países? ¿Por qué?	EE-2: La verdad es que muchos de los acuerdos y tratados no se han revisado hace muchos años, lo que debiera hacerse es eso, suscribir acuerdos internacionales, tanto bilaterales. Creo que los más adecuados en este momento serían los bilaterales, porque obviamente son todos los países los que estarían interesados en crear nuevas relaciones aeronáuticas óptimas con Bolivia, pero siempre y cuando sean en condiciones favorables para ambos Estados. EE-3: Es importante el tema de tratados, la única forma de viabilizar una relación aerocomercial y conectarse al mundo es a través de acuerdos aerocomerciales ya sean bilaterales o ya sean regionales multilaterales, por ejemplo, puede ser Bolivia y la Unión Europea, y no únicamente Bolivia y España, creo que en este momento Bolivia tiene operaciones aerocomerciales para España, ahora es importante ver cuando se realiza un acuerdo aerocomercial es parte de una política aerocomercial que si no se posee, pues como que hay algo faltante que logre realmente, armonizar y concretar en corto, mediano y largo plazo lo que se quiere alcanzar, o sea, requiere de un plan. Es como que llegue al terminal del aeropuerto, quiera un pasaje aéreo, muy bien a dónde quiere ir, no sé, y si no sabes cualquier pasaje le sirve ya que, no tienes definido realmente qué es lo que quieres, si no está definido qué es lo que quieren realmente cualquier boleto que le den no sabe si le sirven o no, y por eso debe estar definido una política aerocomercial. Es importante revisar lo que se tiene en función de esa política, pues si hay una política se puede revisar lo que se tiene actualmente, pues si no hay una política entonces queda un vacío, y esa política -soy reiterativo en ello porque pienso que es muy importante- debe estar casada a los objetivos nacionales del Estado, o sea cual es el plan estratégico del Estado y con una aviación sincera a esos objetivos para que pueda ser una operación sustentable y sostenible.
6. Qué recomienda en Bolivia con	EE-1: En Bolivia, respecto a la política aeronáutica es bien complicado porque ahí tienen que trabajar expertos. Una política aeronáutica en un país no la diseña solamente la autoridad

respecto a la política aeronáutica y las libertades aéreas	aeronáutica del país, que es la que representa los intereses del estado, necesitas a cancillería, necesitas a desarrollo productivo porque tu visión como país es potenciar el transporte aéreo comercial. Entonces que recomendaría en Bolivia, pues primero que tengamos una política aeronáutica y determinar si esa política va a usar o no va a usar las libertades aéreas, hay que tener en cuenta que las libertades del aire están ahí para darle un nombre a una serie de hechos, no son buenas ni malas, no hay que olvidar que si se usa una libertad hay que dar reciprocidad esa es la importancia de los tratados. También recomendar que Bolivia defienda sobre todo sus intereses de nación ya con decirte que defienda sus intereses no me refiero a cerrar el territorio y que solamente operen nuestras aerolíneas, sino un análisis a futuro que implique importaciones, exportaciones; tu sabías que Perú, por ejemplo, exporta sus espárragos mayormente por vía aérea, que Ecuador exporta flores mayormente en vía aérea. Entonces Bolivia tiene que analizar a futuro las libertades aéreas y que estas se usen en la medida que beneficien a nuestro país. EE-2: Cómo le digo no existe una política aeronáutica, mientras no exista esa política aeronáutica muy poco se va a poder hablar de libertades. Sin embargo, sí debería estar en tema de discusión, pero lamentablemente en Bolivia esto de las libertades se ha condicionado a un operador aéreo, un operador aéreo que define la política aeronáutica cuando debería ser que es el país, el estado el que define una política aeronáutica en beneficio de todos, no solamente de operadores nacionales, sino también internacionales. Eso está ocurriendo en Bolivia y no sabemos en cuánto tiempo vaya a ocurrir. EE-3: Sí es importante que esa política aerocomercial al desarrollarse vaya casada, este muy vinculada con los objetivos estratégicos nacionales, o sea el plan de la nación, del plan de la nación, cada sector desarrolla su propio plan, es decir, la política aerocomercial del sector aéreo, está atado a ese plan y de ahí empiezan a desarrollarse, ahí Bolivia se va a dar cuenta que, por
---	---

	ejemplo, para alcanzar nuestros objetivos de aviación y contribuir al desarrollo de la nación hace falta desarrollar quinta libertad con tales estados o tales regiones, o nos conviene realizar sexta o séptima libertad. No tenemos la capacidad obviamente para ellos, para realizar operaciones, por ejemplo, a Asia, necesito hacer asociaciones estratégicas a través de códigos compartidos, o sea esa realidad es lo que va a permitir desarrollarse y lo otro es, cuenta con una capacidad Bolivia de, por ejemplo, recibir mayor cantidad de operaciones, posee la infraestructura el aeropuerto, ayuda de navegación, facilidades aeroportuarias, también si el país en conjunto está preparado para una expansión como, por ejemplo, hoteles, servicio de transporte actividades recreacionales, restaurantes, etc. Otro aspecto importante al momento de que esas libertades, tomando en cuenta la capacidad del aeropuerto, las normas ambientales, es decir, para tener una operación que sea sostenible debemos considerar el tema ambiental, el tema ambiental no es únicamente emisión de gases efecto invernadero, también es el tema del ruido, como lo establece el anexo 16 de la OACI, si las operaciones aéreas son nocturnas afecta a las comunidades adyacente al aeropuerto, eso afecta la calidad de vida, eso representa una limitación. Lo otro es la calidad del aire local que afecta a las comunidades que viven por los aeropuertos, o sea, son aspectos a considerar para ver la dimensión que representa el sector aeronáutico, que si bien es importante la parte aerocomercial y económica también es importante la parte social y ambiental, beneficio para todas las partes y que obviamente esa actividad económica, esté unida al Plan Nacional del Estado.
--	--

7. <i>¿Sabe usted qué institución elabora y aprueba las políticas aéreas en Bolivia?</i>	EE-1: La DGAC es la que hace la propuesta y propone ya que es el brazo técnico por excelencia, la aprobación va a ir por un tema del legislativo y ejecutivo es el que plasma esa política en leyes y las aprueba. EE-2: Quién debería proponer es el Ministerio de Obras Públicas, servicios y vivienda, lamentablemente, pese a que han existido en los últimos 10 años como 3 congresos y en todos han salido lo mismo, lo general era tener una política aeronáutica, lamentablemente hasta el momento nadie se atreve a hablar de la política aeronáutica y nadie ha propuesto ninguna política aeronáutica y hasta el momento no existe la posibilidad seguramente de que pueda existir en bastante tiempo.
8. <i>¿Cuál es la realidad de las libertades aéreas en Bolivia? (Aspectos importantes), ¿Por qué Bolivia no cuenta con mayores libertades del aire?</i>	EE-1: La realidad en Bolivia es que algunas se usan y otras no. No estoy segura si Bolivia cuenta con todas las libertades, otra cosa habría que ver es si las utiliza o no. Bolivia posiblemente no las usa porque hay una reciprocidad y hay que analizar la potencia como país, yo no me voy a meter a un convenio donde se van a terminar comiendo mi tráfico, hay que ver si la aerolínea que voy a meter como aerolíneas asignada que tipo de aerolíneas tiene, porque no me voy a meter con un Estado que va a venir con un Jumbo y que al final nos va a dejar sin demanda. Entonces Bolivia analiza cuales libertades usarlas y cuales no, todo depende de la misión del gobierno. EE-2: Porque existe un mal sano proteccionismo, un solo operador y eso condiciona a que realmente el país pueda tener otro tipo de libertades, lamentablemente eso no está en este momento en discusión y creo que el Estado no quiere discutirlo porque cree que eso pondría en serio riesgo a un operador boliviano, cuando podría ser una oportunidad más bien de desarrollo, un mecanismo de crecimiento no solamente para el país, sino inclusive para los operadores aéreos, pero no se da, no hay una visión mucho más grande de lo que podrían significar las libertades, aparte de que el estado no lo ve como un sector estratégico, el cual lo es.

EE-3: Una cosa importante, yo siempre he pensado que el transporte aéreo es una herramienta fundamental para el desarrollo, una herramienta fundamental siempre y cuando se sepa con claridad que se desea alcanzar, el transporte aéreo como tal no es un fin, sino un medio para alcanzar un fin determinado y cuando se tenga claro cuál es el fin que ayude al plan Nacional del Estado o sea el plan de desarrollo integral de la nación, así el transporte aéreo logra unirse de manera eficiente, sólida y concisa, por ejemplo, el caso de República Dominicana su objetivo nacional es el turismo, las formas de que lleguen turistas es por barco o por aire, la forma más eficiente es por aire, si quieren turista que me cambie su política aerocomercial, la cual la tienen definida, una vez que la tienen definida van a los Estados o regiones para firmar acuerdos aerocomerciales de acuerdo con el objetivo que tienen obviamente para impulsar su economía y su impacto del PIB es notorio. La ventaja del transporte aéreo sin importar realmente cual es la matrícula de la aeronave, de que muchas veces algunos Estados tienen línea bandera y la prioridad es para la línea bandera y muchas veces darle permiso a una línea extranjera es como darle permiso a la competencia. Sin embargo, te comento si llega un pasajero y sale a tomar un taxi, al taxista no le importa si llegó en una aerolínea de bandera nacional o extranjero y va a recibir dinero inmediato, posiblemente para la cena de esa noche en su casa o para pagar el arriendo, ese turista se hospeda en un hotel, al del hotel no le importa si llegó en una aerolínea de bandera nacional o extranjera, la mucama recibe la propina sin importar como, ese turista al día siguiente sale del hotel y se come una empanada o sale a comerse un desayuno y no le importa al vendedor de cómo llegó, lo único importante es que dinamiza una economía de manera inmediata, porque el taxista recibe su pago de manera inmediata, al que vende desayuno le pagan de manera inmediata, se tomó un café y lo paga de manera inmediata, es el beneficiario que ve su provecho de manera inmediata y eso es realmente lo que permite dinamizar la economía, también los servicios aeroportuarios, las ayudas de

	navegación se ven beneficiados ya que tanto aerolíneas nacionales y extranjeras pagan impuesto, lo importante es determinar si hay la capacidad para ello. Entonces no contar con un plan genera una limitación, el otro es las limitaciones operacionales producida por diferentes factores, el caso de Bolivia en el Aeropuerto de La Paz, está muy alto y eso representa limitaciones operacionales que podrían verse desde el punto de vista de seguridad operacional y la operación siempre debe ser segura, y por eso la OACI y sus líneas, Bolivia como estado contratante, al igual que 193 países, es el desarrollo seguro y ordenado y para que se dé el desarrollo seguro y ordenado necesitan planes basados en políticas, para que pueda alcanzar el objetivo determinado.
9. <i>¿Considera usted a las libertades aéreas como un factor importante para el desarrollo aerocomercial del país? ¿Por qué?</i>	EE-1: Sí y no, porque es el uso que le des a esas libertades. Como te decía las libertades del aire en sí son derechos que nos vamos a dar entre países, entonces son cosas que están ahí y de cada país depende decidir y decir esta libertad uso con este país, esta otra con este país o todo con otro país, entonces la existencia de las libertades como tales es importante porque nos permiten tener un referente para los convenios, dan un marco general para las relaciones aerocomerciales entre Estados, de ahí su importancia. EE-2: Es un factor coadyuvante, en realidad las políticas aeronáuticas dentro del Estado son las que determinan el crecimiento de un determinado sector, en este caso el aeronáutico, los otros son condicionantes que va a depender de cómo el estado las podría negociar, porque finalmente son relaciones multilaterales, bilaterales o como se quieran conocer, pero va a depender de la capacidad de negociación del Estado. EE-3: Sumamente importantes, un factor determinante, para mí es la clave del desarrollo. Sí volamos muchos países que son países desarrollados o países en desarrollo que están bastante avanzados, que tienen el sistema de transporte aéreo bastante robustos, con política aerocomercial bien claro y definido, por ejemplo, Singapur, Emiratos Árabes, Qatar van de la mano y la forma realmente como logran sus objetivos dando libertades aéreas bajo una premisa de

	ganar, ganar. Muchas veces representa la libertad, igualdad de oportunidades para todos, la limitante muchas veces es que hay diferencia de condiciones y a veces los peces grandes se comen a los peces pequeños y por eso realmente va a depender de la política. El caso de República Dominicana, pues no existe alguna línea aérea dominicana internacional, hay unos intereses realmente que vienen desde su estado. En el 2017 fui panelista en una conferencia latinoamericana de transporte aéreo y parte de las conclusiones que llegamos en el grupo fue la necesidad de que los Estados desarrollen planes maestros de inversión esos planes maestros estén basados en la política aerocomercial, eso va a permitir que el Estado tenga conciencia de qué libertades va a abrir, en función del desarrollo del sector y el desarrollo integral de la nación. Es decir que cada estado tiene sus propias realidades y en función de esta realidad es que realmente va a permitir, pero para eso se requiere un plan.
10. <i>¿Usted cree que Bolivia se beneficiaría con una mejor política de libertades aéreas? Si, no ¿por qué?</i>	EE-1: No necesariamente porque no hay políticas como tal, entonces, si no hay política no podemos hablar de mejor o peor, si no que necesitamos una política y esa política tiene que determinar si usar o no usar a las libertades aéreas para decidir que da cada Estado, en el marco de decidir qué es lo que quiero yo contigo. Ejemplo, si dejo que sobrevuele en mi territorio, que es lo que voy a obtener a cambio ya que yo no voy a sobrevolar el tuyo pensando en Estados Unidos. Si son importantes las libertades aéreas ya que te da campo para negociar entre Estados para que cada uno se beneficie y a la vez sea recíproco, pero insisto en que no hay política en Bolivia de transporte aéreo y Bolivia como tal no lo considera al transporte aéreo como un sector estratégico, lo cual si debiese ser. EE-2: Claro, sí, digamos el estado tendría la amplitud de querer discutir la apertura entonces, ahí sí podría ser una oportunidad, pero como le digo, nuevamente va a depender de la capacidad de negociación del Estado, o sea con quienes quiero tener libertades, a quienes quiero darles, en qué condiciones, que tipo de operadores están preparados para explotar esa libertad, pero mientras no existe eso es imposible.

	EE-3: Indudablemente se beneficiaría siempre y cuando se base en una política aerocomercial y basado en un plan, eso le va a permitir también abrir el espectro y tener una visión de a dónde queremos ir, objetivos claros.
11. <i>¿Cree usted que si Bolivia mejorase su política de libertades aéreas existiría una expansión del transporte de carga en el transporte aéreo?</i>	EE-1: Nuevamente no hay política pero digámoslo su estrategia, eso usemos en vez de política. Entonces respondiendo a la pregunta pues claro que sí, hoy en día ha cambiado muchísimo el escenario de lo que era la exportación por vía aérea, por ejemplo años atrás nunca había visto digamos que una línea aérea extranjera entre con un avión exclusivo de carga, y en la época de la pandemia se ha dado. Entonces se tiene que dar más facilidad a las áreas, sabes donde creo que está un cuello de botella, en la licencia de operaciones que te da la DGAC que te pide demasiadas cosas, la DGAC te va a decir para operar en mi estado no te voy a aceptar este tipo de aeronaves, por ejemplo, porque contaminan acústicamente o sus motores ya no son eficientes y me echas mucho carbono en el ambiente para darte una idea de lo que te va a decir la DGAC, entonces te va a decir que tipo de aeronave quieren que entre, y la ATT te va a dar el permiso de explotación comercial, te va a decir que te permite que empieces a explotar comercialmente, o sea que vendas tus servicios de carga, no te va a dar las condiciones. Entonces donde yo he notado una inconsistencia por parte de la ATT es que te piden unos requisitos de licencia tan absurdos los cuales son tan burocráticos, entonces yo creo que tendríamos que hacer

menos burocráticos los procesos, ahora bien en el tema de que si Bolivia mejorase su estrategia habría una expansión del transporte de carga. Ahora otra cosa que nos afecta, fijate tú, no es solamente el tema aeronáutico, desde el momento en que como Estado ponemos freno a las exportaciones eso impacta al transporte de carga, ejemplo en la exportación de carne la cual se hace por vía aérea si yo como estado le digo al ganadero que tiene un límite de exportación, obviamente estoy afectando al transporte, por eso no es solamente un tema aeronáutico tiene que ver con una estrategia como país de que quiero exportar, para que veas cuán sensible es el transporte aéreo a las decisiones de políticas y de otros sectores comerciales.

EE-2: El tema de carga yo creo que está creciendo recién en Bolivia, no es que no se necesite, pero lamentablemente carga no es un segmento explotado al cien por cien en el país, o sea, tenemos 2 o 3 explotadores al cien por cien, creo que son 2, y el resto son líneas aéreas que eventualmente efectúan transporte de carga, pero es incipiente, o sea, habría que hacer un análisis muy profundo para ver qué operadores tenemos, si están preparados y si estos operadores van a poder responder a las libertades que se quieran trabajar, pero en este momento es muy incipiente, o sea, es muy aventurado poder pensar de que pudiera ocurrir porque primero también hay que pensar que uno es boliviano, tampoco puedes rifar lo que tenemos, tenemos que pensar si estamos debidamente preparados para poder suscribir ese tipo de acuerdos y que se pueda tener un crecimiento de ambas partes, o sea tanto de operadores de otros Estados como nosotros también, pero eso es incipiente en este momento.

EE-3: Yo vería esto como un combo, es decir, todos se benefician, será únicamente carga, hay que ver la visión global, pasajeros, carga y correo, es la facilidad del transporte aéreo esas tres y hay que aprovecharla, no dejar alguna por afuera o priorizar solamente una, pero va a depender que le interesa a el Estado y eso depende del Plan Nacional.

12. <i>¿Qué factores considera usted en Bolivia que son los que limitan a la ampliación de las libertades aéreas?</i>	EE-1: No hay limitaciones de las libertades, sino de los convenios, ya que juegan muchos factores uno de esos factores sería los temas políticos, más que todo afinidades políticas. Tal vez la operación en Bolivia es incluso de que no les dan mucha utilidad a las libertades aéreas. EE-2: De que el Estado lamentablemente a condicionado a un operador la decisión de adoptar las opciones de libertades y no tomar la decisión como país, es el estado el que debería decidir, o sea, es el estado el que debería darnos la línea y no un operador que siempre va a tener intereses sesgados. EE-3: Sí, obviamente, hay diferentes factores, hay factores económicos, hay factores políticos, hay factores sociales y hay factores operacionales, o sea, por lo menos es indudable que el tema del aeropuerto de El alto tiene una limitación operacional por la tanto eso limita las capacidades aéreas y se convierte en un tema de seguridad operacional, esa podría ser una limitante, otra variable como te decía, en los aspectos legales sería falta de políticas aerocomerciales claras y definidas y, cuando no existe esa variable de políticas claras y definidas empieza la discrecionalidad y no se tiene bien claro el horizonte, desperdiciando el potencial que puede representar el transporte aéreo. Muchas veces el proteccionismo ocurre, que una línea aérea del Estado que pudiera verse perjudicada y por eso el estado a veces limita ser más abiertos porque ven a otras aerolíneas como una competencia y no es que se las vea como una competencia, sino realmente se entiende cómo puede mejorar su competitividad sin importar que se encuentre, qué otros actores se encuentren, eso permite crecer, para una visión obviamente, de ganar-ganar y, una operación que sea sostenible. Como te decía, ese equilibrio entre lo social, entre lo económico y lo ambiental, que es un tema muy importante considerar este tipo de operaciones, afecto de que sea siempre una premisa de que todos sumen. Una política realmente de ganar-ganar es a través de un plan y de una política de Estado Aerocomercial, bien clara puede terminar
--	---

	realmente un desarrollo más integral, pues depende de que quiere el Estado a través de una política aerocomercial.
13. <i>¿Cuántas aerolíneas cargueras hay en el país? ¿Cuáles son las tarifas aéreas de carga por cada grupo de producto exportado (un aproximado)?</i>	EE-1: Sobre la cantidad no sabría decirte, ahora con respecto a las tarifas aéreas IATA no mira ese tema ya que es un tema comercial que por leyes de competencia no se puede ver, pero hay una tabla de tarifario de carga donde hay una máximo y un mínimo de tarifas y también existen tarifas preferenciales para estimular la competencia y ahí tiene mucho que ver una negociación entre Estados, la estructura tarifaria de carga como tal es bien complicado, posiblemente esa información te pueda dar las aerolíneas ya que todas usan la TCAT que vendría a ser el tarifario de carga donde está todo ahí y de hecho ellos la usan como referencia, no están obligados a usarla, porque al final cada línea aérea tiene la libertad comercial de aplicarla, pero ahí si te habla de tarifas de ciertos productos que tienen una serie de beneficios . EE-2: O sea, hay una sola, es una sola la carguera al cien por cien. Ahora, entiendo que ha ingresado otra que está desarrollando algunas actividades de carga, o sea al cien por cien están Tapia, Aerocaribe, el resto de las líneas aéreas ocasionalmente transportan carga, siempre y cuando la capacidad de sus aeronaves le permita una vez que hubiera satisfecho la demanda de pasajeros, equipaje. Con respecto a las tarifas no tengo idea, eso porque nosotros no vemos temas comerciales, no manejamos tarifas.

14. <i>¿Cuál es la realidad del transporte de carga por vía aérea en Bolivia? ¿Cuál es el volumen de carga (en peso y precio/valor) exportada del país?</i>	EE-1: Lo mismo de esta información no sabría decirte, en estos días DGAC tenían que publicar sus estadísticas. Hay que tener en cuenta que el transporte aéreo no es muy importante en términos de volúmenes de carga, pero en términos de valor, sí, porque volamos la carga más valiosa y la que necesita inmediatez por razones obvias. EE-2: Es incipiente, o sea, al tener 2 operadores muy poco, digamos, se podría conocer sobre volúmenes, lamentablemente ni siquiera contamos con estadísticas actualizadas porque la DGAC no ha sacado los boletines anuales, entonces no tenemos cuáles son las cantidades exactas y volúmenes de carga que se estaría transportando.
15. <i>¿En general, qué tipo de productos se exportan e importan por vía aérea? ¿y en el caso específico de Bolivia?</i>	EE-1: No sabría decirte ya que perdí el toque desde esta crisis, por ahora lo que más se está importando y exportando son medicamentos. EE-2: La experiencia me ha enseñado que se exporta perecederos, después exportan joyas, existe exportación de valores, también importación de valores, exportan también textiles entiendo que exportan alpaca, o sea ese tipo de cosas no, pero más allá no conozco. Con respecto a Bolivia la verdad es que el transporte aéreo lo que ofrece es seguridad, ofrece rapidez en el transporte, entonces yo creo que cualquier exportador estaría interesado en usar los servicios de transporte aéreo, pero el problema es que como le digo, apenas tenemos 2 prestadores en este momento y no sé cuánto de interesados podrían estar el resto de exportadores, o sea tendríamos que, un grupo digamos, o por lo menos itinerarios fijos para poder hacer un trabajo de ver cuánto de carga y qué tipo de carga se podría exportar o importar. EE-3: Hay un caso muy importante con el tipo de producto, asistiendo a una conferencia de IATA en Montreal yo recuerdo que nos explicaron cómo se convierte en un gran importador de productos Europa y me impresiono que una señora está cortando flores en el campo y 18 horas después otra persona lo está comprando en un supermercado en Ámsterdam, 18 horas, yo quedé

	impactado. Realmente existe una gama bastante amplia que se puede hacer ahorita en pandemia, los países, por ejemplo, que son insulares o mediterráneos la manera más rápida de llegar es vía aérea, lo que hace falta es insumos médicos, las vacunas, el tapaboca, los geles, es decir, en caso de contingencia es la manera más rápida y efectiva realmente para llegarle a sitios más difíciles de manera eficiente, segura y, obviamente, debe ser planificado, contando con las diferentes ayudas de navegación para que la operación sea segura, confiable, fiable y, como que dice, permiten dinamizar la economía y la realidad de un estado. Debo asegurar que casi todas las vacunas y llegaron a Bolivia por vía aérea, un escenario, sino tuviéramos esa vía, otra opción sería bastante complicada, mandar por un barco, el tiempo después que llegue a un puerto, a aduana. La vacuna requiere cierta temperatura para almacenarse y si es alimento peor todavía y eso realmente se dan, aunque gran parte del Comercio Internacional está basado en el transporte marítimo, pues, sin embargo, para cuestiones puntuales que requieren realmente una diligencia oportuna el transporte aéreo representa una valiosa ayuda, por ejemplo la pandemia.
--	--

16. ¿Por qué cree usted que los países vecinos se benefician de las exportaciones mediante el transporte aéreo de carga comparado con Bolivia?	EE-1: La verdad es que no sé cómo anda nuestra balanza comercial en términos de transporte aéreo con nuestros países vecinos lo que si se es de la balanza comercial en general, pero no referida al transporte aéreo, no te olvides que si hay un convenio y ellos se benefician nosotros también nos tenemos que beneficiar de alguna forma, si no puedo volar con una aeronave, digamos de alta capacidad y entonces tendrás que darme más frecuencia, hay ese tipo de negociaciones y yo no creo que este en desventaja tanto. Por los convenios, como por las políticas de Estado, de suprimir, reducir importaciones, eso creo que está poniéndonos tal vez en desventaja. EE-2: Porque tienen una malla de transporte de carga amplia, nosotros tenemos 2 operadores, uno con itinerario, el otro a requerimiento, entonces es pues reducida la oferta que nosotros podemos brindar versus a que otros países realmente lo han considerado como un factor, digamos, dentro de la cadena de importación y exportación, en el caso nuestro, nosotros somos ocasionales, no estamos formando parte de esa cadena, es muy reducido, el volumen de exportación e importación que realizamos en este momento. EE-3: Sí, una cosa importante es que cada estado tiene su realidad y los países vecinos, el caso de Chile, Brasil, Paraguay, Perú, el caso de Perú y Chile tienen puertos, es decir la conexión de transporte es multimodal o sea tienen marítima, terrestre y aéreo y de allí realmente puede permitirse muchas facilidades al momento de querer realizar operaciones comerciales y eso le da realmente una potencialidad, sumando eso sí, que estos países ya cuentan con una política comercial como el caso de Chile y eso realmente le da mayor apertura, y sumado eso al desarrollo económico de Chile para exportar ya sea materia prima o ya sean productos ya elaborados y desarrollados.
---	---

17. ¿Qué opina de la exportación por vía aérea de productos perecederos?

EE-1: Es importantísima, fíjate que los mariscos, las flores, todo eso se transportan por vía aérea, obviamente comemos acá camarón fresco, porque nos llega por vía aérea y es tan importante lo que tú me preguntas, es que IATA ha creado un centro de excelencia que certifica cadenas logísticas aéreas, por supuesto, en productos perecederos. En la página de IATA el CEIV es todo un programa de certificación en perecederos. Ahora para que te des cuenta cuán importante es este transporte, no es solamente que mi avión esté capacitado con mucha capacidad en la manipulación, sino que toda la cadena logística, desde el camioncito que saca de la fábrica del laboratorio, la gente que va a manipular, hasta que llega, toda esa cadena logística tiene que estar capacitada y por eso IATA ha creado estos centros de excelencia que son para certificar. Entonces es importantísima la exportación de perecederos vía aérea ya que solo el transporte aéreo tiene toda la capacidad para hacerlo, el transporte aéreo tiene esa velocidad de adoptar los desarrollos tecnológicos que dan mayor seguridad en el transporte de perecederos por vía aérea y es por eso que es importante y es crucial este tipo de productos por vía aérea.

EE-2: Es muy complicado porque lamentablemente, la oferta que se da no es la adecuada, entonces hemos visto que muchas veces en productos perecederos y no solamente en frutas, sino también vemos en el tema de órganos, en el tema de productos biológicos, mantener, por ejemplo, cadena frío, mantener los tiempos para el tema de liberación en el tema de aduana es complicado, entonces creo que los exportadores también desconfían un poco y por eso es que no tienen grandes volúmenes de exportación e importación por esas dificultades. Con respecto al tema de la aduana tiene que ver también la voluntad del funcionario, la conciencia de los funcionarios, la cantidad de personal que pueda tener, lamentablemente en Bolivia no existe la conciencia de que el aeropuerto es un tema estratégico para el estado, sino creen que es un castigo, obviamente el trabajo de aeropuerto es sumamente pesado, sumamente complicado, porque tienen horarios de 24 horas, pero lo que no se dan cuenta es

	que es estratégico para el crecimiento de un país y eso es lo que falta en este momento. EE-3: Es la manera más eficiente, más efectiva a efectos de desarrollar lo que es una operación vía aérea, y que puede ser expedita siempre y cuando se tenga realmente claro y que todos los actores estén articulados y qué es bien importante en esta operación aerocomercial todos los actores deben estar involucrados, si muchas veces el sector aéreo está claro en cuanto su política debe estar integrado, por ejemplo, el sector aduanas, el sector desde el punto de vista también de turismo, facilidades aeroportuarias, permisología de producto perecederos, en caso de ser medicamento, en caso de ser alimentos, en caso de fitosanitarios también la evaluación y la permisología correspondiente, es decir, no es únicamente el sector aeronáutico, sino un sector muchísimo más amplio. Si por ejemplo, la política abierta de que vengan turistas y lo que es el sector de migración no está al tanto, es como un gran engranaje de que todas las partes se dan de manera integrada y, todos los actores deben participar, que te quiero decir al momento de desarrollar esa política aerocomerciales debe estar integrada por todos los actores, que le den vida al sector aeronáutico, ya sean de manera directa o de manera indirecta y que obviamente si el objetivo es turismo, el sector hotelero debe estar al tanto, sector de transportes debe estar al tanto, el sector de seguridad ciudadana debe estar al tanto, el sector de salud debe estar al tanto, son tantos actores que hacen vida, que todos deben tener la misma visión compartida, este es el objetivo y vamos a apuntar a eso, donde cada quien va realizando su trabajo en función de su experiencia, en función de su responsabilidad para tener un transporte aéreo seguro, ordenado, eficiente, económico, ecológico y que permite realmente el desarrollo integral de la nación.
--	---

18. ¿Cuál es la realidad en Bolivia de la exportación por vía aérea de productos perecederos?	EE-1: Ya no tenemos mucha exportación de perecederos, cuando yo trabajaba en el Lloyd Aéreo Boliviano sacábamos flores de Cochabamba, fíjate, exportábamos flores desde Cochabamba y fruta también, ahorita yo no sé qué estamos exportando de perecederos. Para ser honesta, no lo sé, no tengo mucha conexión con esa área de comercial. Pero sería importante ver cuál es la capacidad que Bolivia tiene para exportar, ahorita no sé si las naves sean tan modernas para ofrecer sistemas de refrigeración. EE-2: Es incipiente, no existen grandes volúmenes de exportación porque la oferta aeronáutica realmente es reducida al tener solamente 2 operadores, uno que sea requerimiento, que significa requerimiento, que llena su bodega y recién hace su despacho, en cambio el que tiene itinerario que ahorita es el Caribe la está peleando por tener carga. Yo creo que inclusive nuestros exportadores se han acostumbrado a ser ciudadanos de quinta, sacan sus cargas hasta los países vecinos y de ahí toman conexiones, ya sean aéreas o marítimas, entonces eso ha hecho que el país pierda mucho en el tema del transporte aéreo, es una gran limitante.
--	--

Fuente: Elaboración Propia.

7.1.2. Análisis de los Resultados de la Entrevista a Instituciones Internacionales y Privadas referentes al Sector Aeronáutico.

De acuerdo con las instituciones entrevistadas, en general su función en el sector aéreo es representar, proteger y asesorar a la industria del transporte aéreo.

Con respecto a la realidad de la aviación en Bolivia se puede determinar que es complicado porque al parecer no hay gente capacitada en el sector aeronáutico manejando la aviación aerocomercial del país, lo cual implica limitaciones en el sector, el personal capacitado debe ser integral en todas las áreas para que el sector aéreo sea sostenible y sustentable. Además, que la aviación tiene mucho potencial ya que es un sector estratégico para el país con espacio para crecer.

La conectividad que tiene el sector aeronáutico no es la adecuada, esta podría ser mejor, además que la falta de conectividad la paga el usuario en tiempo y dinero, y la eficiencia

del transporte aéreo se ve afectada debido a la poca conectividad y a que Bolivia no cuenta con políticas aeronáuticas de Estado, los tratados o acuerdos internacionales son muy importantes en un país debido a que es la única forma de viabilizar relaciones comerciales y en Bolivia son obsoletos debido a la cantidad de años que tienen y no han sido actualizados, otra de las razones es que Bolivia es uno de los países donde el combustible de aviación es el más caro en la región.

En Bolivia no existe una política aeronáutica, entonces no hay una norma que guíe al sector aeronáutico. Se necesita por parte del Estado, mayor impulso a operadores nacionales para un adecuado desarrollo e incentivar el ingreso de operadores internacionales al país. Es recomendable tener una política aerocomercial con objetivos bien claros, bien definidos a corto, mediano y largo plazo y con un plan maestro para desarrollarlo, esta política tiene que estar ligada al Plan de la Nación y se tiene que ver si se va a usar las libertades aéreas, para potenciar el transporte aéreo. Debido a la no existencia de políticas aeronáuticas la DGAC es la que debería proponer y el Ministerio de Obras Públicas, servicios y vivienda es el que debería ejecutar y aprobar tales políticas.

El transporte aéreo como tal no es un fin, sino que es el medio para alcanzar ese fin y a veces lo único importante es que el transporte aéreo dinamiza una economía de manera inmediata es por eso que muchos países tienen como objetivo nacional el turismo, o sea que desean impulsar su economía mediante el turismo e impactar directamente a su PIB, el problema que tienen otros países es que tiene líneas banderas y la prioridad son para esas líneas y muchas veces darle permiso a una línea extranjera es como darle permiso a la competencia. Referente a las libertades aéreas es que, son sumamente importantes, son la clave del desarrollo, es la forma de lograr los objetivos dando libertades bajo una premisa de ganar-ganar, pero también existe una limitante donde se puede ver diferencia de condiciones y donde los sectores aéreos más desarrollados devoran a sectores menos desarrollados. Y la realidad en Bolivia es que el país utiliza algunas libertades y otras no por el hecho de que se necesita analizar la potencia como país para poder beneficiarse de los acuerdos. No hay mayores libertades aéreas en el país porque existe un mal sano proteccionismo a los operadores bolivianos, por el hecho de que el Estado no ve a las libertades aéreas como oportunidad de desarrollo ni como mecanismo de crecimiento, el cual lo es. Las libertades aéreas son más que todo un factor coadyuvante debido a que sirven como referente para los tratados o relaciones aerocomerciales y las políticas aeronáuticas se podría decir que son un factor de desarrollo del transporte aéreo.

Lo que se tiene que hacer para que Bolivia obtenga un beneficio con mayores libertades aéreas es, primero, establecer una política aeronáutica que sirva como guía para el sector. En el supuesto caso de que ya existiera tal política, Bolivia sí se beneficiaría con mayores libertades aéreas, teniendo en cuenta su capacidad de negociación y la preparación de los operadores para explotar y responder a mayores libertades aéreas. En Bolivia los factores que limitan a la ampliación de libertades aéreas son, factores económicos, factores políticos como los intereses sesgados debido a afinidades políticas por parte del Gobierno, factores sociales, factores operacionales que existen en los distintos aeropuertos, y factores legales como la falta de políticas aerocomerciales claras y bien definidas y estos factores que limitan la ampliación de libertades aéreas se dan debido a que no les dan la suficiente importancia, no explotan su potencial y ni les dan su debida utilidad a las libertades aéreas.

Con respecto a las líneas cargueras que existen en el país, actualmente solo existen dos, las cuales son Tapia y Aerocaribe, el resto de las aerolíneas lo hacen ocasionalmente. Las tarifas de carga aérea se basan en el tarifario de carga TCAT , el cual usan las aerolíneas como referencia, dentro de este tarifario se puede encontrar un máximo y mínimo de tarifas y también tarifas preferenciales para ciertos productos. Bolivia comparado con países vecinos no se beneficia con el transporte de carga por vía aérea debido a que ellos tienen una malla de transporte de carga mucho más amplia o ya cuentan con una política aerocomercial bien definida y con mayor apertura sumado a esto su desarrollo económico para exportar materia prima y productos ya elaborados y desarrollados, además que la oferta de transporte de carga que nosotros brindamos es mínima,

El transporte aéreo es la manera más eficiente de transportar los productos perecederos, para que sea eficiente, no solo el sector aéreo tiene que estar claro, sino que también el sector de aduana, sector de permisología para este tipo de productos y facilidades aeroportuarias, todos estos sectores deben trabajar bajo una misma visión compartida para tener un transporte aéreo seguro, ordenado, eficiente, económico y que permita el desarrollo integral de la Nación. Existe una gama de productos bastante amplia que puede exportar por vía aérea, los productos que se exportan por vía aérea alrededor del mundo son productos perecederos, joyas, valores, textiles como ser alpaca, medicamentos, etc, en estos momentos de la crisis de salud se ha exportado también insumos médicos y vacunas ya que era la manera más rápida de hacerlo. La exportación de productos perecederos por vía aérea es complicada porque necesita un sistema de frío para su cadena logística, pero es muy importante que se transporte por este medio ya que la rapidez

que ofrece el transporte aéreo es ideal para este tipo de productos, De hecho IATA cuenta con un centro de excelencia que certifica cadenas logísticas aéreas, el CEIV es un programa de certificación en perecederos. En Bolivia hoy en día la exportación de productos perecederos es mínima, ya no se exporta en la misma cantidad que antes, el Lloyd aéreo boliviano solía exportar flores y fruta de Cochabamba, hoy en día no existen grandes volúmenes de exportación debido a que la oferta de transporte aéreo es mínima lo cual hace que los exportadores prefieran sacar su mercancía hasta países vecinos y de ahí recién tomar conexiones a otros países.

7.2. Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga aérea, en el Sector de Exportación de Productos Perecederos y en el Sector Despachante de Aduana.

7.2.1. Presentación de Resultados de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga Aérea.

Con el objetivo de conocer la percepción por parte del experto en transporte de carga aérea sobre el proceso del transporte y su realidad en Bolivia, para que se pueda determinar las necesidades que tienen como sector y la realidad de este. En la siguiente tabla se puede observar la información de los Expertos Entrevistados:

Tabla N°8: Expertos Entrevistados Pertenecientes al Sector de Carga aérea.

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Jorge Bustamante Antonio Jefe de carga en Avianca y presidente Comité de carga en Asociación de Líneas Aéreas
EXPERTO ENTREVISTADO #2	
	Cesar Mauricio Ortega Vargas Jefe de la unidad de logística y comercio exterior en la Cámara Nacional de Comercio (CNC)
EXPERTO ENTREVISTADO #3	
	Edmond Tondou, Gerente en Bic Lines

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de las entrevistas realizadas a los expertos pertenecientes al sector de Carga aérea:

Tabla N°9: Matriz Analítica de Entrevistas a Expertos en el Sector de Carga aérea.

PREGUNTA	CRITERIO
1. <i>¿Qué importancia tiene el transporte aéreo dentro de un país? (especificar para la comercialización)</i>	EE-1: Bueno, además de la interconexión que ofrece el transporte aéreo a la sociedad. Específicamente en lo que se refiere al comercio, este tipo de transporte es vital para poder garantizar no sólo la atención de quienes van a demandar este tipo de transporte que es rápido entre ciudades, ya sea por necesidad o por gusto, sino que también puede establecer la solidez para que nuevos productos, nuevos emprendimientos, nuevos desarrollos, los cuales vayan a ser susceptibles al tiempo de tránsito, puedan desarrollarse y llegar a culminarse, confiados en que esta opción de transporte va a existir, que se sostiene y que perdura en el tiempo. Ese me parece que es la importancia que tiene, sesgada específicamente a la pregunta de comercialización. EE-2: Según, datos obtenidos de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), las líneas aéreas del mundo transportan al año más de 50 millones de toneladas de mercancía y correo, y más de un tercio del valor del comercio mundial depende directamente de este medio de transporte cuyos volúmenes comerciales se espera aumenten a largo plazo. Es entonces un medio de transporte fundamental para el comercio exterior mundial y para su buen desempeño, como alternativa de transporte. EE-3: Un servicio de transporte rápido y eficiente para poder recibir cargas importantes y de alto valor. En el mismo tenor hacer exportación de productos para que lleguen rápido a los mercados.
2. <i>¿Cuáles son las ventajas y</i>	EE-1: Bueno la conexión sin precedentes que ofrece entre lugares alejados es una gran ventaja, la seguridad y el entendimiento técnico que tienen todos los que participan dentro del rubro. No conozco

<i>desventajas del transporte aéreo?</i>	ningún otro transporte que ofrece tanto conocimiento en procesos, que sea tan seguro como el transporte aéreo y por supuesto, lo dinámico y lo veloz que puede ser, no necesariamente que es, que puede ser. Ante incidentes, ante abruptos de demanda puede llegar a ser muy dinámico, depende donde se desarrolle y si las políticas por detrás lo acompañan, puede ser un motor y un aliado para atender este tipo de sesgos que se pueden suscitar, la rapidez obviamente en la que se transporta una mercadería de un lugar a otro. ¿Y la desventaja eh? Pues va a ser siempre el precio, pero creo que comparativamente frente a otros medios de transporte, no necesariamente significa que sea caro porque es caro, sino porque comparativamente es caro por todo lo que antes he mencionado, toda la seguridad, los procesos y el gran desarrollo técnico que tiene este transporte hace que sea más caro. EE-2: En primera instancia, es mucho más rápido, tiene mayor cobertura, mejor accesibilidad, confiable, menor probabilidad de siniestralidad. Entre las desventajas aún persiste el tema del costo de transporte, que en algunos casos hace que el producto transportado pierda competitividad en el mercado destino. EE-3: Las ventajas son rapidez, aunque en el caso de Bolivia la carga está demorando más de 7 días porque en general todo depende de Transporte Aéreos Bolivianos y de las conexiones que hay en Miami. Las desventajas es que es un servicio caro y solamente se puede transportar productos de alto valor agregado o que pueda soportar ese costo.
3. <i>¿Qué beneficios económicos aporta el transporte aéreo en un país? (especificar en la exportación e importación)</i>	EE-1: Es clave el transporte aéreo, creo que integra y potencia el comercio y el desarrollo de nuevos productos o actividades, como mencionaba en la pregunta 1 al garantizar que van a existir redes de conexiones que van a poder atender esta necesidad, pero es de conexiones, no solo locales, mundiales por supuesto, y que por su naturaleza dinámica se va a integrar de mejor forma con los servicios de la última milla. Esto es clave, esto es clave clave, es la forma más adaptable que tiene el transporte a integrarse con los servicios de la

	última milla, hace que no solamente se pueden gestionar negocios de la forma tradicional que muchas veces es el Business to Business, sino que permite que se puedan gestionar el Business to People o el People to People, que hoy en día es lo que está más en boga y que de momento otorga muchísimo más valor agregado a un emprendimiento, a una comercialización, a una exportación como quieras verlo. Entonces creo que además de ser un motor que va a dinamizar muchas áreas de la economía y el desarrollo, o sea que puede estar entre medio para lograr que muchos cumplan sus objetivos de transporte y de Comercio internacional, la forma en la que se desarrolla el transporte aéreo hace que sea más fácil integrarse con las nuevas plataformas y los nuevos medios de comercialización que se están dando como los que te mencioné EE-2: Indudablemente, por el movimiento económico que genera es un motor de crecimiento económico y social para cualquier país. En América Latina y el Caribe, generó aproximadamente el 2.7% del valor del PIB (2014), valor que posibilitó la generación de 5.2 millones de empleos en toda la región. EE-3: Importar productos con rapidez como repuestos medicamentos y/u otros ítems de alto valor agregado Exportar para sacar productos de alto valor agregado a los mercados.
4. <i>¿Cómo ve usted la realidad del transporte de carga en el mundo?</i>	EE-1: Pues hoy en día es mucho más activo y hasta reconocido, hasta el año pasado creo que muy pocos conocían, hablaban del transporte aéreo de carga y, por lo que ha sucedido en el último año, ha tomado gran protagonismo, ha acatado importancia que antes no se ha visto al requerir y urgir que este transporte se reactive. Cuando todos entramos en sesión para mover no solo el material de bioseguridad que que todos carecían y que necesitaban en su momento, si no, pues en la distribución de las vacunas, que es lo que estamos viendo hoy en día. Entonces por eso ha tenido más protagonismo, pero bueno, la realidad pese a eso es que hay muchas restricciones y conexiones que están pues coartadas por varios motivos, sobre todo geopolíticos, o de ideologías de Gobierno que

	hacen que el potencial real que tiene el transporte aéreo de carga en el mundo no esté operando a su máxima capacidad. EE-2: Este tipo de transporte hasta antes de la pandemia estuvo triplicando su crecimiento en varios países, mostrando que es una opción que el empresario toma para la operación de sus negocios. EE-3: Actualmente está terriblemente congestionado por una serie de factores que han afectado a toda la logística marítima y ha causado embotellamientos y congestiones en todos los otros rubros ya que las fábricas y consignatarios están tratando de abastecer sus fábricas utilizando transporte aéreo.
5. <i>¿Cómo ve usted la realidad aerocomercial del país?</i>	EE-1: En el país es muy limitada, es muy restrictiva, es hasta punitiva para los operadores aéreos, desde mi punto de vista y con la experiencia que tengo los operadores aéreos no se los considera aliados o no se los entiende como gestores de una dinámica comercial y creo que de momento se usan mucho más para gestionar recaudaciones irreverentes y no son vistos como socios estratégicos en este desarrollo. Esto, por supuesto, va a impedir un crecimiento en todo, en viajeros, operaciones, somos muy pocos los operadores aéreos que estamos en Bolivia contados con la palma de la mano y estás limitantes que acabo de mencionar, pues impiden que haya no solo mayor interés en gestionar una mejor conectividad, rutas, operaciones, sino que, pues no tienen un enfoque de dinamismo hacia el desarrollo económico, como lo tienen otros países. De momento, el transporte aéreo de carga de Bolivia, no solo de carga, sino de pasajeros, es visto como eso y punto, como mover personas y cosas de un lugar a otro, no se lo está entendiendo como un potenciador de desarrollo. EE-2: Es complicada ante la falta de opciones para el empresario boliviano para importar o exportar productos por esta vía. Más aún cuando cada año una nueva aerolínea se retira del país o algún aeropuerto pierde su condición de aeropuerto internacional. EE-3: Una situación muy complicada por la falta de líneas aéreas y un monopolio de Transporte Aéreos Bolivianos con el servicio de

	carga de Miami a La Paz donde hay todos los acuerdos interlineales que conectan con los mercados grandes de Europa y Asia.
6. <i>¿Cómo ve usted la realidad de transporte de carga aérea en Bolivia?</i>	EE-1: Bueno va muy de la mano, entonces la respuesta de lo que dije antes, esto está muy ligado a eso porque, por el uso mixto que se le da a los aviones de pasajeros, tenemos un mix de transporte de pasajeros y de carga en las aeronaves y por supuesto, por la ausencia de producción de valor agregado que tenemos, entonces el transporte aéreo de carga siempre va a ir a tratar de atender las necesidades que hay de transporte de carga y estas necesidades se dan en productos que usualmente tienen más valor agregado que otros. Entonces si vamos atando cabos y sesgamos únicamente las exportaciones que tenemos nosotros de materia prima estas no suelen requerir un transporte de valor, una urgencia, un tiempo o no son susceptibles a determinadas situaciones para usar el transporte aéreo de carga. Por lo tanto, la mayor parte de las exportaciones que tenemos no se dan, por supuesto, vía aérea, en realidad en ningún país se dan vía aérea, pero si existe una gran presencia porque se tiene desarrollado lo que son commodities o productos con valor agregado. En el caso nuestro es realmente solo tenemos materia prima o bienes de consumo general, que son los exportados o minerales, que podrías decir que son valorados, que son exportados diario, entonces las cargas con mayor valor agregado, en resumen, van a ser las que requieran un transporte aéreo por su demanda y por su valor nuevamente haciendo redundancia y ante la ausencia o escasez de ese tipo de productos en Bolivia, la oferta que tenemos de transporte exclusivamente de carga es muy limitado. Realmente somos muy pocos los que estamos en este ruedo. EE-2: En el año 2020, por las características de este transporte, los volúmenes que se manejan en el transporte aéreo de carga son mínimos, puesto que las importaciones y exportaciones no superan el 2% del total exportado o importado. Sin embargo, cuando se habla de valor, el 21% del total exportado se transporta por vía aérea. Aspecto que respalda la afirmación que a través de este transporte la mercadería es muy valiosa y justifica

	los costos mayores que se tienen que incurrir para exportar. En el caso de las importaciones el valor transportado por esta vía alcanzó el 11% del total. EE-3: Totalmente deficiente y caro. No hay alternativas.
7. <i>¿Cuál es su opinión respecto a la conectividad que tiene Bolivia actualmente a través del transporte aéreo? ¿Por qué? ¿Cómo podría mejorar?</i>	EE-1: Desde el punto de vista de los operadores y los hubs, digamos está acorde al mercado y a la población que tenemos, no puedo mentir, en decir que nos hace falta conexiones u oferta de transporte o conexiones para llegar a Bolivia, tenemos lo que necesitamos realmente, podemos mejorar, si podemos mejorar, por supuesto y esta mejora seguramente se puede ver traducida en un mediano plazo, precios más competitivos o un sector de turismo más desarrollado, con más bonanza. Pero por detrás tiene que haber políticas de tránsito, políticas que ayuden a consolidar lo que estábamos buscando, no sé si te acuerdas de que se hablaba de generar un hub en Santa Cruz como una ventaja de la ubicación geográfica que tenía el aeropuerto, entonces se puede mejorar en ese sentido, en ese sentido de que haya políticas que incentiven a que los viajeros no solo nos utilicen o solamente vean a Bolivia como origen o como destino, sino como tránsito. Eso es lo que dinamiza y genera economía, desarrollo, entonces cuando tú ves a una aerolínea como copartícipe o como socio estratégico de negocio, el enfoque es diferente, pero bueno, en resumen, la conectividad que tenemos es acorde a lo que necesitamos, pero se puede mejorar con este tema del hub. EE-2: No es de las mejores, es por eso que los vuelos que salen del país deben realizar muchas escalas para llegar a su destino final, lo que encarece el flete de este transporte. EE-3: La conectividad que tiene Bolivia es muy pobre solamente hay 5 o 6 líneas de pasajeros internacionales y una línea aérea de carga internacional Transportes Aero Bolivianos. La forma de mejorar es cambiar la política del Estado a tener cielos abiertos y permitir que otras líneas aéreas tenga la posibilidad de ingresar al país. La competencia es lo mejor que hay.

8. <i>¿Cómo considera usted la actual política aeronáutica en Bolivia? ¿Por qué? ¿Cómo podría mejorar?</i>	EE-1: La política actual es muy general realmente la pregunta, hay varios factores a analizar. Hablemos de la dirección de aeronáutica civil hay muchos otros entidades que van a inferir o van a coadyuvar o que trabajan en conjunto a un desarrollo de una operativa aeronáutica, hablemos de todas las entidades que están en aeropuerto, por ejemplo, aduana, el área de narcóticos, el mismo concesionario del aeropuerto, todos ellos giran en torno efectivamente a una política central que debería ser determinada por la regulación área boliviana, la RAB perteneciente a la Dirección General de aeronáutica civil. Pero es muy general poder decir es buena, es mala como te digo hay varios factores, yo no podría emitir un juicio términos generales, pero pienso que involucrar y escuchar a los operadores aéreos y adaptar la norma al mundo actual y moderno, modernizar la RAB sería muy ideal. EE-2: Si bien no la conozco a profundidad, pero da la impresión de que no ha sido actualizada y menos mejorada. No existen nuevos elementos que brinden mejores condiciones a las empresas que operan en nuestro país. EE-3: Bolivia tiene un acuerdo de 1947 dónde está exclusividad a una línea aérea boliviana para pasajeros y a una línea aérea de carga para carga con el mercado de Estados Unidos y lo que significa que no hay competencia y protegen al mercado con este acuerdo para que literalmente haya un monopolio.
9. <i>¿Considera usted las libertades aéreas como un factor importante para el desarrollo aerocomercial del país? ¿Por qué?</i>	EE-1: Claro, por supuesto, eso es fundamental cómo recibimos, cuan abiertos están nuestros brazos a los operadores y otras empresas, Lo dinámico del sector aéreo hace casi imposible que podamos prever incrementos repentinos de demanda que podrían ser mejor atendidos muchas veces con libertades aéreas más convenientes, hablemos de lo que nos pasó con la pandemia en la que se cancelaron todos los vuelos comerciales y dependíamos exclusivamente de un operador de transporte aéreo de carga, que es el único que tenemos en Bolivia y que en su momento todos tuvimos que empezar a luchar con permisos, con charters, se hace más complicado poder reaccionar a esos escenarios cuando tenemos

	libertades aéreas pues más actuales al mundo de hoy, un mundo que está realmente interconectado, globalizado y que yo creo que demanda este tipo de atención y de comprensión de parte de la dirección de aeronáutica civil. Esto va estrictamente de la mano con la idea de consolidar del hub que te hablaba en la pregunta anterior, donde se puedan otorgar no solo servicios de tránsito y conexiones, sino muchos, muchos otros servicios que los pasajeros o las mismas aerolíneas puedan tomar y que no pretendan que solamente el hecho generador de los ingresos vaya a ser grabar directamente a las actividades de las aerolíneas. en un hub, no hay que pensar nuevamente en el desarrollo y la dinamización del comercio que genera la aerolínea como un motor. EE-2: Es importante no solo la existencia de estas libertades, sino, como en toda normativa, la correcta aplicación de las mismas por parte de nuestro país. EE-3: Las libertades son muy importantes porque permitirían que líneas aéreas que operan a Santiago o Lima o Sao Paulo u otros aeropuertos en los países vecinos tengan el derecho de enviar carga vía esos países a Bolivia. Podría abrir puertas muy interesantes de alternativas de transporte aéreo de importación y exportación. LATAM CARGO está muy interesado en esta opción.
10. <i>¿Cuáles factores cree usted que limitan al desarrollo aerocomercial del país?</i>	EE-1: Bueno, nos regimos por la normativa, por las leyes de las entidades a las que las aerolíneas deben responder y obedecer por supuesto, porque este es el territorio boliviano y debemos, pues cumplir con eso, entonces pienso que las políticas actuales o normas que no estén a tono con la modernidad, una RAB precaria eso me parece que son las limitantes del desarrollo comercial, falta de preparación para entender que el transporte aéreo debe articular varios sectores, o sea, no hay que tratarlo simplemente como un negocio de transportar y de pagar impuestos, debemos entender a las aerolíneas como una articulante entre varios ejes y motores de desarrollo. EE-2: La poca o nula atención que el Gobierno le presta a este sector comercial.

	EE-3: Las políticas del Estado y el no permitir que otras líneas aéreas ingresen a competir en el mercado libremente. La falta de infraestructura en los aeropuertos para manejo de carga general y carga refrigerada.
11. <i>¿Cuáles son las ventajas y desventajas del transporte aéreo de carga?</i>	EE-1: Ya específicamente de carga, siempre va a ser la rapidez, por sobre todo eso es lo que competitivamente diferencia al transporte aéreo de otros tipos de transporte. Y de nuevo, creo que el precio se va a entender como una desventaja, pero comparativa frente a los otros medios de transporte. EE-2: En nuestro país, la ventaja principal es que uno puede importar o exportar mercadería en un tiempo reducido, en comparación al transporte marítimo. La principal desventaja es la inexistencia de opciones de carga que existe en el mercado nacional, lo que genera indirectamente un monopolio con todas las características desventajosas de este esquema económico. EE-3: -----
12. <i>¿Cómo se fijan las tarifas en el transporte aéreo internacional de carga?</i>	EE-1: Se fijan por kilogramo, usualmente, es decir, uno paga por los kilos que mueve, paga por el volumen que generan en el espacio de la aeronave. Cuando tenemos el mix de transporte de aviones de carga y pasajeros, los narrow-body como los conocemos, que son los aviones que operan en La Paz sobre todo y los widebody, que son equipos de cuerpo ancho son los equipos que operan en Santa Cruz, operando muchos widebodys y en los que se tiene la posibilidad de manejar carga paletizada. Entonces, en ese sentido, se podrá cobrar por peso o por volumen o en este tipo de aeronaves en los que utilizas Palets o posiciones que son los ULDs del equipo operativo desde donde se consolida la carga para subirlo a un avión. Habrá que ver el espacio o el número de ULDs que tu utilizas en un widebody, en un avión carguero y en base a eso también se generan los cobros. Entonces hay como 3 tipos diferentes de generar tarifas, por kilo, por volumen y por el espacio o posiciones que se utilicen en aviones más grandes. EE-2: -----

	EE-3: Las tarifas se fijan basado en el costo principalmente de operación del avión combustible y mercado de acuerdo a la demanda y oferta de productos. el flete por kilo tiene que cubrir el costo de la operación y una utilidad para la empresa. Es también muy importante operar los aviones llenos de ida y de vuelta para que sean vuelos rentables.
13. ¿Existe en Bolivia tarifas especiales para la exportación de ciertas mercancías? ¿Por qué?	EE-1: Sí, tenemos tarifas especiales, eso se da sobre todo por la recurrencia que tenemos con distintas empresas, por la necesidad de que estas mismas empresas requieren garantía de que va a haber espacio y conexiones en toda la red de origen, destino que ellos elijan, te doy un ejemplo, los couriers, qué es lo más fácil de entender, ellos necesitan que se les garantice un espacio, estoy dando ejemplo, volar todos los lunes de La Paz a Miami entonces para ello ellos te hacen generan un compromiso de kilogramos, de volumen, lo que sea más, y tú generas un compromiso tarifario que es especial, distinto a cualquier otro porque estás entendiendo que te van a dar carga volumen todos los lunes o algo así y, por supuesto, también las tarifas se sub construyen acorde al tipo de producto, un producto que no es susceptible del tiempo de tránsito, no es susceptible de tener 1, 2, 3, 4 conexiones pues se le da la tarifa normal regular y ya que este producto no tiene ningún problema en tardar más de lo estipulado o lo promedio en llegar a su destino, mientras que otros productos sobre todo los perecederos o farmacéuticos no pueden estar en tránsito mucho tiempo, sin luego estar apropiadamente contenidos o resguardados, por tanto una tarifa más alta va a garantizar una conexión más expedita, entonces basado en eso, basado en cuan recurrente puede ser un producto o la necesidad de un tiempo de tránsito corto conciso o hasta casi garantizado hace que las tarifas puedan ser más o menos altas. EE-2: En tiempos de pandemia el Gobierno estableció facilidades arancelarias y procedimentales para la importación de mercadería relacionada a la lucha contra el COVID 19. Sin embargo, por las condiciones productivas de nuestro país no es posible bajar los fletes aéreos para la exportación, porque eso llevaría a la quiebra de la

	empresa que actualmente presta el servicio de transporte de carga aéreo. EE-3: -----
14. ¿Qué tipos de carga son los que más se exportan e importan por vía aérea? (Mencionar), ¿En el caso de Bolivia qué productos son los que se exportan e importan por vía aérea?	EE-1: En el mundo por concepción el transporte aéreo, siempre va a ir a atender las cargas que son más susceptibles del tiempo de tránsito o de alto valor, perecederos minerales valorados, farmacéuticos, etcétera, eso en el mundo y en Bolivia. Ya de ahí que haya otro tipo de requerimientos por necesidades puntuales de cada mercado es distinto, pero en términos generales, respondiendo a tu pregunta en Bolivia lo que más exportamos vía aérea, pues siempre carga general, se exporta mucho valorado, minerales, se exporta mucho currier y esos son los que pueden caer dentro de este tipo de productos susceptibles al tiempo de tránsito, a un tránsito corto. Muy poco se exporta perecederos y farma, pero sobre todo carga general, textiles, minerales, semillas, hasta ahí se me ocurre, es lo que te puedo decir que Bolivia exporta. Importamos de todo realmente somos importadores de naturaleza, pero vía aérea puedo decir que se destaca la importación de farmacéuticos, que requiere un tratamiento rápido y conexiones puntuales y un menor viaje hasta destino. EE-2: Artículos de mucho valor y poco volumen. Repuestos de automóviles, de maquinaria productiva, herramientas. EE-3: -----

15. ¿Considera usted que realizar la exportación e importación de productos perecederos por vía aérea es adecuado y competitivo? ¿Por qué?	EE-1: Depende es muy general, no te puedo asegurar que sea más competitivo que otro, porque si por solo decirlo si tienes un producto farmacéutico que quieres enviar de Bolivia a la China, efectivamente es más competitivo exportarlo vía aérea que vía marítima, pero si tienes que enviar palmitos de Bolivia a Chile lo más seguro es que lo vas a hacer vía terrestre y entonces va a depender de que tengas, cuan susceptible sea tu producto en el tiempo de tránsito y los beneficios que otorga el transporte aéreo versus lo otro, es muy subjetivo, entonces la necesidad y hasta susceptibilidad y obviamente siempre va a estar el atenuante de la presión de la demanda si realmente tienes que llegar del punto A al punto B en el menor tiempo posible, entonces el aéreo es tu decisión por naturaleza, pero no podemos decir en términos generales que una exportación e importación vía aérea es más adecuado, más competitivo, eso siempre va a ser depende. EE-2: Puede ser adecuado porque los tiempos que maneja los productos perecederos son muy cortos y beneficiaría a su comercialización. Por otro lado, el costo adicional que se cargaría a este producto lo haría poco competitivo. EE-3: Sí, muchos países lo hacen y Perú y Chile son grandes ejemplos de exportación de una serie de ítems como espárragos cerezas, flores a los mercados europeos y americanos. Otros países que han desarrollado muy bien sus mercados de exportación por avión son Ecuador y Colombia.
---	--

16. <i>¿Cómo manejan las líneas aéreas la cadena de frío con respecto a los productos perecederos? (requisitos por parte de líneas aéreas)</i>	EE-1: Todas las líneas tenemos puntos de conexión que son los hubs famosos, donde ofrecemos el tránsito y los recursos necesarios para que la carga se mantenga como se requiere. En este caso, si tú me hablas de perecederos me imagino que tiene que tener un control de temperatura, ese control de temperatura se puede ofrecer dependiendo los rangos de temperatura. En el caso de los perecederos estamos hablando usualmente de alimentos en su gran mayoría y algunos farmacéuticos entonces se ofrece simplemente la permanencia en cuartos fríos en los puntos de tránsito, de origen de tránsito y de destino usualmente origen, en el caso de Bolivia, realmente carecemos de una infraestructura de cuartos fríos en las bodegas de las aerolíneas. Por lo tanto, cuando alguien quiere exportar perecederos en el caso de Bolivia, se les pide que traigan la mercadería horas antes de la salida, porque no podemos tenerlas por días, porque no, no hay infraestructura aeroportuaria que soporte. En el caso de otros aeropuertos, por experiencia, ellos tienen cuartos fríos, generales o puntuales privados de cada aerolínea depende de cada país, pero si los tienen en cuartos fríos, en el tránsito, en el avión, la temperatura del avión no excede los 10° en vuelo, así que mantienen esa temperatura para un perecedero de alimentos que es lo requerido que no pase de 15° y el tránsito en destino, igual la carga se maneja en cuartos fríos para esa conexión, ya si la carga requiere un control de temperatura activo, por ejemplo para farmacéuticos o en el caso puntual que tenemos hoy en día del transporte de vacunas existen embalajes especiales que mantienen la temperatura en su interior, pero no la mantienen por más de 72 horas cuando es pasivo, es decir, cuando le pones algún refrigerante como hielo seco o un gel pack si uno requiere que la temperatura se controle activamente por más tiempo, existen los envirotainer, que son contenedores aéreos ULDs que se manejan con baterías y con hielo seco y mantienen el ambiente o temperatura controlado, la única desventaja de estos es que solamente se puede manejar en aviones de carga, o sea cargueros por su tamaño. Entonces no existe otra forma, pero ahí está, son varias formas en las que se
---	---

	puede ofrecer y de nuevo va a depender de qué es lo que necesitas, qué rango de temperatura, pero siempre hay una solución operativa y comercial para eso. EE-2: Una de las razones porque Bolivia dejó de exportar flores fue la inexistencia y mal manejo de este tipo de herramienta. EE-3: El mayor problema es que no hay una cadena de frío en los aeropuertos bolivianos ninguna línea aérea invertido y en realidad el estado debería ser el que invierte el costo inicial de tener almacenes frigoríficos y lugares adecuados para almacenar la carga de exportación con temperatura y aire controlados.
17. ¿Cree usted que los precios de transporte de carga aérea son competitivos comparado con otros países? ¿Por qué?	EE-1: Con otros países igual es bien difícil. En términos generales, las tarifas responden como en todo, a un equilibrio de la oferta y la demanda de un mercado. En ese sentido, te puedo decir que las tarifas que Bolivia digamos tiene tarifas más elevadas que las de Brasil porque la oferta de transporte en Brasil supera muchas veces la demanda que tiene entonces los precios que Brasil tiene para exportar su mercadería, hablemos de un punto neurálgico Miami, son mucho más baratos de los que tenemos nosotros, pero por el contrario, te puedo decir que nuestras tarifas son más baratas comparadas con las que pueden tener en un lugar más remoto digamos Trinidad y Tobago, donde la demanda supera a la oferta, entonces las tarifas son mucho más altas, 5 ,6 veces más altas que las de enviar carga a Miami nuevamente, que de Bolivia entonces va a depender de qué países pongas en comparativa. Dentro de la región, si quieres para que te sirva como dato mantenemos tarifas estándar, solemos ser un poco más económicos que nuestros vecinos en el sur te hablo de Chile, Argentina, Paraguay, somos más baratos que ellos, porque ellos tienen una demanda que supera su oferta, nosotros creo que tenemos un equilibrio si es que nuestra oferta no supera la demanda, entonces ahí hay como que un punto de análisis que puedes hacer basado en eso EE-2: Definitivamente no, es un problema estructural el que tiene Bolivia en los fletes de transporte aéreo, en vista de que no cuenta

	con productos de exportación que haga que el avión que llega lleno con carga de importación pueda salir en las mismas condiciones. Es por eso que el importador tiene que pagar la llegada de mercadería y pagar también la inexistencia de carga de salida. EE-3: No! Los precios del transporte de carga aérea no son competitivos en Bolivia y si la oferta en otros países es mucho más barata. Los mejores países para estudiar esto es Chile y Perú que con entidades como PROChile, Prompex y otros apoyaron mucho a la exportación de productos, pero fueron estas entidades las que promovieron y financiaron gubernamentalmente la infraestructura inicial toda la cadena logística e infraestructura de frío y promoción de sus productos en el extranjero con asesoramiento para tener la calidad requerida para los productos a nivel internacional.
18. ¿Cuál es el procedimiento de exportación por vía aérea? (en general y específico de Bolivia)	EE-1: En general yo creo que lo primero es determinar la factibilidad del transporte, determinar que lo que te ofrecen en conexiones, en tiempos de tránsito, en rutas, etc es factible, eso va a ser aquí y en la China, o sea tú quieres llegar del punto A al punto B tienes que saber si existe esa oferta, si las conexiones son las apropiadas para tu producto, si los tiempos de tránsito, si la ruta no es impedida por permisos, etcétera, está factibilidad, va a ser siempre lo primero. Después pienso que la agencia o el exportador va a solicitar una reserva de carga, y va a ingresar la carga en las bodegas de la aerolínea y distinto en el orden que suceda primero y estaba muy muy acorde a las políticas de cada línea aérea, luego se va a realizar la documentación, los permisos, las inspecciones de aduana, en ningún orden en particular, cada país es distinto. Por ejemplo, en Bolivia se realiza la inspección de narcóticos que en otros lados no existe. Finalmente se va a programar la salida acorde a la disponibilidad de la aeronave que se tenga, puede que la aeronave no pueda llevar toda la mercadería en un solo vuelo, entonces se divide ahí se parcializar a la mercadería en distintos vuelos y eso se maneja sin ningún problema en todo el mundo se ve esa figura. EE-2: Es básicamente el mismo procedimiento que tiene que realizarse para una exportación con otro tipo de transporte, la

	diferencia está en que los manifiestos de carga son otros (airway bill) y como en otras exportaciones no se debe descuidar las certificaciones o autorizaciones que se deben tramitar según la mercadería. EE-3: Hay que consultar con la gente despachante de Aduana pero en general Bolivia son países que extremadamente burocrático y los tiempos para completar cualquier documentación son días y hasta semanas. En resumen excesiva e ineficiente burocracia.
19. ¿Cree usted que la operación de salida de carga por transporte aéreo es eficiente en el país? ¿Por qué? Si no fuera eficiente, ¿De qué manera se podría mejorar el transporte de carga por vía aérea?	EE-1: Funciona, no es eficiente, del todo eficiente. Ya sabemos cómo hacer funcionarla entre todos los que operamos y los que convergemos finalmente en un transporte aéreo, no solo somos las aerolíneas, como te dije antes, están varias entidades que están presentes en una operación de transporte aéreo y finalmente ya sabemos cómo desenvolvemos unos, entre otros, no es lo más eficiente. Tenemos todas estas entidades que tienen que trabajar en conjunto y muchas veces por falta de preparación o capacitación de infraestructura, como te dije antes terminan perjudicando el normal desenvolvimiento de las actividades que podrían darse de una manera más ordenada, más coherente, y esto se debe a que como todo está estipulado en la RAB, la regulación aérea boliviana, todos estos procedimientos, que muchas veces son inexistentes en cuanto a la norma, debería haber una orientación y una guía directamente desde ahí para que todas las entidades, aduana narcóticos, el mismo aeropuerto realicen un desarrollo de sus actividades en pos de que sea eficiente, de que haya coherencia y que la exportación fluya o el transporte se active y fluya de una manera ordenada y lógica, ahora mi respuesta es funciona, porque hemos sabido hacerla funcionar y porque nos entendemos entre las demás instituciones, pero creo que no es lo más óptimo. Yo creo que podría mejorar en pos de una seguridad aérea más concreta, más estable de una entidad de narcóticos con mejor infraestructura, personal, con equipos de aeropuerto mucho más dispuestos para el transporte de carga y bueno, el personal calificado en todas estas instituciones.

	EE-2: Como se estableció en la pregunta 17, es un tema estructural, además, se deben crear mejores condiciones para que empresas que operan en el mercado internacional decidan ingresar al mercado boliviano aun cuando las condiciones para operar, por ejemplo en el aeropuerto del alto, son totalmente contrarias y demandan un gran esfuerzo a la nave que va a operar. Existen casos de empresas que cuentan con todas las certificaciones para operar en nuestro mercado, pero al ver que no existen condiciones económicas para hacerlo han preferido no desempeñarse en Bolivia y dejar pendiente todo ese trabajo. EE-3: Libre comercio permitir que otras líneas aéreas en el mercado boliviano y hacer una enorme inversión en la infraestructura de aeropuertos, pero el manejo de cargas galpones cadena fría y en paralelo desarrollar todos los productos que se ponen a exportar e que tienen que tener una calidad extraordinaria para poder competir en los mercados internacionales.
--	--

Fuente Elaboración propia.

7.2.2. Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Carga Aérea

Con la información obtenida de los 3 expertos en carga aérea se pudo analizar lo siguiente:

Debido a que el transporte aéreo es un medio de transporte rápido y eficiente para poder recibir cargas importantes y de alto valor, es que establece solidez para que nuevos productos, nuevos emprendimientos, los cuales sean susceptibles al tiempo, puedan llegar a desarrollarse y culminarse confiados en que el transporte aéreo se sostiene y perdura en el tiempo. Según datos obtenidos de la OACI, se transporta en todo el mundo 50 millones de toneladas al año por vía aérea y más de 1/3 del comercio mundial depende directamente de este medio de transporte, lo cual demuestra que es un medio de transporte fundamental para el comercio exterior mundial.

Las ventajas del transporte aéreo que se destacan son la gran variedad de conexiones, la accesibilidad de llegar a cualquier lugar, es más seguro, dinámico y rápido que otros medios de transporte y es el único que ofrece tanto conocimiento en procesos dentro del sector.

Las desventajas o bueno, la única desventaja que tiene el transporte aéreo, es el precio, es un servicio caro que solo aquellos productos que puedan soportar su costo se llegan a beneficiar, pero también es importante resaltar que es caro debido a las grandes y numerosas ventajas que tiene. Ahora las ventajas y desventajas que tiene el transporte de carga aérea es que, por ejemplo, en ventajas es la rapidez que en comparación con el transporte marítimo puede importar o exportar en un tiempo reducido. La desventaja es el costo alto de flete comparado con otros medios de transporte y también la inexistencia de opciones de aerolíneas de carga que existe en el mercado nacional.

El transporte aéreo es un motor que dinamiza muchas áreas de la economía y el desarrollo, o sea que no solo está en medio para lograr que muchos logren sus objetivos de transporte y de Comercio internacional, sino que también hace que sea más fácil integrarse con nuevas formas de comercialización como el Business to Business, el Business to People o el People to People. Además que por el movimiento económico que genera es un motor de crecimiento económico y social para cualquier país.

La realidad del transporte de carga aérea en el mundo es que antes de la pandemia, el transporte aéreo de carga estuvo triplicando su crecimiento en varios países, mostrando que es una opción para el empresario. Actualmente debido a la pandemia, se ha llegado a congestionar los diferentes medios de transporte, lo cual ha llegado a afectar su logística y a causar embotellamientos, pero el transporte aéreo ha sido el que menos ha sufrido gracias a su dinamismo y a su protagonismo de requerir y urgir que este transporte se reactive. Ahora, con respecto a la realidad de carga aérea en el país es que el transporte de carga es totalmente deficiente y caro, no hay alternativas, la oferta que se tiene de transporte exclusivamente de carga es muy limitada.

La realidad aerocomercial del país es limitada y restrictiva, los operadores aéreos no son considerados como gestores de una dinámica comercial o no son vistos como socios estratégicos en este desarrollo, sino que los usan mucho más para gestionar recaudaciones irreverentes. Todo esto impide un mayor crecimiento en pasajeros, carga y correo, impide un mayor interés en gestionar más conectividades, rutas y operaciones.

La opinión de los expertos en transporte de carga aérea con respecto a la conectividad aérea que tiene el país, se lo puede ver desde el punto de vista de los operadores, pues se podría decir que está acorde al mercado, se tiene lo que se necesita y si se puede mejorar en un mediano plazo con precios más competitivos, con más bonanza en el sector, pero

por detrás tiene que haber políticas que consoliden lo que se busca. Desde el otro punto de vista, la conectividad que se tiene no es de las mejores y es muy pobre, una recomendación es que se cambie la política de Estado a tener cielos abiertos y permitir que otras líneas aéreas ingresen al país, ya que la competencia es lo mejor que hay.

La percepción que tienen estos expertos con respecto a la política Aerocomercial actual del país es que da la impresión de que no ha sido actualizada y tampoco mejorada, ya que no existen nuevos elementos que brinden mejores condiciones a operadores que operan en el país. Se recomienda que debieran actualizar, modernizar e involucrar a los operadores aéreos en una mejorada política, eso sería lo ideal. Tampoco hay que olvidarse que Bolivia tiene un acuerdo de 1947 de exclusividad a una línea aérea boliviana para pasajeros y a una línea aérea de carga, lo que conlleva a que no haya mucha competencia y a la protección del mercado para que haya un monopolio.

Con respecto a las libertades del aire, estas son muy importantes, ya que es fundamental cuán abiertos están nuestros brazos a otros operadores y empresas, también es importante una correcta aplicación de estas por parte de nuestro país. Lo dinámico del sector hace casi imposible prever incremento repentino de demanda que podrían ser mejor atendidos con libertades aéreas más convenientes.

Los factores que limitan el desarrollo aerocomercial del país es la poca o nula atención que el Gobierno le presta a este sector, la falta de infraestructura en aeropuertos para manejo de carga general y carga refrigerada, una regulación aérea boliviana (RAB) muy precaria y las políticas de Estado ineficientes, también la falta de preparación para entender a las aerolíneas como articulante entre varios ejes y motores de desarrollo y no solo como un negocio de transportar y de pagar impuestos.

Las tarifas de carga aérea se fijan por kilogramo, por la operación del avión, combustible y el mercado (oferta y demanda) y también por volumen que genera en el espacio de la aeronave, por número de ULD's en un widebody. También se puede ver a la hora de exportar por vía aérea que existen tarifas especiales pero que se basan en cuan recurrente puede ser un producto, la necesidad de un tiempo corto conciso o hasta casi garantizado que hace que las tarifas puedan ser más altas o menos altas. Ahora, las tarifas responden a un equilibrio de oferta y demanda de un mercado, así que en Bolivia definitivamente no son competitivos los precios, debido a que la oferta de transporte es menor a la demanda que hay, por eso en países como Chile, Perú o Brasil, los precios son más baratos debido

a la mayor oferta de transporte, además que en esos países existen Entidades que apoyan, promocionan y financian la cadena logística de exportación y asesoran a los exportadores para que los productos cuenten con la calidad requerida.

Ahora, el tipo de carga que más exportan por vía aérea es el transporte aéreo, atiende las cargas que son más susceptibles, del tiempo corto de tránsito, de alto valor y poco volumen, como ser, perecederos, minerales, valorados, farmacéuticas, etcétera, eso en el mundo y en Bolivia se exporta sobre todo carga general, textiles, minerales, semillas y mucho valorado, muy poco se exporta perecederos y fármacos. Para que la exportación por vía aérea de productos perecederos sea adecuada y competitiva depende de que el producto que estás exportando sea susceptible en el tiempo de tránsito o si tiene presión de la demanda y necesitas que llegue en el menor tiempo posible, mayormente los tiempos que manejan los perecederos son muy cortos y por eso el transporte aéreo es adecuado y beneficiaría a su comercialización. Lo bueno es que muchos países vecinos respaldan lo mencionado ya que países como Chile y Perú exportan por vía aérea una serie de productos perecederos como ser, espárragos, cerezas y flores a mercados europeos y americanos, otros países que tienen desarrollado su mercado de exportación por vía aérea son, Ecuador y Colombia. Para poder transportar productos perecederos es necesario cuartos fríos o cadena de frío en puntos de tránsito, de origen y de destino, en el avión la temperatura no excede los 10°, pero si es necesario menos temperatura, entonces se hace uso de embalajes especiales o los envirotrainer que ya vienen con baterías. En el caso de Bolivia no hay una cadena de frío en los aeropuertos bolivianos, ninguna línea aérea ha invertido y en realidad el estado es el que debería invertir en almacenes frigoríficos y lugares adecuados para almacenar la carga de exportación con temperatura y aire controlado. De hecho, esa es una de las razones por la cual ya no se exportan flores debido a la inexistencia de este tipo de herramienta.

La operación de salida de carga por todas partes en el país no es del todo eficiente, la falta de infraestructura, manejo de cadena de frío, falta de preparación o capacitación, perjudican al desenvolvimiento. Existen casos de empresas que cuentan con todas las certificaciones y permisos para operar en nuestro mercado, pero al ver que no existen condiciones para hacerlo, han preferido no desempeñarse en Bolivia, la solución a esta problemática es la inversión en infraestructura y libre comercio, permitir que otras líneas aéreas exploten el mercado boliviano, también en paralelo, desarrollar productos de alta calidad para poder competir en mercados internacionales.

7.2.3. Presentación de Resultados de la Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana

Con el objetivo de conocer la percepción por parte del despachante de aduana sobre el proceso de exportación, el transporte internacional de la mercancía y su cadena logística, para que se pueda determinar la realidad de la exportación de productos perecederos. En la siguiente tabla se puede observar la información del Experto Entrevistado:

Tabla N°10: Expertos Entrevistados Perteneciente al Sector Despachante de Aduana.

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Franz Rodolfo Sanjinés Delgado Gerente General de DEL-SAN SRL Agencia Despachante de Aduana

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de la entrevista realizada al experto perteneciente al sector Despachante de Aduana:

Tabla N°11: Matriz Analítica de Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana.

PREGUNTA	CRITERIO
1. ¿Puede describir la función de un despachante de aduana en el proceso de exportación de productos?	EE-1: A ver eso es bueno aclarar de 2 cosas, primero, no necesariamente los despachos de exportación pueden ser realizados por una agencia despachante de aduana, la ley de aduana permite que el propio exportador realice sus despachos, eso es muy importante tener en claro. Actualmente los despachantes de aduana intervienen en exportaciones, pero en un rango muy muy pequeño, porcentualmente seguramente del 100% actualmente, no sé, 20% estarán realizando los despachantes de aduana. Ahora, cuál es la función del despachante de aduana en este proceso, las funciones son fundamental porque por la capacidad técnica que tiene el despachante para manejar todo lo que son convenios, lo que son el proceso en sí del despacho aduanero, todo lo que se refiere a la labor que realiza un despachante entonces por

	eso consideró que la función es fundamental en lo que es asesoría.
2. ¿Usted tiene alguna experiencia o conocimiento con la exportación de productos perecederos?	EE-1: No, soy muy sincero, hace mucho tiempo que yo no estoy haciendo exportaciones por esta razón de que justamente son los propios productores y distribuidores los que realizan su gestión aduanera. Yo no estoy haciendo ningún tipo de exportaciones de productos perecederos y en realidad de nada actualmente. Pero si tengo conocimiento
3. ¿Conoce los tipos de productos perecederos que se exporta actualmente en Bolivia?	EE-1: Sé que actualmente se exporta banano, de todo lo que es el trópico cochabambino se está exportando banano a diferentes países, tanto de la región como otros que están fuera de la región, sé que se está exportando algún otro tipo de frutas, creo que piña y también sé que se hace exportación en una baja medida de flores, las flores cochabambinas también se exportan y en el Oriente sea que estés portando la carne, carne vacuna. No sé si hay algo más, creo que no, no tengo referencia de alguna otra mercancía perecedera que se exporta.
4. ¿Mediante qué tipo de transporte internacional se realiza la exportación de productos perecederos? ¿por qué?	EE-1: A ver, en este caso tienes 3 medios, 3 medios habilitados para hacer exportaciones hasta cuatro, no debemos olvidarnos de fluvial, entonces tienes el transporte carretero, el transporte multimodal, que en este caso es el carretero-marítimo, tienes el aéreo y tenemos el fluvial, por lo que es la vía Paraguay Paraná que está tan de moda, y esos son los medios de transporte que normalmente se utiliza en nuestro país. Definitivamente el medio de transporte que vas a utilizar está basado en el tema de costos, de distancia, tiempo y cuáles son los medios físicos que tienen esos medios transportes me refiero, fundamentalmente a lo que es la refrigeración, todos los productos perecederos requieren ciertas normas y capacidades de lo que es la refrigeración. Entonces en base a esas facilidades que se puedan tener, seguramente se va a realizar, o se va a utilizar el medio de transporte más favorable
5. ¿Qué requisitos y certificaciones se	EE-1: Todo lo que es vegetales, frutas o carnes, se requiere necesariamente la intervención del Senasag porque es

<i>necesitan para exportar este tipo de productos? (requisitos nacionales e internacionales)</i>	entidad del Estado que se ocupa de emitir los certificados correspondientes para que estas mercancías puedan ingresar a los países de importación sin ningún problema, todo lo que es alimentos están sujetos a autorización del Senasag. Ese hecho hace que puedan ingresar a los países de importación sin ningún tipo de trabas, sin ningún tipo de problema, porque justamente está demostrado, en el caso de las frutas con un certificado fitosanitario y en el caso de las carnes con un certificado bromatológico o de apto para el consumo humano, que son productos que han sido verificados en nuestro país, no van a generar ningún tipo de dificultad, dificultades de salud a los países que son los importadores, por eso es importante el requisito de las clasificaciones.
6. <i>¿Cuál es el proceso de exportación de este tipo de productos?</i>	EE-1: A ver el proceso básicamente comienza con la obtención de todo lo que es la mercancía como tal, la logística que va a llevar a cabo esa mercancía para ser trasladado a un aeropuerto o un medio de transporte carretero, si es que va a salir por carretera o hasta puerto si va a salir por el puerto de Arica. Entonces, hay que tener muy claro, primero ese proceso logístico, el otro tema son los documentos que te hacía referencia, necesariamente hay que contar con toda la documentación pertinente que son la factura comercial, lista de empaque, los certificados que hacíamos mención y los documentos que se generan por el medio de transporte correspondiente. Hay que tener los cuidados y los recaudos también que estas mercancías al ser certificadas tengan el aval, tengan el aval del Senasag, que es la entidad del Estado que va a participar en esto y luego ya el proceso de una vez teniendo los documentos, los certificados y todo aquello, poder generar la DUE, que es la declaración única de exportación que se realiza a través del sistema informático que tiene la aduana en este caso el sistema suma. Finalmente sería el despacho de la mercancía por el medio de transporte elegido tomando en

	cuenta el control de temperatura que necesitan este tipo de productos.
7. <i>¿Existe alguna reglamentación o normativa que esté relacionada con la exportación de productos perecederos?</i>	EE-1: En realidad, la normativa es absolutamente la misma, fundamental es la ley de aduanas de momento, el código tributario y que yo sepa fundamentalmente no existe una normativa específica para lo que es las exportaciones de productos perecederos, solo está lo que es la norma general para todos los productos, entonces si hay algo específico yo por lo menos no tengo conocimiento.
8. <i>¿Qué amenazas existen a la hora de exportar en la cadena logística este tipo de productos?</i>	EE-1: Que amenaza existen a ver, la primera amenaza debe ser el tema, el tema político que en nuestro país abunda, que genera que esos movimientos sociales y políticos en alguno momento se constituyen una amenaza, porque al no poder circular los vehículos específicamente los que manejan carreteras, podríamos tener algún tipo de problema del incumplimiento de plazos de sector, ahora cuando es vía aérea creo que no hay ningún tipo de amenaza, a menos que sea algún problema técnico en las aeronaves, algún problema social también que se pueda dar en los aeropuertos. Pero después, una vez se ha dado que podría ser una amenaza que se descubra que en la mercancía pueda encontrarse algún tipo de enfermedad que de pronto haya obtenido el producto, por un mal control o un mal manipuleo, esa podría ser una amenaza porque, como son productos muy delicados, podrían tener un tipo de problema en ese sentido, pero después no hay mayor amenaza que la social y la técnica.
9. <i>¿Conocen cuál es el tarifario de carga para este tipo de productos de los diferentes medios de transporte por lo que se exportan o importan estos productos?</i>	EE-1: No, no conozco porque ese tema lo maneja directamente el exportador, es un resorte que tiene el exportador de hacer las negociaciones correspondientes con el transporte elegido y poder ver cuál es el mejor precio que puede obtener para exportar su carga. Entre medio también hay los consolidados de carga que seamos forward es que son también otra instancia logística que permite en muchos casos obtener mejores precios

	de fletes. Pero no, no es una atribución del despachante aduana conocer este punto.
10. <i>¿Qué países considera o conoce que podrían ser mercados potenciales de productos perecederos?</i>	EE-1: Este es un tema que también maneja enteramente el exportador. Son los exportadores como propietarios de la carga, los que normalmente deben ver cuál es el mejor mercado para poder vender sus productos. Entonces no es algo que un despachante vea, yo puedo especular y decir este u otro país o mercado es conveniente, pero esta no es la función del despachante.
11. <i>¿Para qué tipo de productos considera usted adecuado el transporte aéreo para exportar?</i>	EE-1: A ver, fundamentalmente para las mercancías de alto valor como los minerales preciosos porque se contrarresta el precio del transporte para estos productos, también para aquellos que es fundamental el aspecto de rapidez como los productos perecederos como los alimentos o farmacéuticos, esos son los que considero adecuado para este medio de transporte.
12. <i>Sin tomar en cuenta el aspecto precio ¿cuál considera usted la mejor forma para exportar productos perecederos?</i>	EE-1: Creo que el medio de transporte más idóneo es el aéreo para los perecederos, por la rapidez con la que pueden estar de un punto A un punto B, creo que el mejor, el mejor medio de transporte es el aire, pero considerando que actualmente tenemos tantas facilidades en cuanto a transporte carretero y los contenedores que existen, que son los Reefer que creo que tienen todas las condiciones técnicas para refrigerar las cargas en su interior, entonces también son una muy buena opción, pero en todo caso el más privilegiado de todos es el aéreo para destinos alejados, ya que no hay que olvidarse que hoy en día el transporte marítimo está resultando el más caro debido a que el costo de los contenedores han aumentado considerablemente y otros factores que lo hacen más caro a comparación de cómo era antes de la pandemia.

Fuente: Elaboración propia.

7.2.4. Análisis de la Entrevista a Experto en el Sector Despachante de Aduana

De acuerdo con la información obtenida de la entrevista se pudo analizar que el despachante de aduana tiene como objetivo brindar asesoría al cliente sobre el proceso de despacho aduanero y convenios debido a la capacidad técnica que tienen.

De acuerdo con el conocimiento que tiene, indica que los productos perecederos que se exportan por Bolivia son el banano, la piña y flores (en mínima medida) del trópico cochabambino, también que se exporta carne del oriente. Para poder exportar estos tipos de productos, de los 4 medios de transporte (marítimo, terrestre, aéreo y fluvial), se necesita decidir viendo diferentes factores, como, los costos, la distancia, el tiempo y que el medio que elijas esté equipado y capacitado con la refrigeración correspondiente que necesita este tipo de productos. Los requisitos específicos para este tipo de productos son los certificados fitosanitarios, por el hecho de ser productos alimenticios y en el caso de la carne un certificado bromatológico que certifique es apto para consumo humano, esta documentación te otorga el SENASAG en Bolivia. El proceso de exportación de estos productos empieza con la logística de la mercancía hasta el medio de transporte internacional que se ha elegido, luego vendría lo que es la documentación necesaria (factura comercial, lista de empaque, certificados necesarios correspondiente al producto, DUE y certificados de transporte) y finalmente el despacho de la mercancía con el control de temperatura correspondiente. Las amenazas que existen en la cadena logística a la hora de exportar, es que en Bolivia mayormente son los temas políticos los que generan movimientos sociales, los cuales perjudican mayormente al transporte carretero causando incumplimientos de plazos, otra amenaza es que la mercancía, que por ser delicada, haya adquirido algún tipo de enfermedad por mal control o mal manipuleo.

El medio de transporte aéreo es más adecuado para mercancías de alto valor como minerales preciosos y también para aquellos que es fundamental el aspecto de rapidez, como los productos perecederos, alimentos o farmacéuticos. La mejor forma para exportar los productos perecederos sin tomar el aspecto precio, es el medio de transporte aéreo, ya que es el más idóneo para los perecederos por la rapidez de llegar de un punto A a un punto B mas , que todo para destinos alejados, porque para destinos cercanos el transporte terrestre es una buena opción por el hecho de que se puede transportar en contenedores Reefer. No hay que Olvidarse que hoy en día el transporte marítimo está resultando más

caro debido a que el costo de contenedores ha aumentado considerablemente por factores como el de la pandemia.

7.2.5. Presentación de Resultados de la Entrevista a Expertos en el Sector Exportador de Productos Perecederos

Con el objetivo de conocer la percepción por parte del exportador de productos perecederos sobre el proceso de exportación, el transporte internacional de la mercancía y su cadena logística, para que se pueda determinar las necesidades que tienen como sector y también ver la realidad del transporte de carga por vía aérea. En la siguiente tabla se puede observar la información de los Expertos Entrevistados:

Tabla N°12: Expertos Entrevistados Perteneciente al Sector Exportador de Productos Perecederos.

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Victor Nicolas Eid Torrelío Encargado de Logística de BOLIBANANA SRL. (Exportador de Banana)
EXPERTO ENTREVISTADO #2	
	Sergio André Reyes García, Analista de Comercio Exterior en Frigor (Exportador Carne)
EXPERTO ENTREVISTADO #3	
	Liliana Leguizamón Hermann, Gerente de Exportaciones (operativa logística y documental) en Frigorífico Concepción – Paraguay / Frigorífico BFC – Bolivia (Exportador Carne)

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de las entrevistas realizadas a los expertos pertenecientes a exportadores de productos perecederos:

Tabla N°13: Matriz Analítica de Entrevistas a Expertos en el Sector Exportador de Productos Perecederos.

PREGUNTA	CRITERIO
----------	----------

1. ¿Qué producto exportan? ¿Qué procesos se necesitan realizar antes y durante la exportación?	EE-1: Ya, nosotros exportamos bananas. Con respecto al proceso pues, antes del proceso se hace un empaque cada caja de banana que lleva 22 kg aproximadamente, dependiendo de la solicitud del cliente, hacemos un empaque de cajas de 20, 22 kg, de toda la cosecha se selecciona la fruta que está bien, se ve el grado de madurez de la fruta para ver si es que va a poder llegar a destino fresca antes de que esté madura, porque nosotros vendemos banana verde y ahí es donde empieza el proceso, se hace fumigación con un fungicida a la corona para que no se pudra y que empiece el proceso de descomposición y así pueda llegar en óptimas condiciones. EE-2: Frigor en su mayoría exporta carne bovina. Entonces, respondiendo a la segunda pregunta que me hiciste, lo primero que tienes que tener en mente siempre es donde vas a llegar, cuál es tu mercado objetivo, o sea a dónde vas a exportar, cuando ya tienes eso definido y generalmente es a China, porque son los que tienen mayor demanda de carne en realidad tienen bastante demanda de carne, Argentina no abastece, Bolivia recientemente tampoco abastece por un tema de cupos, Chile más o menos, Paraguay igual creo que Paraguay un poco más de hecho. Pero a ver para hacer una exportación vía aérea a China es el colmo de cara y no conviene para nada, además que las cantidades que puede llevar son inconvenientes para el tramo así que, por lo general se hace una exportación marítima. EE-3: Exportamos carne y todo inicia con un contrato donde se determina el tipo de mercadería, precios, incoterms, destino de la mercadería etc. Mientras que la producción se encarga de preparar la mercadería, nosotros nos encargamos de identificar la mejor opción logística y documental para la carga. Contratamos a los proveedores de transporte ya sean terrestres, aéreos o marítimos, trabajamos con las diferentes instituciones para la emisión de la documentación. Una vez que se concreta el embarque, se le hace un acompañamiento a la carga hasta su llegada a destino final.
---	--

2. <i>¿Aproximadamente cuál es el periodo de vida útil del producto que exportan? ¿Y qué tan importante es este periodo en el proceso de exportación?</i>	EE-1: Ya, depende de muchos factores, por ejemplo, a ver yo para que mi fruta llegue bien, necesito saber con cuantas hojas voy a estar en la cosecha, ese es el principal factor como productor y como exportador que nosotros somos productores y exportadores y lo primero que hacemos es entrar al campo y verificar qué número de hojas tiene la cosecha del racimo para que así poder y más o menos planificar a dónde la vamos a mandar, porque a más número de hojas yo sé que mi fruta me va a durar más, aproximadamente en cadena de frío puede llegar a durar 25, 30 días. El propósito siempre es alargar más ese periodo de tenerla verde para que al llegar allá el cliente no la rechacé, porque llega amarilla y el cliente me la rechaza. EE-2: Ya, para la carne refrigerada más o menos tienes un mes o dos meses máximos, eso es para una exportación recomendable más bien a los territorios cercanos, mercados cercanos, Perú, Chile, Brasil, en el que se puede mantener, digamos, una refrigeración y la carne se mantiene fresca también. Para el caso de la carne congelada, ahí ya puedes tener, digamos, un periodo de vida de 2 años incluso. Entonces eso, hay dos formas, hay dos tipos de presentaciones, refrigerada y congelada, refrigerada dos meses, congelada dos años aproximadamente. La importancia de este periodo al exportar es vital, es de vital importancia para el éxito de exportación, como te digo si quieres exportar carne refrigerada, tienes que apuntar a mercados cercanos, tiene que ser a mercados como Perú, ponte en el que si compran carne y puedes llevar refrigerado, porque sabes que puedes tener un tipo de exportación de más o menos 1 semana, desde Santa Cruz, ahora si quieres llevar China imposible porque va a llegar después de, en algunos casos dos meses hasta 3 meses, dependiendo la naviera y todas las cosas que represente, para exportar si o si tiene que ser congeladas y ahora en mercados asiáticos ponte la carne, finalmente no se consume en cortes como nosotros lo conocemos, en cambio en China todo lo que llega los procesan para hacer alimentos bien procesados, o sea que para
---	---

	ellos es un tanto indiferente, obviamente el sabor cambia, en la cantidad de grasa, las solides de la carne. EE-3: La carne bovina puede ir congelada (-18°) y puede tener una validez de 12 a 24 meses o enfriada (+2° / -2°) y puede tener una validez de 90 a 120 días. En ambos casos el periodo de exportación es importante, pero obviamente la carne enfriada necesita un tratamiento especial por ser un producto más sensible. Generalmente para la carne enfriada se utilizan medios más rápidos como el aéreo si son pocas cantidades, pero si hay más cantidad, van vía marítima en contenedores buscando un tiempo de tránsito rápido, como máximo 30 días.
3. ¿Qué requisitos y certificaciones se necesitan para exportar este tipo de productos?	EE-1: Ya, como nosotros estamos exportando solamente a la Argentina y al Uruguay y hay los convenios del Mercosur que son los que se maneja, solo necesitamos un certificado de origen, factura y un certificado fitosanitario que no los emite Senasag, el verificador de la carga va a los centros de empaque, la verifica, certifica que está bien y nos da el certificado. La verdad es que no se necesitan muchos otros requisitos, para Chile, por ejemplo, sí sé que se necesita más certificaciones, están pidiendo documento de plagas y otras cosas más, depende mucho al país que vas a exportar porque cada país tiene sus requisitos. EE-2: Ya a ver, los generales, los que siempre se utilizan como la factura comercial, lista de empaque, el certificado de origen cuando corresponde, digamos para China no es totalmente necesario, pero sí lo requieren la mayoría de las empresas. También tienes que sacar una certificación sanitaria, zoosanitarias para el caso de mercados cercanos y de inocuidad alimentaria, todo eso se hace con Senasag. Después, bueno, tienes documentos de transporte como el BL, MIC o CRT, básicamente. EE-3: Básicamente el establecimiento debe estar reconocido sanitariamente por las instituciones competentes quienes asignan un numero de habilitación o registro. A la vez, el establecimiento debe estar aprobado y habilitado para los mercados con quien el país tenga acuerdo sanitario.

	Internacionalmente, el país importador de este producto debe gestionar su licencia de importación con toda la documentación que el exportador ofrece.
4. De acuerdo con su experiencia, ¿qué dificultades existen a la hora de exportar?	EE-1: Más que todo, como se exporta solamente en camiones y se incrementó tanto la producción de Bolivia en los últimos años y los furgones, porque nosotros exportamos en furgones y camiones con cámara para que así pueda llegar bien a destino, en esta época, por ejemplo, ahora que empieza a haber más cantidad de fruta, tenemos que recurrir a camiones abiertos, que eso es lo que acortan el ciclo de vida verde de nuestra fruta y nos genera problemas, muchas veces en esta época tenemos daños de fruta madura porque no tenemos la cantidad de camiones necesarios, porque este negocio, o sea la banana, tiene picos muy altos en invierno, por ejemplo, nosotros como Bolibanana en invierno hacemos dos, 3 camiones, ahorita ya estamos en 10, en enero vamos a llegar a 20 y no hay ningún transporte que pueda hacernos solamente a nosotros el servicio ya que ellos también necesitan abrirse y bueno, por eso es que nosotros recurrimos en verano a utilizar camiones sin frío y llegan hasta frontera y de fronteras se los transborda a camiones con frío que allá si hay del lado argentino. EE-2: Mira puedes, yo creo que ahí tendrías que hacer un diagrama de Ishikawa en el que pucha podría definir problemas más de fondo que deforma y generalmente no están bajo tu control, digamos que pueden ser funcionarios de la aduana, o sea, desde la aduana hasta cosas como que hay una marejada en Chile, en Iquique o en Arica y los buques, las naves no llegan, entonces pasan días, incluso semanas en que puedes recibirlos, de hecho a ver te cuento como experiencia, hemos estado entre agosto y septiembre con una crisis de contenedores Reefer, porque todos los contenedores de todas las navieras estaban en el mar, o sea, había vacíos y llenos y todas las empresas que necesitaban hacer una consolidación o contratar, digamos, un contenedor no podían hacerlo, no había unidad, entonces, las navieras han comenzado a subir sus precios a lo que han querido, entonces tu margen de ganancia, pues se ve afectado.

	EE-3: -Depender de un país vecino para el transbordo marítimo de nuestras cargas. Disponibilidad de contenedores principalmente en temporadas de productos de estación. Depender mayormente de los equipos en Chile y no en Bolivia que afecta directamente a los costos. Que las compañías marítimas aun no vean a Bolivia como un potencial exportador al no posicionar equipos en Bolivia acorde a la necesidad (nos abastecemos de importaciones) - Los altos costos del flete terrestre - Los constantes corte de ruta que afectan a la exportación considerando que son productos sensibles que necesitan cadena de frío, etc
5. ¿Conoce usted que acuerdos bilaterales o multilaterales tiene Bolivia para la exportación de este tipo de productos? ¿Alguno le beneficia? ¿Los utiliza? ¿Por qué?	EE-1: Bueno eh aquí con la Argentina es el código AAP.CE36 que vendría siendo el acuerdo de Mercosur, uno se acoge a la rebaja de gravámenes de importación argentino al amparo del acuerdo de alcance parcial de complementación económica ACE-36. Ese es nuestro problema, por ejemplo, con Europa, nosotros no podemos llegar todavía al mercado europeo, obviamente donde vale más y claro que necesita un poco más de exigencias, pero nuestro aranceles son muy altos y competir con una fruta ecuatoriana o costarricense que es una mejor fruta, que tienen mejores precios, nos lo hace complicado porque los impuestos, los gravámenes son muy caros, el flete terrestre y marítimo que hay que tomar es muy caro, mientras que ellos los mandan al puerto y hasta nosotros tenemos que sacarlo del país o por Chile o por donde vayamos a salir, tenemos un flete extra y ese es un gran problema. EE-2: Claro, sí pues, bueno, yo trabajé en Senavex, así que estoy muy bien capacitado, más para darte un pantallazo, la certificación de origen está de acuerdo a la normativa de cada convenio que se hace en regiones o bilateralmente, en el caso de Bilaterales creo que tenemos ACEs, no estoy muy actualizado, pero creo que tenemos todavía el ACE-66, 33, estamos en MERCOSUR, la Aladi, tenemos un convenio parcial con SGP Europa y finalmente terceros

	<i>países que no goza de preferencias arancelarias, eso viene siendo Asia, o sea países con los que no tenemos un Convenio comercial bien definido.</i> EE-3:
6. ¿Cuál (es) es (son) los países a los que ustedes exportan?	EE-1: Un 90% de nuestra carga se va a Argentina y el otro 10 se va al Uruguay, se va solamente el 10% al Uruguay porque están metiendo mucha fruta de Costa Rica que este año nos sorprendió porque ya no deberían estar pidiendo, pero todavía lo hacen, El mercado de Uruguay es muy exigente solo cuando nuestra fruta está linda, esta bonita como en esta época solo ahí nos piden, mientras que la Argentina recibe todo porque no tienen la economía ahora para hacerlo desde otros lugares y por eso nos piden la mayoría a nosotros. EE-2: Por lo general son China y Perú. EE-3: En estos momentos no estamos exportando el principal producto que es la carne por las restricciones del gobierno, pero entre nuestros principales están China y Rusia, también Hong Kong y algunos países de África. Enviamos también subproductos bovinos a Brasil y menudencias para productos pet a Paraguay.
7. ¿La demanda actual de su producto es cubierta por la oferta actual de su producto?	EE-1: No, siempre hace falta, hay dos meses a partir de abril donde ahí entra la fruta paraguaya también a la Argentina y es donde nuestro mercado se cae, pero de ahí para adelante y por suerte siempre se requiere más. También eso influye mucho en la calidad que tenemos, después de las lluvias, nosotros nos quedamos muy golpeados, nuestra fruta empieza a empeorar y ahí es donde van metiendo otro tipo de frutas. EE-2: La demanda actual del producto para nada, porque bueno ahí ya interviene no solamente la capacidad productiva de un país, sino que hay temas bien políticos que estamos enfrentando ahorita, regionalmente Argentina y Bolivia en gran magnitud han puesto cupos a sus procesos de exportación de carne, esos cupos solamente te dan, digamos, una cantidad de contenedores o peso por el periodo de 6 meses en ese periodo puedes exportar todo lo que tú quieras dentro de ese parámetro, digamos, pero no puede

	rebasarlo, o sea que si has vendido, de más, el Gobierno te va a decir no, no puedes llevártelo, porque o sea lo esencial en el comercio exterior es que puedas cubrir primero tu demanda interna, pero hay empresas privadas, como los carniceros, en este caso los carniceros crean un margen de ganancia mucho mayor al que ahora están ganando, entonces, lo que hacen es cortar exportaciones para tener mejor competitividad en el mercado, mantener sus precios y tener la mayor cantidad de carne y el Gobierno ahorita está pues más del lado de esta gente. EE-3: No, hay más demanda internacional que nuestra capacidad de producción, tener como comprador a un gigante como China es imposible cubrir con toda la demanda.
8. ¿Usted cree que su producto es competitivo con respecto a volumen, precio, calidad y tiempo? ¿Por qué?	EE-1: Es competitivo porque siempre en una casa hay banano y bueno nosotros ahora aquí en Bolivia hemos mejorado mucho la calidad de la fruta últimamente a pesar de los malos precios que hemos tenido en los últimos 3 años, han sido muy fuertes y peor que todo con los bloqueos, la pandemia que hemos tenido sigue siendo competitivos con respecto al precio. Obviamente con respecto al tiempo no mucho por lo mencionando anteriormente. EE-2: Si somos competitivos, más que todo con respecto a calidad porque pues está controlado por Senasag, o sea el producto tiene una forma de medición en el rendimiento por cabeza de ganado, por res, entonces el rendimiento lo define la entidad que en este caso viene siendo Senasag, donde te dice que partes de la res puedes utilizar y que partes no usar, pero claro, eso lo define cada país con su regulación sanitaria, con respecto al volumen pues si somos competitivos.
9. ¿Conoce usted cuáles son sus competidores internos y externos? (Con respecto a la exportación)	EE-1: Sí, bueno, hablemos de la Argentina, a ellos le llegan por épocas la fruta paraguaya, todo el año llega la fruta ecuatoriana que es el tope. Ecuador, Bolivia, Brasil, Paraguay, ese es el puesto según calidad y de importaciones de ellos, de los uruguayos. Después acá en Bolivia somos 22 empresas exportadoras, desde el más grande hasta el más chico.

	EE-2: Claro que si, en realidad somos tres empresas grandes, Frigor, Fridosa y BFC, la última que te mencioné viene siendo una empresa multinacional que está establecida en el país, esos serían los internos y pues con respecto a los externos más que nada hay brokers, con los que nosotros hacemos tratos, ellos compran la carne y la revenden a otros mercados, claro que también hay un montón de exportadores de otros países como de la Argentina por lo menos hay hartísimo, generalmente su carne es mucho más cara. EE-3: Conocemos a otros 2 frigoríficos que exportan igual que nosotros.
10. ¿El sector cuenta con incentivos de exportación por parte del gobierno?	EE-1: No, para nada, recién hay un programa banana que le llaman los del Gobierno, pero queda en nada queda en los amigos del gobierno, aunque estemos en el chapare, no hacemos nada, no nos dan nada, es más nos ponen trabas como a cualquier empresa privada. No contamos con ningún apoyo. EE-2: Como te decía, ahorita nos están más bien trancando, tenemos medidas para arancelarias para sacar las exportaciones, o sea, en realidad hay trabas.
11. ¿Se necesita cadena de frío o alguna temperatura específica a la hora de exportar? ¿por qué?, en caso de que sí se necesite ¿Cuál es el proceso?	EE-1: Bueno, después de una vez encajonada las cajas, se lo sube al camión, el camión tiene que estar entre, dependiendo, por ejemplo, si es a un lugar más lejos se baja la temperatura hasta 12, 10 grados a un lugar por Buenos Aires, digamos, y cuando se lo manda a Córdoba el camión lo puede llevar a 14 grados por motivos de combustible, pero es en el rango de 10 a 14 grados es donde se mantiene la fruta para llegar verde al destino, muy bajo se quema la fruta y muy alto se pudre, es muy delicada. EE-2: Claro para la carne refrigerada tienes que tener un rango de 0 a -2 grados centígrados, para carne congelada tienes que tener de -20 a -22.
12. ¿A la hora de realizar el proceso de exportación es necesario el uso de almacenaje antes	EE-1: No, no es necesario, no hay ningún problema, no se necesita nada de cuarentena o cosas por el estilo. EE-2: Antes del embarque en realidad, había un, a ver depende de la empresa, nosotros utilizamos racks, que están congelados todo el tiempo, entonces mantienen la carne refrigerada o congelada,

del embarque y después del desembarque? ¿Por qué? ¿Aproximadamente cuánto es el costo?	Según nosotros requiramos. Ahora en otras empresas no sé, o sea, generalmente utilizan los mismos contenedores, van, enchufan y mantienen la refrigeración constante, también sirve, pero yo lo veo más caro.
13. ¿Qué medio (s) de transporte internacional utiliza (n) para exportar? ¿Por qué? En caso de no usar transporte aéreo ¿Por qué no lo hacen? De acuerdo con los beneficios de una ampliación de libertades aéreas ¿Cree usted que le beneficiaría a la hora de exportar?	EE-1: En camiones frigoríficos nada más, por el hecho de que está cerca, a 2000 km del mercado central de Buenos Aires, pero si quisiéramos sacar a algún otro lugar, pues tendríamos que ver otro. La verdad nosotros no usamos el transporte aéreo porque no nos parece necesario, ni siquiera lo hemos considerado, el problema con la banana es que los números son muy pequeños y muy corto, es un negocio de volumen, mientras más mercadería se saque mejor, los márgenes en este negocio son aproximadamente un dólar de ganancia por caja, son 1100 cajas por contenedor que se manda y creo que para nosotros nos sale muy caro pensando, que si es que el marítimo es un 70% menos costoso que por avión nos saldría muy caro, porque ya por mar no nos es rentable competir contra la fruta ecuatoriana, la verdad yo creo que por aire va a ser imposible, a no ser que tengamos un pedido muy especial hacia Europa, pero para ser sinceros Europa es un mercado diferente y la calidad que piden ellos, por ejemplo, ellos ven un daño en la fruta y rechazan toda la carga, entonces no podemos hacer eso, nosotros tenemos menos capital de inversión y como la Argentina estos últimos años ha estado tan mal que a nosotros igual nos va mal. EE-2: Utilizamos terrestre y marítimo, porque pues, netamente precio, conveniencia, comodidad y facilidad. En realidad, no conviene hacerlo por vía aérea, porque estos son volúmenes de venta bastante grandes, no te conviene exportar digamos unos kilitos de carne, a no ser que sea carne Wagyu, que tiene pues un precio elevadísimo en el mercado y lo puedes vender mucho porque son reses criadas mejor que nosotros. Pero por lo general debes tener por lo menos 24 000 kg por contenedor, para abastecer y mejorar tu proceso de la cadena de suministro.

	Sinceramente lo veo muy poco probable y te digo porque, o sea, cuánto cuesta un pasaje de avión en comparación a uno de tránsito terrestre y eso solo lo reflejas en cantidades grandes de exportación. Yo creo que depende, ponte si el cliente realmente necesita con urgencia un producto y va a estar en la disponibilidad de pagar lo que sea, que eso es bastante tópico, obviamente si da, pero en la realidad no pasa.
14. ¿Usted como exportador qué recomendaría para mejorar la exportación de este tipo de productos o qué cosas cambiaría para que el proceso de exportación sea más eficiente y puedan ser más competitivos con exportadores de otros países?	EE-1: Más que todo la calidad, con respecto a los problemas, los que tenemos nosotros son referente al Senasag de Bolivia y peor aún del chapare que es una zona tan conflictiva, nosotros sin calidad nos podemos salir a ningún otro mercado y peor a un europeo y si en el Uruguay nos rechazan que estamos a unos 3000 km, sin buena calidad, no vamos a poder llegar a ningún lado y es frecuente que en Senasag en Bolivia está todo politizado, que sí hay algún problema los productores lo amenaza con el cargo al agente de Senasag y ya se acaba el problema. O sea, no te pueden suspender una empacadora, no te pueden aprender una parcela por qué eres del partido de Gobierno y si es que lo haces te quitan el cargo, ese es nuestro gran problema y sin eso no vamos a poder llegar a ningún lado, nos hemos cansado de decirlo, de reclamarlo y lastimosamente no se puede. También que nosotros hemos intentado exportar al Brasil y no se puede, no te dejan meter banana porque ellos no son productores entonces es un buen negocio, con eso podríamos abrirnos, generar más ingresos para que así podamos tener más capital de inversión, y hay un documento que hemos dejado ya está aprobado por el lado brasilero hace casi 5 años, que no lo autorizan, es solo una llamada por teléfono entre cancilleres y no lo hacen, el tema del gobierno es un tema bárbaro, la verdad que eso nos hace mucho daño. Después, también sería que nos bajen los aranceles porque bajando los aranceles, que eso es un tema muy complicado, ya que el lado del Ecuador, el Ecuador tiene free arancel con Europa, a lo que nosotros nos sale muy caro hasta por eso, podemos competir, pero también llega muy cara por los aranceles y el transporte.

	EE-2: Ya ahí, yo creo que te lo puedo plantear de 2 formas, una social en la que el Gobierno esté más enfocado en lo que es el Producto Interno Bruto que son las exportaciones, lo que hace la diferencia, que nos den digamos más facilidades, cortar sobre los cupos de exportación porque no tiene razón de ser. Ahora, Por otro lado, las navieras, las navieras no tienen mucho contenedor Reefer Y las navieras que si lo tienen no te dan los Reefers que necesitas para países como el nuestro, o sea, no hay disponibilidad.
--	--

Fuente: Elaboración propia.

7.2.6. Análisis de la Entrevista a Expertos en el Sector de Exportación de Productos Perecederos

De acuerdo con las empresas entrevistadas que exportan productos perecederos, se pudo obtener la siguiente información:

Una de las empresas exporta bananas y las otras dos exportan carne bovina. Los procesos antes y durante la exportación de este tipo de productos, en el caso de banana, es que seleccionan el producto que está bien, luego se determina el grado de madures para que llegue a destino antes que de que esté maduro, se hace fumigación con fungicida a la corona para que no se pudra y que pueda llegar en óptimas condiciones, en el caso de la carne los procesos antes y durante la exportación de este tipo de productos, inicia con un contrato donde se determina el tipo de mercadería, precio, incoterms, destino de mercancía, etc., mientras que producción prepara la mercancía, se identifica la mejor opción logística y documental para la carga.

Con respecto al periodo de vida útil y su importancia en el proceso de exportación es que en el caso de la banana primero se tiene que determinar el número de hojas que tiene la cosecha del racimo para poder planificar adónde se va a mandar, su periodo de vida aproximado en cadena de frío puede durar de 20 a 30 días, es importante ya que si no llega verde la fruta, el cliente lo rechaza. En el caso de la carne, puede ser congelada teniendo validez de 12 a 24 meses y puede ser enfriada teniendo validez de 2 a 4 meses máximo. En ambos casos el periodo es muy importante ya que de acuerdo con eso, se escoge el destino y el tipo de transporte. La empresa BFC usa el transporte aéreo para carne enfriada si es en poca cantidad, , pero si la cantidad es mayor van por via maritima en contenedores

especiales, buscando un tiempo de tránsito rápido como máximo 30 días. Los requisitos para exportar este tipo de productos es que en el caso de banana usan requisitos que piden en el Mercosur como certificado de origen, facturas y certificados fitosanitarios, para exportar a Chile piden documentos de plagas y otras cosas. En el caso de la carne los más generales serían factura comercial, lista de empaque, certificado de origen cuando correspondan, documentos de transporte, certificación sanitaria, zoosanitaria y de inocuidad alimentaria, estas últimas dependen del país de destino, en algunos casos incluso el establecimiento debe estar aprobado y habilitado para mercados con quien se tenga el acuerdo sanitario.

Las dificultades al exportar que se pueden ver en el caso de banana, es que debido al incremento de producción en los últimos años, hay temporadas donde tienen que recurrir a camiones más grandes pero abiertos, causando que se acorte el ciclo de vida del producto produciendo daños de fruta madura debido a que no tienen la cantidad de camiones necesarios y en el caso de la carne, las dificultades que se pueden ver son varios factores que no dependen del exportador como, problemas desde aduana hasta problemas sociales en fronteras, o en el caso de los buques que se pueden retrasar o incluso situaciones como la pandemia donde hubo escases de contenedores reefer y subieron los precios y donde su margen de ganancia se vio afectada, también de factores como depender de un país vecino para el transbordo marítimo de sus cargas, disponibilidad de contenedores en temporadas de productos de estación, dependencia de equipos en Chile y no en Bolivia que afecta directamente a los costos, altos costos del flete terrestre y los constantes cortes de ruta que afectan la cadena de frío de estos productos, que son muy sensibles.

Con respecto a los acuerdos comerciales que tiene Bolivia en el caso del banano usan el ACE 36, que les beneficia porque tienen rebaja de gravámenes específicamente con Argentina, el problema que tienen es que no pueden llevar al mercado europeo porque los aranceles son muy altos, los fletes terrestres y marítimos igual son caros. En el caso de la carne los diferentes Acuerdos comerciales que usan como el Mercosur, ACE 66 o la Aladi, debido a que uno de los mercados más importantes está en Asia es que se debería tener convenios comerciales bien definidos con este.

Los países a los que exportan en el caso de bananas es el 90% de su carga va a Argentina y el 10% va a Uruguay. En el caso de la carne exportan a China, Perú, Rusia, Hong Kong, algunos países de África y a Brasil exportan subproductos bovinos.

En ambos casos la demanda actual de su producto no es cubierta por la oferta del producto debido a que hay más demanda internacional que su capacidad de producción, además que en el caso de la carne, el Gobierno les puso cupos a sus procesos de exportación, limitando su exportación.

Con respecto a que si su producto es competitivo con respecto a calidad, volumen, precio y tiempo. En el caso de banana son competitivos con respecto al precio y un poco en calidad, pero han ido mejorando con respecto a la calidad ahora con respecto al tiempo no son muy competitivos. En el caso de la carne indican que si son competitivos más que todo con respecto a calidad y con respecto al volumen.

Los competidores internos y externos que tienen son, en el caso de banana competidores externos de Paraguay, Ecuador y Brasil y en Bolivia son 22 empresas que exportan bananas. En el caso de la carne, internamente sólo son 3 las empresas grandes que exportan, que son Frigor, Fridosa y BFC, y sus competidores externos se podrí a decir que son Argentina y los Brokers.

Con respecto a los incentivos por parte del Gobierno al sector exportador de productos perecederos. En el caso de banana no existen incentivos, no cuentan con apoyo y les ponen trabas cuando son empresas privadas, beneficiando sólo a empresas del Estado. En el caso de la carne, tienen medidas paraarancelarias para exportar, o sea que les ponen trabas.

La cadena de frío para este tipo de productos, en el caso de banana sí se necesita de cadena de frío y el rango de temperatura es entre 10 a 14° para que se mantenga la fruta y llegue verde a su destino, debido a que es delicada hay que tener mucho cuidado, si está muy baja la temperatura se quema y si está muy alto se pudre. En el caso de la carne, la cadena de frío para la carne refrigerada se necesita en un rango de 0 a 2 °C y para la carne congelada debe estar entre -20 °C a -22 °C. Según los exportadores, en el caso de banana, no es necesario almacenaje antes y después del proceso de exportación, mientras que en el caso de la carne depende de cada empresa, los de Frigor utilizan Racks que están congelados todo el tiempo y hacen que se mantenga la carne refrigerada o congelada según lo requieran.

El medio de transporte que utilizan para exportar sus productos en el caso de banana es el terrestre carretero, usan camiones frigoríficos por el hecho de que está cerca su destino,

ellos no usan el transporte aéreo porque no es necesario por el hecho de que es un negocio de volumen y mientras más saquen mejor es, ellos ya han visto que no les es rentable ni por mar, ni por aire. En el caso de la carne, utilizan el terrestre marítimo, más que todo por precio, conveniencia, comodidad y facilidad, ellos no exportan por vía aérea porque indican que no les conviene por el hecho de que sus volúmenes son bastante grandes.

Las recomendaciones para mejorar la exportación de este tipo de productos en el caso de banana, es que recomiendan que Senasag aporte y ayude a todos por igual, tanto privados como públicos, ya que está muy politizado y están bien protegidos aquellas empresas que están de parte del partido de Gobierno, el tema del Gobierno los perjudica mucho, también recomiendan que los aranceles sean bajos o Free arancel para que sean más competitivos. En el caso de la carne, recomiendan que el Gobierno se enfoque en mejorar la balanza comercial incentivando a los exportadores con más facilidades y cortando los cupos de exportación, recomiendan la disponibilidad de contenedores reefer por parte de las navieras en Chile.

7.3. Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo.

7.3.1. Presentación de Resultados de la Entrevista a la Dirección General de Aeronáutica Civil - DGAC

Con el objetivo de conocer la percepción por parte de la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC) sobre la realidad aeronáutica civil, la realidad del transporte de carga por vía aérea y el impacto que podría tener una política de cielos abiertos en Bolivia. En la siguiente tabla se puede observar la información del Experto Entrevistado:

Tabla N°14: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo – DGAC.

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Carlos Alberto Caballero Guzmán jefe Unidad de Servicios Aerocomerciales en Dirección General de Aeronáutica Civil-DGAC

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de la entrevista realizada a la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC):

Tabla N°15: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo _ DGAC.

PREGUNTA	CRITERIO
1. Actualmente, ¿cuál es la función de la DGAC dentro de la industria aerocomercial del país?	EE-1: Es la institución que norma y fiscaliza las operaciones aéreas en Bolivia. Nosotros estamos normados bajo la ley 2902 de aeronáutica civil y también el Decreto Supremo, que es el 24378, que Norma a la institución de Dirección General de aeronáutica civil. El objeto es, como dije anteriormente, es el de normar y fiscalizar las operaciones aéreas en Bolivia. Ahí mismo están las políticas aéreas que nosotros las sugerimos porque todo va gradualmente, sube a los ministerios y de ahí se propone a la Cámara de Diputados, senadores y se aprueban con leyes o decretos supremos, no es un manejo directo.
2. ¿Cómo ve usted la realidad de la aviación civil/aerocomercial del país?	EE-1: Para nosotros la aviación, actualmente Bolivia tiene un crecimiento bastante importante, ya que en los últimos, por ejemplo, 16 años se ha triplicado el transporte de pasajeros, por ejemplo, el 2005 transportábamos entre pasajeros nacionales e internacionales, un promedio de un 1.7 millones de pasajeros anuales, actualmente sin contar 2020 y 2021, vamos a hablar hasta 2019 que ha sido una época normal, hemos llegado a transportar hasta 5.6 millones de pasajeros, entonces, como puedes ver, estas casi triplicando la cantidad de pasajeros. Ha habido un gran crecimiento doméstico, por ejemplo, de lo que se transportaba no llegábamos a un millón de pasajeros, actualmente se mueven cuatro millones, entonces gracias a eso ha habido el tema de los precios más baratos, mayores volúmenes de vuelos en el día, por ejemplo, en el 2005 no tenías más de 3 vuelos diarios entre La Paz-Santa Cruz por decirte o La Paz-Cochabamba, actualmente tiene servicios hasta de 15 vuelos diarios entre estas ciudades ya sea Santa Cruz, ya sea Cochabamba, hay vuelos diarios, por ejemplo, hasta dos vuelos

	diarios a Cobija en el 2005 no había o solo había 3 veces a la semana con mucha suerte, no había vuelos a Potosí, actualmente si hay a Potosí, antes no había vuelos a Uyuni y ahora si hay, a Sucre se iba una vez al día, ahora hay hasta 8-9 vuelos diarios, tienes también a Tarija, a Yacuiba. Se ha mejorado la infraestructura aeroportuaria de lo que es del norte, tienes en Guayaramerín, Riberalta, en este momento están terminando de entregar la infraestructura en Trinidad, es una pista renovada, súper grande, tiene toda la infraestructura, en Cobija se ha entregado a principios de año, han ampliado la pista de 2000m a 2600m, lo han vuelto internacional, tiene una buena infraestructura, sin olvidarse también de lo que ya se ha hecho en Uyuni en un par de años, entonces se hace crecer el mercado, no lo que era antes, tradicional, cerrado o solo las ciudades del eje troncal, actualmente es todo un monstruo, atendemos casi hasta 16 destinos internos, lo cual es algo muy importante, porque antes no llegábamos ni a 9, es verdad, o sea, las estadísticas nos muestran esos puntos, en tema de transporte de pasajero el ranking sería, Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Sucre, después viene Trinidad, Tarija y Cobijas que serían los más importantes, que son volúmenes fuertes
3. <i>¿Qué importancia, en la importación y exportación de productos, tiene el transporte aéreo dentro de un país? (especificar para la comercialización)</i>	EE-1: Es muy importante porque es un movimiento económico fuerte, puedes ver el tema de grandes volúmenes en corto tiempo, por ejemplo, un avión te puede hacer desde el Asia hasta Bolivia en no más de 48 horas, no más de 48 por las escalas, eso estamos hablando del otro polo del continente y en barco tardan 3 meses. Entonces, si tú sabes manejar los volúmenes de carga, los contratos y poder trabajar en un tema de Convenios puede ser de mucha importancia para el país, por la rapidez de la llegada de los productos de importación, así como poder lograr exportación a esos países. Por ejemplo, al Asia, con Estados Unidos lo mismo, tienes un promedio de 45 días de embarque por barco desde Miami hacia Chile o Perú, por ejemplo, y estamos hablando de 7 horas de vuelo en el peor de los casos, con desembarque directo, te lo dejan en Viru Viru, Cochabamba, La Paz, en los destinos que tú quieres, en el tema de

	la importación, así como la exportación, lo importante es el costo beneficio, la llegada rápida de los productos, la distribución interna del país y la comercialización ahora, por ejemplo, todo se basa en la política que pueda generar la Cámara de exportadores en conjunto con el estado para que puedan mejorar ese tema, entonces trabajan volúmenes, hay que buscar productos específicos, los de alta gama, los de mediano, hay que ver los perecederos, ¿Bolivia tiene capacidad para perecederos? Se tiene que ver, los aeropuertos tienen que estar preparados para los perecederos, deben tener cámaras de frío, una logística muy dinámica de despacho de carga, que eso es lo importante.
4. ¿Cuáles considera usted que son las ventajas y desventajas del transporte aéreo de carga?	EE-1: Las ventajas son la rapidez, la redistribución de la logística, llegas muy rápido, como te comenté anteriormente, de países de distancias grandes. La desventaja si no la sabes trabajar son los precios, los los precios son aquí el punto flaco del transporte aéreo y en todo el mundo lamentablemente, o sea, pero tienes, o sea, será una desventaja, pero también hay que verlo como oportunidad, o sea por el tiempo de la entrega del producto a un país o de exportarlo, si tú buscas en páginas de Internet, buscas en otros países siempre la desventaja va a ser el precio, los altos costos del volumen de carga, pero si te das cuenta en este último tiempo por la pandemia, ha habido un incremento del precio en el transporte marítimo, en el transporte terrestre, las entregas han sido un desastre porque no había personal, jubilaron a todo el mundo y casi se volvió similar al de transporte aéreo, por eso el transporte aéreo en esta época de pandemia, todos los Estados de este planeta han agarrado y se han dado cuenta que el transporte aéreo es muy importante, si bien puede tener un poco más de costo pero redistribuido en todo lo que tu metes de carga en un avión, al consumidor final no va a ser muy importante el incremento, por ejemplo, si un celular te venden en 200 dólares, que cueste al final 205-210 dólares, no es muy sensible al precio, entonces todo depende de eso, por eso te digo solo una desventaja, mal llamado, es el precio.

5. ¿Por qué Bolivia no cuenta actualmente con una política aeronáutica civil comercial (pasajeros y carga) en Bolivia? ¿Cómo cree usted que afecta al sector?	EE-1: Lamentablemente hay una desinformación del sector empresarial, exportador ya se han hecho en estos últimos tiempos, en estos últimos años charlas hacia esos sectores, por ejemplo, se ha trabajado con la Cainco el 2019 hasta antes de la pandemia, se trabajó con la Cámara Nacional de comercio, acá en La Paz, hubo reuniones en las cuales se ha hecho charlas de lo que es el transporte en Bolivia, o sea se les ha explicado cómo se puede generar, también se les ha explicado cuál es la política aérea de Bolivia, que es un país que tiene una política de apertura de cielos, en la cual ve las necesidades con los países, porque hay que considerar que todo está mediante acuerdos bilaterales, en este caso un acuerdo bilateral de transporte aéreo, si no hay ese acuerdo es muy difícil hacer comercialización entre 2 países. Bolivia cuenta con 17 acuerdos bilaterales y dos multilaterales. Adicionalmente estamos trabajando en ampliar, tenemos en camino de negociación como 10 acuerdos bilaterales adicionales y quisiéramos llegar unos 20 más, eso ayudará en el camino, para poder mejorar la comercialización y las relaciones internacionales de nuestro país con otros Estados, las cuales no están formalmente establecidas sobre el transporte aéreo, Bolivia tiene muchos acuerdos, eso trabaja la cancillería del país, el cual tiene mucho trabajo, no solo piensa en aviación, ahora la política está definida, lo que, como no es común para el empresariado usar la vía aérea, entonces no tiene mucho conocimiento, es como que hay una dejadez, no hay un interés, o sea, tiene que haber ese interés, hemos trabajado también no solamente con los empresarios de exportación y de importación de productos, hemos trabajado también con turismo, hemos trabajado con la hotelería, pero no buscan una apertura, por ejemplo, se les dice aperturen mejores precios por ejemplo, si bien ellos buscan una reactivación económica internacional, que venga el pasajero internacional a pasear a La Paz o a Uyuni y demás, pero no busca un objetivo del mercado doméstico, o sea, tenemos 12 millones de habitantes los cuáles queremos hacer turismo en nuestro país, pero ellos no se aperturan a un precio más accesible al bolsillo boliviano, un ejemplo, a veces
--	--

	es mucho más caro ir al hotel los tajibos en Santa Cruz que irse a un hotel en Miami de la misma categoría, o el Perú, Argentina o en Brasil, entonces el problema es más de este otro lado, la política está bien, está bien definida, el tema de pasajeros y carga también como te estaba contando previo a la entrevista, o sea, tenemos cuatro empresas aéreas de carga certificadas en el país que están moviendo volúmenes de carga, hemos tenido un crecimiento del 20% en pandemia, por ejemplo, el 2020 hemos crecido un 20% más que el 2019, el 2021 estamos por el 10-5% más en relación al 2020, en pasajeros ya hemos recuperado el doméstico, por ejemplo, este es el cuarto mes consecutivo que rompemos la barrera del 2019 en transporte mensual de pasajeros (agosto, septiembre, octubre, noviembre) y vamos a romper igual en diciembre. Entonces en internacional, hemos pasado del 60% de lo que era el 2019, pero estimamos que, por ejemplo diciembre ya esté en 80-70% y en enero, con lo que ya han solicitado más frecuencias, las aerolíneas nacionales y extranjeras podríamos llegar a un 80-85% y el 2022 estar a los niveles del 2019. Entonces sí hay las políticas, si hay un buen crecimiento, solo que no hay ese conocimiento de este sector, que nuevamente estamos buscando espacios para volver a informar, más que todo es información que conozcan, que sepan, pero ellos también tienen que buscar eso.
6. <i>¿Cuál es su opinión respecto a los Tratados aéreos comerciales (bilaterales o multilaterales) que tiene Bolivia con otros países? ¿Por qué?</i>	EE-1: Bolivia actualmente, como te decía, tiene 17 acuerdos bilaterales, esos 17 acuerdos están bien pegados al tema de que es con todo Sudamérica, Centroamérica, Estados Unidos, México, tenemos con Europa, España, Alemania, tenemos un preacuerdo con Suiza o Suecia –no me acuerdo- Y si te das cuenta, esos 17 son con los que más relación tenemos en este momento de bilaterales, o sea, estamos con todo Sudamérica, entonces tienes mucho flujo. Por el tema limítrofe, o sea, Bolivia está al centro de Sudamérica, Bolivia tiene conexiones directas con todo Sudamérica, entonces eso te está haciendo el 100% de utilización de los bilaterales, tiene acuerdos con Estados Unidos, hay vuelos directos a Estados Unidos, tiene vuelos directos con España y desde ahí Boliviana de Aviación, por ejemplo,

	tiene acuerdos de código compartido hacia Alemania con Lufthansa y con Iberia, entonces como que llegamos ahí también, pero no de manera directa, entonces estás trabajando, es muy bueno los 17 acuerdos lo que estamos buscando como te decía en el anterior punto es, primero estos 10 que son más políticos o sea, un tema del Medio Oriente, ese Medio Oriente, nos va a llegar como Emiratos, Qatar, Dubai, que te pueden hacer, en el mediano plazo que puedan venir acá para hacer este tema de la exportación de carga también, entonces son países que consumen mucho porque no tienen que producir, o sea, no producen nada, por el país, por su geografía como país que es pura arena, es desierto y todo. Entonces ahí estamos pensando a futuro, también con otros países que no habíamos tenido, que hay mucho relacionamiento, por ejemplo en Canadá, faltan ciertos países de Europa, por ejemplo, como Francia, Italia, Portugal, hay que relacionar mucho con el África por el tema de conectividad, o sea estás al frente y en vez de subir a Europa para ir a Asia te vas por el África o sea, es mucho más rápido, mucho más económico, es todo, entonces eso es lo que se está haciendo, pero al momento estamos bien, pero no nos tenemos que quedar con los 17, hay que ver a futuro, tener mucho más acuerdos si se activan o no, el tema es que estén firmados y buscar ese trabajo continuo y esto no es un solo trabajo de la autoridad aeronáutica, es un trabajo conjunto con cancillería, con el Ministerio de Relaciones Exteriores, con el Ministerio de desarrollo productivo, con el Ministerio de Economía, con nuestro propio Ministerio de Obras Públicas, servicios y vivienda. Porque es un tema grupal, porque si bien nosotros como aeronáutica podemos definir a donde queremos ir, pero hay que ver qué condiciones tenemos, si las Relaciones Exteriores tiene el tema de los visados, hasta el ministro de Gobierno por migración, entonces es un global que necesitamos trabajar entre todos.
7. ¿Qué recomienda en Bolivia con respecto a la	EE-1: Como te decía, un país busca el tema de apertura cielos de acuerdo a las necesidades del país, no puedes aperturar todo de golpe porque puedes matar la aviación en Bolivia puedes hacer entrar a grandes conglomerados que luego te hacen súper tarifas y

<i>política aeronáutica y las libertades aéreas?</i>	cuando controlan el mercado lo vuelven monopolio y elevan de nuevo las tarifas y no va a haber un buen servicio al cliente. Entonces, lo que hacemos es que discriminamos, vemos que el mercado este servido y donde se necesite o hay una nueva apertura, se hacen esas aperturas, se trabaja más, nuestra política aeronáutica boliviana se basa bueno, la primera y segunda libertad son obligatorias en todo el mundo, la primera libertad es sobrevolar un país, la segunda libertades, hacer aterrizaje por necesidades técnicas, Bolivia maneja terceras y cuarta como todos los países, es natural, la tercera libertad es llevar pasajeros a otro país y desembarcarlos, la cuarta es traer pasajeros a nuestro país de ese país y desembarcarlos, ahí está lo natural de la mayoría de todos los acuerdos en el mundo es hasta la cuarta. La quinta se cuida mucho, la quinta no se usa fácilmente porque ahí está el peligro, porque puede venir una empresa, un ejemplo, puede venir AirFrance, París-Santa Cruz, dejar pasajeros en Santa Cruz y aparte puede hacer un Santa –cruz-Santiago de Chile y con derechos de tráfico de Santa Cruz, Santiago de Chile, pero son empresas grandes que en países no desarrollados como el nuestro hay que cuidar eso, pero no significa que no lo puedes hacer. O sea, por ejemplo, si AirFrance trabajara con una empresa boliviana, esa boliviana pudiera ir hasta Chile traer los pasajeros y que se lo lleve, es un ejemplo. Por eso muchos países cuidan la quinta, pero Bolivia tiene un escenario muy bueno con las sextas, las sextas libertades que si tenemos con muchos por decirte de con 13 de los 17 bilaterales, porque estamos al medio de Sudamérica, entonces la sexta hacen muy bien para empresas bolivianas, por ejemplo actualmente Boliviana de Aviación usa las sextas, trae pasajeros de Buenos Aires a Bolivia les hace la escala técnica y se los lleva a Miami, lo mismo se los puede llevar a Europa y ahora que va a aperturar Lima, va a ser a Lima también, de Sao Paulo lo mismo, de Miami al revés, baja hacia Buenos Aires, bajas hacia Sao Paulo y de Europa igual, entonces esas son las sextas. Séptimas no se usa mucho en Bolivia porque, un ejemplo es que una aerolínea boliviana pueda exigir séptimas, llevarse un avión
---	--

	y pueda operar entre que Miami-Jamaica y que ese país se te autorice las séptimas y una empresa boliviana explote en ese país o Estados Unidos te pida que American Airlines venga y haga Uyuni-Santiago todos los días, eso es una séptima, pero eso es muy difícil, no hay un interés. Las octavas y novenas es una mezcla de internacional con doméstico que el único país que autoriza eso es Chile en todo Sudamérica, nadie más usa, todos protegen el cabotaje que se llama, pero Bolivia ha explotado las octavas y novenas, Amazonas en el 2013-12 Explotó en Chile, por ejemplo, creo que volaba un avión en Iquique-Arica, Iquique-Calama, Antofagasta, hasta que bueno una empresa chilena se formó en el norte y la sacó del mercado, pero ha abusado las novenas, increíblemente sí. Entonces ese punto estamos, o sea es tenemos muy buen manejo del tema de los derechos de tráfico en Bolivia.
8. <i>¿Sabe usted cual es la institución que elabora y aprueba las políticas aéreas en Bolivia?</i>	EE-1: Bueno, la elaboración de las políticas viene de nosotros, o sea de la Dirección General de Aeronáutica Civil, pero eso se proyecta, nosotros tenemos que presentar a nuestro Ministerio porque hay todo un proceso, el Ministerio luego los revisa, sacan sus informes y eso se lo presenta también en la Cámara de Diputados de Senadores y diputados y se ve como se lo saca, la aprobación va a venir por una ley o un Decreto Supremo. La política aérea está definida en la ley 2902 y también cierta parte de la ley 165 de transportes, hay un capítulo específico de transporte donde te guía lo que es lo que tiene que ser la política boliviana.
9. <i>¿Considera usted a las libertades aéreas como un factor importante para el desarrollo aerocomercial del país? ¿Por qué?</i>	EE-1: Sí, es muy importante todo lo que hemos hablado, porque al aperturar, por ejemplo, si ves que hay más desarrollo, hay mucho crecimiento de pasajeros, de volumen, puedes aperturar otra empresa, puedes darle más frecuencias, puedes ver un, como te comentaba de Boliviana de Aviación o cualquier otra empresa boliviana que quiere ser internacional y explotar las sextas libertades es de mucho desarrollo para el país, porque esa empresa va a generar muchos más recursos, va a tener mucho más empleo, ese dinero se queda en Bolivia por los impuestos y por todo el desarrollo, y vas a hacer mucha conexión al final, al principio los pasajeros

	pasan por Bolivia solo para cambiar de avión y continuar otra ruta, pero luego dicen esto es Bolivia entonces me quedaré, haré un poco de turismo, así creció Panamá. por ejemplo, Panamá ocupa pura sextas, ejercicio clave de sextas, ahí no hay quintas, puras sextas. Entonces sí, es muy importante el desarrollo, pero tienes que saber cuidar, no es abrir por abrir, ahí hay muchos expertos aeronáuticos boliviano que no conocen mucho de esto, dicen que conocen, pero la verdad nunca lo han trabajado, nunca lo han visto, no lo están palpando como nosotros lo hacemos en vivo y en directo en lo que es nuestro trabajo.
10. <i>¿Cuál es la realidad de las libertades aéreas en Bolivia? (Aspectos importantes), ¿Por qué Bolivia no cuenta con mayores libertades del aire?</i>	EE-1: Vamos un poco al marco teórico, son nueve libertades del aire, pero las más importantes son del 1 al 5, pero se volvió más importante también la sexta, las libertades séptima, octava y novena son adicionales de acuerdo a los países que te puedan aperturar lo que es cabotaje en otro país. Bolivia maneja las 6 principales, un ejemplo con Brasil tenemos quintas libertades, puedes hacer Santa Cruz-Manaos, Manaos-Caracas, Manaos-Miami, la aerolínea Lloyd aéreo boliviano, que estuvo volando hasta el 2007, fue uno de los grandes explotadores de los derechos de tráfico de Bolivia, esa empresa ha explotado la quinta libertad entre Miami-Santa Cruz, Manaos-Miami, Manaes-Caracas. El otro convenio bilateral que tenemos con quintas es Panamá, puedes sacar pasajeros Panamá-México y Panamá-Miami, el Lloyd Aéreo Boliviano es el único que ha explotado ese tráfico hasta el 2007, igual México te deja hacer quintas libertades con Panamá, entonces puedes hacer México-Panamá, Cancún-Panamá, porque con México solo tenemos derecho a dos ingresos ya sea al DF ó a Cancún, y también se ha explotado. Actualmente no se explota y tampoco se vuela a esos puntos, pero si el país usa todos los derechos, otro que tiene quintas es Estados Unidos porque es recíproco igual. Sextas tenemos casi con todos, por ejemplo Argentina sextas, Uruguay sextas, Paraguay sextas, con Chile somos los únicos cerrados de terceras y cuartas porque Chile quería quintas y no aceptaba las sextas, nos decía, les damos sextas pero

denme unas quintas, hubo varios intentos y se quedó en terceras y cuartas, pero actualmente por la dinámica de la aviación haces sextas igual, o sea, no hay cómo negarse por los volúmenes de tráfico Y demás. Particular Perú, Ecuador y Colombia, por la comunidad Andina de naciones por el acuerdo multilateral de la decisión 582 de la CAN tenemos quintas, entonces todos explotan las quintas, por eso te digo lamentablemente no conocen mucho, entonces piensan que no tenemos libertades, mentira, explotamos todita, entonces si hay explotación, con Europa, por ejemplo, con España tenemos terceras, cuartas, se hacen las sextas también y el tema de las quintas no está cerrado, se puede abrir un tema de una nueva consulta entre autoridades y ver cuáles serían la explotación de las quintas, quien quisiera ser, como son trasatlánticos es muy difícil hacer quintas, pero sí Boliviana de Aviación, te doy un ejemplo, que es el único operador hacia Europa, podría hacer un Santa Cruz-Madrid y de Madrid a Milán, no, porque hay buena concentración de bolivianos, pero no sabes si al hacer Madrid-Milán todo el vuelo se va a ir hasta Milán, entonces en vano se va a hacer están la escala en Madrid entonces, hay que saber cuidar eso, a no ser que tengas mucho volumen de vuelos y uno que otro lo puedes soltar hasta más allá. Entonces este es un tema también no de de la autoridad o de los ministerios, sino que eso es una política de una empresa, o sea, nosotros le damos todas las herramientas teóricas y ahí está todo, y es una empresa la que decide ir dónde. Como te decía hasta el 2007, por ejemplo, el Lloyd Aéreo Boliviano ha explotado 22 destinos internacionales, y actualmente no llegamos a más de 4 ó 5, te das cuenta que en vez de ir creciendo nos hemos ido para atrás, pero no es no es decir que estamos mal, o sea, significa que tenemos que volver a retomar ciertos puntos que sean importantes para Bolivia y que esas empresas que vayan a esos puntos tengan un buen flujo en tema de frecuencias, no tiene sentido que, por ejemplo, ir a Caracas una vez a la semana, o sea, para eso se prefiere ir a Buenos Aires 3 veces al día o a Quito, o sea lugares donde realmente te rectifique volumen.

11. <i>¿Qué factores considera usted en Bolivia que son los que limitan a la ampliación de las libertades aéreas?</i>	EE-1: A ver siendo objetivos no tenemos limitación, si haces un recuento de todo lo que hemos hablado, no hay limitación de las libertades, pero te puedo hablar, o sea, objetivamente del porque no tenemos más volumen como te hablaba hace rato, no somos un país de gran densidad poblacional, todavía estamos en crecimiento en lo que es la hotelería para que vengan volúmenes gigantes de turistas doy un ejemplo, o sea, te puedo decir que en el Cusco (Perú) puede haber más hoteles que en toda Bolivia. Ahora a Uyuni podemos hacer vuelos directos, se puede hacer trabajar y se puede llegar, como un Miami-Cusco, Madrid-Cusco, pero habrá la infraestructura, hotelera, gastronómica, de salud, de seguridad para tener eso, ahorita Uyuni, o bueno antes de la pandemia estaba a full, o sea, ya no daba abasto y las aerolíneas podrían haber pedido más vuelos, más frecuencias, pero y dónde los mete, ese es un ejemplo. Me acuerdo, un ejemplo puntual, el lago Titicaca, se cerró por lo de la pandemia y ahora puedes conseguir ahorita en semana está en 50 Bs el alojamiento, pero antes de la pandemia a ver si encontrabas en dólares, porque todos los extranjeros directo al Lago Titicaca, aquí mismo en La Paz estaban aperturando casas de 4 pisos como hotel porque no había espacio, entonces voy a eso, a la capacidad del país para atender el turismo, entonces eso es un problema, pero no es por la política boliviana de aeronáutica, no hay limitantes, como te he explicado en los puntos anteriores tenemos todo, explotamos todo, ahora el volumen de explotación es otro tema.
12. <i>¿Usted conoce cuántas aerolíneas realizan el transporte de carga en el país? ¿Cuáles son las tarifas aéreas de carga por cada grupo de producto?</i>	EE-1: Ya actualmente tenemos, a diciembre de 2021 tenemos, voy a hablar en general primero, tenemos 15 líneas aéreas entre nacionales y extranjeras que operan en Bolivia. Las 15 líneas aéreas operan carga, pasajeros y correo, o sea esas son las de combinación, o sea todas, por ejemplo, operan aerolíneas argentinas, Paranairlines que es del Paraguay, Latam Chile, o sea, por los chilenos, tienes LanPerú, tienes Avianca Ecuador, después la de Ecuador, por el lado de Colombia tienes Cooperlains, tienes de AeroEuropa de Europa, Conviasa de Venezuela, tienes Boliviana de Aviación, Transportes Aéreos Bolivianos, Amazonas. Ecojet,

<i>exportado (un aproximado)?</i>	tenemos también, si bien no es comercial, pero es bastante vuelo privado extranjero Aeroeste. Después tenemos de carga exclusivamente como te decía, tenemos el AeroCaribe del Perú, tenemos una uruguaya, tenemos la habilitación de Merijet que no está operando por temas particulares de ellos. Entonces exclusivo de cargas te estoy hablando en total que tienen autorización para operar en el país son cuatro, Transportes Aéreos Bolivianos, Merijet, AeroCaribe del Perú y Aerovip la uruguaya. El tema de precios, nosotros no manejamos las tarifas, eso es la A TT Si bien podemos tener un criterio ahí, pero no es oficial, la ATT es la que controla y fiscaliza el tema de los precios, ya sea pasajeros y carga.
13. <i>¿Cuál es la realidad del transporte de carga por vía aérea en Bolivia? ¿Cuál es el volumen de carga (en peso y precio/valor) exportada del país?</i>	EE-1: Bueno, la realidad de transporte de carga en Bolivia como te dicho está en crecimiento, manejamos actualmente mayor volumen, 10% más que nacional, estamos bordeando el 1.200.000-1.400.000 kg por mes, dependiendo de la época, se ha llegado a picos de 1.800.000 kg mensuales de carga, de esos montos el 80% es importación por lo menos y el saldo es 20% de exportación. El tema de precios no manejamos precios, nosotros solo manejamos volúmenes de carga. Anteriormente el 2019, un ejemplo, hemos transportado 22 millones de kg en total, el 2020 casi 24 millones de Kg y el 2021 vamos a llegar a 24 ó algo de 25 millones, entonces gracias a la pandemia, mucho empresario se ha dado cuenta que es muy importante el tema del transporte aéreo de carga, o sea llegan más rápido, lo comercias más rápido, para mí personalmente hasta puedes tener mejores rangos de ganancia si quieres, por acortar los tiempos, si bien puede ser un poco mayor el precio por transporte aéreo de carga, pero en el volumen se diluye o bueno se discrimina toda la carga ese pago del transporte de carga, pero te evitas hacer bimodales o usar incluso hasta tres transportes o sea, hay gente que por ejemplo, de un país, por ejemplo de China, es terrestre desde la fábrica al embarcadero, después marítimo y luego otra vez vuelve a ser terrestre porque llega a Chile o a Perú y viene aduana interior Bolivia de ahí tienes que sacar otra vez terrestre, ya sea con otro transportador y ahí te estás comiendo plata por todo lado, también

	tienes que ver los aranceles que son distintos en cualquier lado, mientras que en el aéreo es esto es desde el Punto A hasta el punto B, además que hablamos de horas, no hablamos de días o meses, es horas, directo llega aduana interior aeropuertos y de ahí sacas en tus camiones propios y se acabó la historia, entonces es muy importante eso, entonces sí está en crecimiento, por eso en estos últimos cuatro años se han aumentado de operadores, antes sólo había un operador de carga y ahora hay cuatro exclusivos, pero todos sacan carga y traen carga. Están también ya hay interés de otras empresas exclusivas de carga de querer certificar ante Bolivia legalmente para poder hacer el uso de los derechos de tráfico.
14. ¿En general, qué tipo de productos se exportan e importan por vía aérea? ¿y en el caso específico de Bolivia?	EE-1: No tenemos esa información, o sea, si preguntamos a veces por las guías aéreas cuando son vuelos adicionales, entonces según esas guías de vuelos adicionales te podría decir que normalmente traen, o bueno en este último tiempo en BOA han traído insumos médicos y las vacunas, pero traen también mucho tecnológico, por ejemplo, celulares, televisores últimamente, porque ha habido bastante contrabando y como la Aduana ha sabido trabajar entonces lo traen por aéreo y haber, bueno hay por temporadas, por ejemplo, para esta época del tema de adornos navideños, juguetes, también traen bastante material para hidroeléctricas, debido a que son pesados es 1 O veces mejor traer por avión, pero eso ya viene específico, o repuestos, por ejemplo, también repuestos bastante repuesto para esas máquinas de hidroeléctricas, repuestos para las empresas de electricidad que ya son específicos que tienen que venir en avión exclusivas de cargo. El que más tendría esta información es la aduana porque ellos ven todas las guías, los cortes, nosotros no vemos, nos mandan volúmenes, pero en general, y nos mandan eso sea, los reportes no en volúmenes. Lo que te estoy hablando es lo cuando vienen vuelos adicionales, nosotros pedimos las guías y en las guías ya podría podemos dar ese dato.
15. ¿Por qué cree usted que los países vecinos se	EE-1: Bueno 1, Porque esos países han trabajado y han desarrollado todo ese tema de las autorizaciones por los servicios de estilo SENASAG-Bolivia, los permisos alimenticios y todo lo demás en

<i>benefician de las exportaciones a países como Europa, Norte América o Asia mediante el transporte aéreo de carga comparado con Bolivia?</i>	Europa y Asia, Medio Oriente, África, lo tienen bien trabajado, bien completa, Bolivia no. Ahora hay países que se dedican a un solo producto, entonces mandan volúmenes grandes. Entonces lo que tiene que hacer el país es lo mismo, esa es la ventaja de esos otros países, por ejemplo Chile por temporadas exporta full salmón, hay 2-3 meses de que todos los cargos que bajan a Chile es puro salmón, para exportación al menos se bajan vacíos hasta Chile y suben llenos, hay la época de la, por ejemplo, ellos de la fruta, del aguacate o sus naranjas, y algo importante que conozco bastante de eso es de la Carne de cerdo, Chile es el mayor exportador de carne de cerdo al Asia, o sea a China y Japón, hay una ciudad exclusiva que está en el sur para producir carne, también es exportador de primera en tema de vinos, por ejemplo, Ecuador exporta harta banana y flores la época de flores, por ejemplo, qué es esta temporada, justo diciembre, enero y febrero no sabes la cantidad de aviones que van a recoger flores y entre Estados Unidos y Europa. Es un tema de mercado, o sea, por ejemplo, yo hablábamos hace un par de años, justo antes de la pandemia, de que se junten, por ejemplo, los floricultores de Cochabamba para que mejoren su técnica de recolección, se tenga cámaras de frío y se puede traer aviones, nosotros podemos lograr que empresas vengan, recojan las flores, pero nosotros no podemos hacer el trabajo de exportación, no es nuestro rubro, entonces eso es lo que tienen que trabajar, puede ser con la gobernación del departamento para que se vea el soporte que le pueda dar el estado, mediante sus ministerios que correspondan y se pueda sacar flores, no estamos lejos, si tú haces una buena producción, con 2-3 vuelos la misma empresa boliviana de transporte aéreo boliviano que tiene una capacidad de casi 75 T, se puede llevar en 2-3 vuelos directos de exportación, pero el tema es el trabajo de la cadena de frío, no hay cadena de frío y en 5 minutos se va a marchitar, tú sabes que el calor friega, porque ya han aprendido, tienen buenos empaques, hay que ver quién puede proveer empaques, la papelera tiene una fábrica en Cochabamba que hace buenos empaques, hay que tener cámaras frigoríficas en los
--	---

	camiones para que lleven al aeropuerto el avión te va a llegar en 7 horas, dentro del avión no es un problema esto del calor, llegas a ese país y ese país tiene todo para tener eso, entonces son esas condiciones las que se necesita, ahí está lo que se puede ver en cómo podemos hacer eso.
16. <i>¿Qué opina de la exportación por vía aérea de productos perecederos?</i>	EE-1: Bueno haciendo el resumen, voy a volver a lo de antes, hasta el 2006-2007 el Lloyd aéreo boliviano tenía Cámara de frío pero hoy en día no tenemos cámaras de frío, ni en la paz ni Cochabamba, ni en Santa Cruz. Si no trabajas e inviertes en una Cámara de frío muy difícilmente vas a poder hacer perecederos, porque como te decía puedes llevar pescados de La Paz a Santa Cruz para conexiones en vuelos cargueros o de pasajeros pero si no tienes que cámara de frío como esperas este producto para ser despachado, esto es hasta por horas, lo mismo está lo de las flores de Cochabamba a Santa Cruz o si se van directos igual, tienen que llevar los camiones y tiene que estar en una Cámara de frío ya paletizados para que llegue al avión, metas paletizado y se vaya el avión. Entonces no hay, te estoy dando ejemplos, ahora imagínate con la fruta, peor, entonces, necesitamos más bien volver a rearmar la estructura de la cámara de frío y eso sí, nos va a ayudar a buscar la exportación de este tipo de productos.
17. <i>¿Como institución, qué recomendaría para mejorar o qué cosas cambiaría de la industria aerocomercial del país, con respecto al transporte de carga, para que sea más eficiente y competitiva en</i>	EE-1: Ya, tenemos una ventaja por estar al centro del continente de Sudamérica donde podemos aglutinar de varios puntos hacia Bolivia y repartir a muchos puntos desde Bolivia, o sea, que acá hay que juntarse entre todos, o sea la aeronáutica para guiar si quieres en el tema teórico, en el tema de empresas y demás, los ministerios que tengan que entrar para el trabajo del desarrollo de la exportación, o sea, ahí está desarrollo productivo, finanzas tiene que aportar, tiene que aportar también cancillería con el tema de los acuerdos, tenemos que ver este tema de SENASAG para el tema de las autorizaciones hay que también coordinar con medio ambiente, hay que ver la Aduana depende del Ministerio de Economía y Finanzas públicas, también la parte impositiva impuestos para ver qué beneficios le puedes dar al exportador en el corto, mediano y largo plazo, nosotros mismos que dependemos del Ministerio de Obras Públicas, también

<i>comparación con otros países?</i>	está SABSA, ahora la nueva empresa de servicios de Aeronavegación Abol que es ex AASANA que también tiene que ser parte de eso porque es la futura administradora de todos los aeropuertos y por último también las empresas que se involucran del lado privado, porque nosotros somos el lado público, claro que también somos muy grandes, en el lado público hay para exportar y hay muchas empresas de alimentos, de otro tipo de gama de productos, pero también el lado privado necesitamos que esté la Cámara Nacional de Exportadores, la Cámara de Industria, o sea hacer una Confederación única con esos y ahí pueden estar incluidos la Cámara de pequeña industria, para trabajar en conjunto, para decir a ver, yo tengo esto y quiero llevar, por ejemplo, no sé, yo produzco Asaí y quiero exportar a Tokio, que tengo que hacer, entonces te dirá la institución encargada, para que lleve a Tokio tiene que ser esto y le va a costar esto, entonces esa institución verá cómo se le puede asesorar, pero eso tiene que ser sentándose así como hacen en las ferias internacionales las ruedas de negocio, lo mismo tenemos que hacer pero para exportar, tenemos que hacer armarnos en bloque para la exportación, no sólo vivir de la importación, eso va a ser de mucho más rédito para el país por la balanza comercial y puede ser un punto clave. Eso es lo que queremos y las licencias pero exclusivas no con todos, aquí ya hay que ver las de carga exclusiva, por ejemplo, como Boliviana de Aviación es la que mueve por todo el país aviones para que te vaya llevando por partes a los destinos donde vengan las grandes empresas y se las lleve. Es algo que se pueda impulsar, pero eso es un trabajo titánico que la que debería ser la cabeza de esto debería ser, bueno no, debería ser de entre varios, nosotros y los privados, existen muchos aspectos de los que podríamos sacar ventaja como, primero la mano de obra en Bolivia es barato, hay muchos productos que son bien económicos y geográficamente estamos al medio, entonces podemos traer de todos los puntos y dividir a varios puntos sin mucho esfuerzo, desde el medio podemos hacer maravillas y explotar las sextas libertades del aire y podría ser hasta quintas con cargueros grandes, o sea
---	--

	como te hablaba como Qatar, Emiratos o los grandes americanos, hay algunos asiáticos que pasean por Sudamérica, que se podría decir que vengan a Bolivia a recoger carga, no a dejar, esa es la clave y si va a recoger para ese lado bienvenido sea porque los bolivianos no vamos a ir hasta allá.
--	--

Fuente: Elaboración propia

7.3.2. Análisis de los Resultados de la Entrevista a la Dirección General de Aeronáutica Civil – DGAC

Su función de la DGAC es normar y fiscalizar las operaciones aéreas en Bolivia, están normados bajo ley 2902 de Aeronáutica civil y también del decreto supremo 24378.

La importancia que tiene el transporte aéreo en el comercio exterior es muy importante debido a que es un movimiento económico fuerte, se puede ver la rapidez de llegada de los productos, que por ejemplo para que tu mercancía llegue a China por barco tarda 3 meses y por avión tarda 48 horas. Si sabe manejar los volúmenes de carga, el costo beneficio, contratos y el tema de convenios, puede ser de mucha importancia para el país. Se debe trabajar en conjunto con la Cámara de exportadores y se tiene que ver si Bolivia tiene capacidad para perecederos con respecto a las cámaras de frío en los aeropuertos y la logística muy dinámica de despacho de carga. Las ventajas del transporte de carga aérea son la rapidez con la que se llega a países con los que se tiene grandes distancias y también la redistribución de logística. Las desventajas del transporte de carga aérea serían los precios, pero también hay que ver su costo de oportunidad con el tiempo de entrega. Ahora, en los últimos años de pandemia los costos de transporte marítimo han aumentado considerablemente y el transporte aéreo se ha vuelto más importante.

Bolivia si cuenta con una política aerocomercial, la cual está definida en la ley 2902 y también en cierta parte de la ley 165 de transportes, en la cual si se ven las necesidades con los países y que todo se haga mediante acuerdos para poder comercializar con dos o más países. Bolivia cuenta con 17 acuerdos bilaterales y dos multilaterales, adicionalmente se planea ampliar con 10 acuerdos bilaterales adicionales, la mayoría de estos acuerdos con países del medio oriente, y si se puede llegar a unos 20 para poder mejorar la comercialización y las relaciones internacionales del país. Los 17 acuerdos son con todo, Sudamérica, Centroamérica, Estados Unidos, México, luego está España, Alemania y un

preacuerdo con Suiza. Bolivia tiene conexiones directas con toda Sudamérica, lo cual te hará entender que se usa el 100% de los bilaterales

La recomendación por parte de la DGAC respecto a la política aerocomercial y a las libertades aéreas es que, un país busca el tema de apertura de cielos de acuerdo con sus necesidades como país, no se puede aperturar de golpe porque se puede matar la aviación en el país ya que entran grandes conglomerados que ofertan tarifas muy bajas para ganar mercado y cuando ya controlan el mercado lo vuelven monopolio y manejan tarifas a su conveniencia e incluso disminuye la buena Atención al Cliente. Entonces lo que se hace es discriminar, se ve que el mercado esté servido y donde se necesite se apertura. La política de la DGAC es *trabajar con las cuatro libertades del aire con todos los países*, las quintas la cuidan mucho porque se corre peligro que entren empresas de países desarrollados que en comparación con las del país pueden eliminar a líneas nacionales. Bolivia tiene un escenario muy bueno con las sextas de los 17 acuerdos que se tiene, 13 usan las sextas libertades, ahora las séptimas no se usan mucho y de las octavas y novenas Chile es el único país de Sudamérica que autoriza.

La DGAC es la que elabora las políticas aéreas, luego se presenta al Ministerio de Obras Públicas y Vivienda, el Ministerio las revisa, saca sus informes y los presenta a la Cámara de Diputados y Senadores y estos lo aprueban mediante una ley o Decreto Supremo.

Las libertades del aire sí son un factor importante en el desarrollo de un país debido que al aperturar, si se ve que hay desarrollo, por ende va a haber mayor crecimiento de pasajeros y carga, y eso va a generar más recursos, más empleos, ese dinero se queda en Bolivia por los impuestos, va a haber más conexión y desarrollo porque se puede aperturar otra empresa o se puede dar más frecuencias a empresas bolivianas ya establecidas

No se tiene limitación con respecto a una ampliación de libertades aéreas. Ahora, si se analiza el hecho del porque no se tiene mayor volumen, es porque Bolivia no es un país de gran densidad poblacional, todavía está en crecimiento, ahora con respecto a los otros sectores que se relacionan indirectamente también hay que ver si están capacitados y preparados para grandes volúmenes, tanto en infraestructura como en procesos. Actualmente se tienen 15 líneas aéreas, entre nacionales e internacionales, que operan pasajeros, carga y correo. Exclusivas de carga que tienen autorización para operar son cuatro, TAB, MeriJet, AeroCaribe y Aerovip. Con respecto a las tarifas la ATT es la que controla.

La realidad del transporte de carga en el país es que está en crecimiento, Bolivia actualmente con respecto al volumen maneja entre 1.200.000 kg - 1.400.000 kg por mes, de este monto, el 80% es importación y el 20% exportación. En 2019 se ha transportado 22 millones de carga exclusivos y en estos últimos años han aumentado los operadores exclusivos de carga a cuatro, cuando antes solamente había uno.

Los tipos de productos que se exportan por vía aérea en el caso específico de Bolivia, la DGAC no tiene esa información, pero gracias a las guías de vuelos adicionales conocen que se exporta, insumos médicos, vacunas, tecnológico, bastante material para hidroeléctrica y sus repuestos. Para trabajar la exportación de productos perecederos por vía aérea en Bolivia, sí o sí se debe tener cámaras de frío por lo menos en los principales aeropuertos del país, eso va a ser de ayuda para mejorar la exportación de este tipo de productos.

La diferencia entre por qué países vecinos se benefician con las exportaciones de productos perecederos por vía aérea comparado con Bolivia es que tienen trabajado y desarrollado el tema de autorizaciones, permisos, alimentos, también que varios países se dedican a productos específicos, se especializan y por ende tienen grandes volúmenes para exportar, por ejemplo, Chile exporta salmón durante 2-3 meses seguidos en grandes cantidades, igual con la fruta, el aguacate y con carne de cerdo. En el caso de Ecuador, exporta grandes cantidades de banano y flores.

La DGAC recomienda para que mejore la industria aerocomercial del país con respecto al transporte de carga, para que sea más eficiente y competitiva en comparación con otros países, aprovechar la ventaja de estar al centro del continente sudamericano para poder aglutinar de varios países hacia Bolivia para que después desde Bolivia se reparta a muchos otros. Para eso, tanto el sector aeronáutico, instituciones relacionadas directa e indirecta, tanto públicas como privadas, deben trabajar en conjunto para que se pueda lograr esa visión, con el fin de dar al exportador grandes beneficios a corto, mediano y largo plazo.

7.3.3. Presentación de Resultados de la Entrevista a Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A – SABSA

Con el objetivo de Conocer la percepción por parte de Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A (SABSA) sobre la realidad aeronáutica civil y la realidad aeroportuaria del país referente a la carga. En la siguiente tabla se puede observar la información del Experto Entrevistado:

Tabla N°16: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas al Transporte Aéreo - SABSA

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Gustavo Pastor Imaña, Jefe de operaciones LP en SABSA 2019-2020 y Gerente de Aeropuerto LP en SABSA 2020-2021

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de la entrevista realizada a Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A.:

PREGUNTA	CRITERIO
1. ¿Cómo ve usted la realidad de la aviación civil/aerocomercial del país?	EE-1: Ya a ver cuando hablamos de Aviación Civil aerocomercial cada vez que veo algunos puntos que bueno, no siempre son netamente los comerciales, sino también los operativos del país, entonces empecemos de que Bolivia es un país sin salida al mar, o sea es un país Mediterráneo y la conectividad que debería lograrse es a través de la vía aérea, siendo el corazón de Sudamérica. Entonces en ese sentido, por ejemplo, hay un retraso en el sentido de incentivos para poder tener mayor conectividad desde Bolivia hacia el mundo y eso radica por el tema de todo lo que son las políticas de cobros, las políticas de impuestos, etcétera, etcétera no y entre ellos también el tema de la explotación comercial, digamos, de las aerolíneas, en el sentido de que hay muchísimas, muchísimas restricciones en nuestro país y hay muchos impuestos y bueno, tenemos unos de los impuestos más altos de la región y eso

	también perjudica lo que es el desarrollo de la Aviación Civil comercial. Ahora entendamos de que Aviación Civil no solamente es aerocomercial, sino varias otras fuentes de explotación, pero digamos que si hablamos del aerocomercial estaríamos hablando de aerolíneas propiamente dichas, tanto nacionales como extranjeras y no así los servicios de taxi aéreo, medivac, bueno son varias, varias cosas que también implican a la Aviación Civil como tal.
2. <i>¿Cuál es su opinión respecto a la conectividad que se tiene actualmente a través del transporte aéreo en Bolivia? ¿Por qué?</i>	EE-1: Bueno, creo que me adelantado, es eso, que los impuestos bastante altos. Y punto aparte de eso, las pocas facilidades que da Bolivia como país hacia las Aerolíneas extranjeras que quieran operar dentro de nuestro Estado, asimismo, las aerolíneas bolivianas porque podría haber más aerolíneas bolivianas que se dedican a la explotación aérea, pero hay una cierta restricción por el tema de la línea bandera y demás.
3. <i>Cuál es la realidad de la infraestructura aeroportuaria (pasajeros y carga) en los diferentes aeropuertos de Bolivia?</i>	EE-1: Bueno, creo que la pregunta está un poco complicada porque dentro de Bolivia tenemos Aeropuertos con infraestructura digámoslo así, adecuada para la explotación de pasajeros y carga. Sin embargo, no tenemos muchos vuelos, ni destinos. Tenemos aeropuertos como el de Chimoré, el de San Ignacio de Velasco y demás que pueden albergar a no sé, miles de pasajeros, sin embargo, no tenemos las frecuencias necesarias como para que haya esa cantidad de pasajeros. Si queremos hablar de la troncal, La Paz, Cochabamba y Santa Cruz, los 3 aeropuertos han sido ampliados y digamos que soportan el número de personas que en este momento están siendo despachadas, tanto en las terminales de pasajeros, como la de carga que bueno al final llega a ser un sector digamos del aeropuerto, entonces la infraestructura como tal yo la veo adecuada a la realidad en este momento y el tema de carga es un poco más delicado, porque tiene un sector que son los hangares de carga y demás, sin embargo, no es tan igual la realidad a otros países que tienen sectores de carga dentro de

	los aeropuertos y bueno, son medidas completamente distintas. Ya cuando tú hablas de carga como tal, la mayor concentración de carga es desde Santa Cruz y eso también tiene que ver con el tema de restricciones que tiene, por ejemplo, el Aeropuerto de La Paz, el aeropuerto de La Paz por la altura, la temperatura y el viento hace que los aviones no puedan salir con su 100% de capacidad, lo cual restringe el peso de la carga y lógicamente la mayor parte es en Santa Cruz para que pueda salir en los aviones más grandes, ahora bien, hay que diferenciar también lo que es la carga nacional de la internacional, en lo que respecta a la carga internacional, Santa Cruz tiene el mayor volumen, además que la mayor cantidad de aerolíneas extranjeras operan en Santa Cruz, entonces la mayor concentración va a ser en Viru Viru. Carga en este momento se está llevando lo necesario, claro que no es un volumen muy alto de carga en este momento.
4. <i>¿Qué factores considera usted ineficientes en todo el proceso del transporte de carga aérea? (en temas de infraestructura, procesos, aerolíneas)</i>	EE-1: Hay un solo tema que podría considerarse que en Bolivia no se aplica y es el tema de seguridad de la carga aérea, eso digamos, un tema neurálgico en Bolivia, con lo que son procedimientos de seguridad en la carga aérea, las RAB's (reglamentación aeronáutica boliviana) anteriormente contemplaban lo que era la RAB 109, que era una RAB dedicada a la seguridad de carga aérea y correo, esto a partir del primero de noviembre se ha anulado y se ha cortado poniéndolo en las 107 y en las 108, ahora bien, la 107 es todo lo que es materia de seguridad del administrador del aeropuerto y la 108 de seguridad de las Líneas aéreas, entonces las partes pertinentes de la 109 se han dividido y se han ido a la 107 y 108. A ver más o menos lo que quiero que entiendas es hay figuras que no se están aplicando porque, por ejemplo, no tenemos un agente acreditado el cual es una empresa que puede hacer de que la carga salga con la seguridad necesaria desde acá, no es que la aerolíneas no aplican la norma, mejor si te vas a lo que decía anteriormente la norma, porque la 109

te decía que la aerolínea tiene que tener la certeza de que toda la carga que transporta se lo está transportando de manera segura y la seguridad está en base a actos de interferencia ilícita, quiere decir que no se utilice la carga para transportar bombas, armas y demás que puedan tumbar el avión, que puedan explotar el avión, etcétera. Entonces, no se cumple al 100% con los procedimientos de seguridad de la carga, es decir que podemos estar sacando carga comprometida en la seguridad y cuando tú estás hablando de que hay inseguridad en el transporte de carga, estás hablando de que la carga se transporta en aviones de pasajeros, por lo tanto, los aviones de pasajeros, pues pueden volar de manera insegura, me entiendes, o sea es como que estás diciendo que esa falencia puede ser un tema devastador, digámoslo así para el Estado como tal, porque digamos si cae un avión porque le pusieron una bomba en la carga, o sea, eso es un conflicto internacional y demás cosas, se hacen medidas paliativas y demás, pero tal vez tendríamos que revisar un poquito la nueva normativa. En el proceso de infraestructura lógicamente ahí te puedo aconsejar que hables en comparación, porque ahorita yo te digo, el volumen de carga que se transporta está bien, las bodegas de carga dan para transportar todo eso, los horarios y demás dan para exportar, porque si no, no se exportaría carga, pero si le haces una comparación, por ejemplo, con un aeropuerto aledaño que es Jorge Chávez Lima o el dorado en Bogotá, estamos pues con un 10% de lo que ellos exportan, además que nosotros desde Viru Viru transportaremos, no sé, 15 vuelos internacionales al día, mientras que los de Bogotá despacha no sé 140 vuelos, o sea, me entiendes, esa es la comparación de vuelos internacionales. Entonces, si hablas en comparación lógicamente tendríamos una infraestructura limitada, tendríamos estos procesos limitados y también los procesos de que los aranceles son caros, o sea justamente, si el combustible es caro y operar un avión es caro en Bolivia, por

	ende, el transportar carga va a ser caro. Entonces todo tiene una cadena, precios altos en el combustible, precios altos, operativos dentro del aeropuerto, más los impuestos te hace que el transporte de carga sea más caro desde Bolivia hacia otros países y ten en cuenta que no hay más medios de transporte si no es el terrestre, el aéreo y el Fluvial muy poco.
5. <i>¿Cree usted que Bolivia esté equipada y capacitada para una expansión del transporte aéreo comercial (pasajeros y carga)?</i>	EE-1: Ok. Yo sí creo que puede haber una expansión del transporte aéreo y creo que puede ser en una magnitud muy alta, sin embargo hay pequeñas limitantes como, desde el factor político y de inversiones que también ten en cuenta que, de que se instale una aerolínea aquí corresponde a un riesgo, el riesgo de inversión en Bolivia está en una ubicación muy alta, en ese sentido, por ejemplo, las aerolíneas cuestan mucho a Bolivia justamente por eso, porque no tienen una seguridad, no tienen una certeza de que todo va a ir bien y de pronto haciendo costos, la operación aérea en Bolivia es bastante costosa en relación, por ejemplo, a entrar al Perú, que tiene 150 millones de habitantes, por lo tanto puedes hacer muchas más cosas que en Bolivia y los volúmenes de transporte de carga, de producción y demás cosas son superiores a los de Bolivia, sin embargo, pienso que los aeropuertos en Bolivia pueden albergar una cantidad de aerolíneas mayor, pienso que las bodegas de carga y demás pueden tener una ampliación y bueno modular un poquito su procedimiento, su operatividad y ser bastante operativas, sin embargo, en el tema de equipamiento sí, para el tema de seguridad nos faltaría algunas cosas como por ejemplo una máquina de rayos X especializada en carga, personal que se dedica a eso y como te digo, o sea, ya en la normativa se pueden ver todas esas cosas, lo que hace falta como tal.
6. <i>¿Qué aeropuertos del país tienen mayor movimiento de carga?</i>	EE-1: Santa Cruz es el mayor, el que maneja mayor movimiento de carga

7. <i>¿Usted conoce cuántas aerolíneas realizan el servicio de carga en el país? ¿Cree usted que la cantidad que se tiene abastece la demanda de exportaciones e importaciones por este medio de transporte?</i>	EE-1: Sí, conozco el número, solamente hay una aerolínea carguera que es el TAB, mientras que las aerolíneas que transportan pasajeros y carga serían Amazonas, BOA, Avianca Latam, Paranairline, las aerolíneas paraguayas una de Europa. Ahora con respecto a que si abastece la demanda, me parece que no, me parece que la demanda de carga lógicamente siempre va a ser mayor sin embargo, como te decía las exportaciones, por el tema de costos y el tema de conectividad no es bastante amplia por vía aérea. Si tuviéramos una mayor cantidad de líneas extranjeras o nacionales, como rutas mayores, podríamos tener un proceso de carga mucho más alto.
8. <i>¿Cuál es la realidad del transporte de carga por vía aérea en Bolivia?</i>	EE-1: Mira, los datos en volumen, pesos y demás que se han transportado no los tengo la verdad podrías pedirlo a la DGAC, ellos tienen la cantidad exacta de carga que se transporta. Pienso ha habido un incremento entre la gestión 2020 y la 2021 en el tema de carga debido a que en la pandemia como que se han empezado a utilizar muchos recursos extranjeros, importaciones, exportaciones y pequeños negocios que han empezado a hacer esto, pienso que la realidad en este momento es completamente distinta, ahora si hablamos específicamente de los exportadores de Bolivia hacia el mundo, según lo que vi en un curso justamente de carga y correo que tuvimos hace unos meses atrás, los volúmenes de exportación están casi similares a lo del 2019, entonces estaríamos en un equilibrio, estaríamos como que dando el mismo servicio que damos en prepandemia. En conclusión, sí pienso que hay algunas restricciones que podían ayudar a que Bolivia tenga una mayor exportación de carga y pienso que en este momento no es una realidad mala, sino que, estamos ahí en un equilibrio con lo que tenemos, pero se podría mejorar los precios.
9. <i>¿Según su experiencia que tipo de productos se han</i>	EE-1: Sí, claro que sí, en varias oportunidades, bueno yo he trabajado en American Airlines, Boliviana de Aviación, en Peruvian, en Latam y Tam Mercosur, o sea que he visto de

<i>llegado a exportar? ¿Cuál es el procedimiento? ¿Ha visto que se llegue a exportar productos perecederos?</i>	todo, he visto que se han exportado flores, frutas, incluso animales e insectos como abejas, carne, esto con respecto a perecederos. Ahora cada uno tiene un procedimiento distinto, o sea, si digamos vas a exportar flores, tú los puedes pasar por rayos X dependiendo del volumen de la caja, pero si vas a transportar un animal tú no puedes pasarlo por rayos X, la exposición en el sol, por ejemplo, de un animal podría ser mayor al tiempo de transportar vacunas. Si nos cerramos un poquito, digamos, en perecederos como frutas, flores y demás, lamentablemente no se cuenta con un sistema de refrigeración en los aeropuertos, por lo tanto, tienen que llegar lo más próximos al vuelo.
<i>10. ¿Los principales aeropuertos de Bolivia están equipados con los correspondientes equipos de refrigeración para la exportación de productos perecederos? ¿Por qué?</i>	EE-1: Que yo sepa, no tienen equipos de refrigeración, porque esto entra en un tema de inversión, que la inversión debe tener una recuperación, entonces si tienes lo necesario para poder justificar que este sistema de refrigeración va a dar rédito, lógicamente, vas a invertir. Sin embargo, si tu volumen de exportaciones es bajo, entonces no vas a tener una recuperación en ningún momento, a no ser que se pueda hacer una política de incentivos y demás cosas para poder realizar este tipo de exportaciones. Pero creo que la primera justificación es por el tema de inversiones, porque que el aeropuerto te brinde un sistema de refrigeración, lógicamente a alguien se lo va a cobrar y si cobran a la aerolínea, la aerolínea se lo va a cobrar al cliente, entonces se va a acrecentar el costo de la carga
<i>11. ¿Cuáles son los costos que tienen que pagar las aerolíneas nacionales e internacionales en estos aeropuertos? ¿Cómo cree usted</i>	EE-1: Hay costos operativos y costos administrativos en una aerolínea, los costos operativos son aquellos que al llegar tienes que pagar, parqueos, el servicio de asistencia en tierra, el personal, el aterrizaje, el tiempo de estadía, tienes que cargar combustible y mantenimiento a la aeronave. También hay costos administrativos como las facturaciones, el IVA, los impuestos, etcétera. Entonces ambos costos en Bolivia son

que influyen estos costos en las tarifas aéreas?	altos, por lo tanto, si son costos operativos y administrativos altos, esto hace que tengas una operación también alta.
12. ¿Como institución, qué recomendaría para mejorar o qué cosas cambiaría del transporte de carga por vía para que la exportación por este medio de transporte sea más eficiente y los exportadores puedan ser más competitivos en comparación con otros países?	EE-1: Bueno, en primera instancia tener mayor conectividad, vale decir, que el Estado reciba tener mayor cantidad de aerolíneas internacionales y ampliar las rutas de las nacionales, y tendríamos que ver el tema de costo, el poder hacer una competencia y tal vez un incentivo hacia la exportación de carga aérea y con tal vez una subvención de combustibles. Bueno, en lo que yo me concentraría operativamente es, por ejemplo, en tener aviones de carga exclusivamente, o sea, de poder hacer un transporte de carga un poco masivo, más amplio, pero para eso también tenemos que entrar en convenios internacionales para poder ir hacia varios lugares y así ampliar el tema de carga. Si se necesita un reajuste en la infraestructura de los aeropuertos en materia de seguridad, o sea, cuando hablas de seguridad aérea estamos hablando de un tema bien complicado y a nivel internacional, entonces ese tema si se tiene que ajustar un poco hacia la normativa internacional, porque no estamos cumpliendo con el 100% de la normativa y eso nos puede acarrear problemas al sistema aéreo boliviano como tal.

Fuente: Elaboración propia.

7.3.4. Análisis de los Resultados de la Entrevista a Servicios de Aeropuertos Bolivianos S.A – SABSA

De acuerdo con la información obtenida de la entrevista se pudo analizar lo siguiente:

Debido a que Bolivia es un país sin salida al mar, se debería tener una mejor conectividad por vía aérea, las políticas de cobro, impuestos, restricciones en la explotación comercial por el tema de línea bandera, entre otros, son los aspectos que perjudican al desarrollo y la conectividad de la Aviación Civil Comercial en Bolivia. Ahora con respecto a la infraestructura aeroportuaria, esta es adecuada para la explotación de pasajeros y carga, lo que hace falta para que las infraestructuras sean aprovechadas son mayores frecuencias

y más líneas aéreas, los principales aeropuertos de Bolivia son Santa Cruz, La Paz y Cochabamba, estos han sido ampliados y soportan la cantidad de pasajeros y carga que se transporta, referente al Aeropuerto de Santa Cruz es el que mayor concentración de carga internacional maneja, debido a que el aeropuerto de La Paz por factores como la altura, la temperatura y el viento hace que los aviones no puedan salir con su 100% de capacidad.

En cuanto a los factores que son ineficientes en el transporte de carga por vía aérea, se pudo analizar que los que más se resalta son, los procesos de seguridad de carga aérea que se estipulaba en las RAB's las cuales han sido modificadas haciendo que las aerolíneas no cumplen al 100% con los procedimientos de seguridad de carga, y también de que si comparamos con aeropuertos de otros países como el Jorge Chávez de Lima o El Dorado de Bogotá pues el nuestro es limitado ya que exportamos por vía aérea un 10% de lo que ellos exportan, las limitantes de riesgo de inversión para nuevas aerolíneas, procesos limitados, aranceles e impuestos caros y precios de combustible altos, todo lo mencionado hace que el transporte de carga por vía aérea sea caro. Las aerolíneas que transportan carga, ya sea en aviones mixtos o exclusivos de carga, no abastecen la demanda por un tema en la cantidad de aerolíneas para ofrecer el servicio, un tema en rutas las cuales no son suficientes. Actualmente Bolivia está en equilibrio con relación a la cantidad transportada en 2021 es similar a la cantidad exportada en 2019 – prepandemia.

De acuerdo con su experiencia, se exportan en temas de perecederos, flores, frutas, carne, productos farmacéuticos e incluso animales e insectos los cuales no son perecederos, pero que el experto vio que se han llegado a exportar. Según el experto, indica que los principales aeropuertos no cuentan con un sistema de refrigeración debido a que el volumen de exportaciones es bajo y no habría una recuperación o rédito al invertir en ese sistema, por ende va a necesitar recuperar la inversión cobrándoles a las aerolíneas, haciendo que el costo del transporte de carga por vía aérea sea mucho más elevado de lo que ya es, la solución es una política de incentivos a los exportadores para que el volumen de exportaciones por vía aérea aumente. Los costos que influyen en que las tarifas de carga aérea sean altas, son los costos operativos (el aterrizaje, parqueos, el tiempo de estadía, el servicio de asistencia en tierra, el personal, combustible y mantenimiento a la aeronave) y los costos administrativos (facturaciones, el IVA, los impuestos, etc.), los cuales de por sí ya son elevados. El experto recomienda mayor conectividad, ampliar las líneas exclusivas de carga, recibir más aerolíneas internacionales, mayores rutas a aerolíneas nacionales,

incentivos al exportación de carga por vía aérea, para que se pueda hacer todo esto se debe tener muchos más convenios internacionales, también se debe ajustar un poco la normativa y reajustar la infraestructura en materia de seguridad.

7.4. Presentación de Resultados y Análisis de la Entrevista a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos.

7.4.1. Presentación de Resultados de la Entrevista a Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones - SENAVEX

Con el objetivo de Conocer la percepción por parte de Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX) sobre el proceso de exportación, la documentación necesaria y el transporte internacional de productos perecederos. En la siguiente tabla se puede observar la información del Experto Entrevistado:

Tabla N°17: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - SENAVEX

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Antonio Higuera Valdez, Técnico asistente de Dirección General Ejecutiva en Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX)

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de la entrevista realizada a Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX):

Tabla N°18: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - SENAVEX.

PREGUNTA	CRITERIO
1. ¿Puede describir la función de SENAVEX en el proceso de exportación de productos?	EE-1: El Decreto supremo No 29847 del 10 de diciembre de 2008, el SENAVEX se encarga de administrar el RUEX (Registro Único de Exportadores), asesorar al sector exportador y emitir los Certificados de Origen de mercancías

	para exportaciones que puedan acceder a los Acuerdos Comerciales y Regímenes Preferenciales de los cuales Bolivia se beneficia.
2. ¿Conoce los tipos de productos perecederos que se exporta actualmente en Bolivia?	EE-1: Actualmente se exporta carne bovina refrigerada, piña, quinua, cacao y soya y tortas de soya
3. ¿Del total que se exporta de Bolivia, aproximadamente que porcentaje pertenece a la exportación de productos perecederos?	EE-1: El INE Instituto Nacional de Estadística y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior son entidades que cuentan con datos estadísticos confiables.
4. ¿Cuántos exportadores de productos perecederos (fruta fresca y carne bovina) hay en Bolivia? ¿Aproximadamente qué cantidad (volumen) llegan a exportar?	EE-1: La CAMEX (Cámara de Exportadores de Bolivia) es la entidad privada que aglutina a todas las empresas exportadoras.
5. ¿Existe alguna reglamentación o normativa que esté relacionada con la exportación de productos perecederos? (Requisitos, certificaciones y gravámenes).	EE-1: Las normativas o reglamentos de exportación de productos perecederos están sujetos a los requerimientos de cada país o bloque comercial.
6. ¿Qué Acuerdos Comerciales y SGPs que tiene Bolivia con los diferentes países están vigentes? ¿Cuál es su opinión respecto a estos? ¿Cree usted que los exportadores se benefician? ¿Cree usted que debería haber más Acuerdos o SGPs y si es así con qué países? ¿Cree usted que los gravámenes arancelarios son los adecuados para el beneficio del exportador? Por qué?	EE-1: CAN, MERCOSUR ACE 22, ACE 66 y ACE 47 son los únicos acuerdos que siguen vigentes a la fecha. Los SGPs están destinados a beneficiar a los países que los emiten lo que significa que los intereses de estos países están por encima de los intereses de los países que cuentan con este beneficio. El exportador no necesita más Acuerdos o más SGPs necesita mercados a quien vender.

7. ¿Para qué tipo de productos considera usted adecuado el transporte aéreo para exportar?	EE-1: Todos los productos perecederos deberían ser trasladados por vía aérea.
8. Sin tomar en cuenta la variable precio ¿cuál considera usted la mejor forma para exportar productos perecederos?	EE-1: Vía aérea
9. ¿Cuáles son los principales mercados internacionales que importan productos perecederos de Bolivia actualmente?	EE-1: China, Estados Unidos, Perú, Ecuador, Francia, Vietnam, Alemania, Italia, Países bajos.
10. ¿Como institución, que recomendaría para mejorar o que cosas cambiaría para que la exportación de productos perecederos sea más eficiente y los exportadores puedan ser más competitivos en comparación con otros países?	EE-1: Recomendaría cursos de capacitación en comercio exterior e internacional en cuanto a requisitos, documentación y trámites para realizar una exportación a todos los productores bolivianos y al gobierno de turno le pediría abrir mercados para la venta de estos productos.

Fuente: Elaboración propia.

7.4.2. Análisis de los Resultados de la Entrevista al Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones – SENAVEX.

De acuerdo con la información obtenida de la entrevista se pudo analizar que el SENAVEX se encarga de asesorar al sector exportador, de emitir certificados de origen y administrar el Registro Único de Exportadores. Según el experto indica que actualmente se exporta carne bovina refrigerada, piña quinua cacao y soya, productos que pertenecen al grupo de Productos Perecederos, que la reglamentación para este tipo de productos está sujeta a los requerimientos de cada país o bloque comercial. De acuerdo con los acuerdos comerciales y SGP's, indica que los únicos acuerdos que están vigentes son, el ACE 47, ACE 66, ACE22, el CAN y el MERCOSUR, y referente a los SGP's indica que están destinados a beneficiar a países que los emiten, eso quiere decir que sus intereses están por encima de aquellos países que cuentan con estos beneficios. Indica también que todos

los productos perecederos deberían ser trasladados por vía aérea y que los principales mercados internacionales de estos productos son China, Estados Unidos, Francia, Vietnam, Ecuador Países Bajos, Alemania e Italia. El experto recomienda cursos de capacitación a los productores en cuanto a requisitos, tramites y documentación para que sean más eficientes al exportar y también recomienda al gobierno de turno abrir mercados para la venta de estos productos.

7.4.3. Presentación de Resultados de la Entrevista a Aduana Nacional de Bolivia.

Con el objetivo de conocer la percepción por parte de la Aduana Nacional de Bolivia sobre el proceso de exportación, el transporte internacional de la mercancía y su cadena logística. En la siguiente tabla se puede observar la información del Experto Entrevistado:

Tabla N°19: Expertos Entrevistados Pertenecientes a Instituciones Públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - ADUANA

EXPERTO ENTREVISTADO #1	
	Elizabeth Medrano Rodríguez, ex asesora de Aduana y ex directora general ejecutiva de Senavex.

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se muestra la matriz analítica de la entrevista realizada a la Aduana Nacional de Bolivia:

Tabla N°20: Matriz Analítica de Entrevistas a Instituciones públicas Relacionadas a la Exportación de Productos Perecederos - ADUANA

PREGUNTA	CRITERIO
1. ¿Puede describir la función de la Aduana Nacional de Bolivia en el proceso de	EE-1: Bueno definitivamente el rol de la aduana está claramente identificado en el artículo 1, que trata de fiscalizar todo el ingreso y salida de las mercancías, o sea, esto está derivado con la importación y la exportación que se tiene que realizar, cumpliendo toda la normativa que está vigente. Pero

<i>exportación de productos</i>	para las exportaciones también, a efectos de que, digamos, una persona ya sea natural o jurídica, inicia un proceso de exportación necesariamente tiene que registrarse en el Senavex, también en la aduana, pero tiene que sacar su registro único de exportador y entonces ya se considera como una empresa legalmente establecida. Aquí hay que destacar también algo, la aduana en realidad es, digamos, la función principal y donde le pone mayor atención es a las importaciones, porque no deja de ser un ente recaudador, entonces, a través de las importaciones, lógicamente se tienen que pagar impuestos, el gravamen arancelario, etcétera, entonces ahí es donde le pone más ojo, más que a las exportaciones. Dentro de las exportaciones la condición básica es que sean objetos, bienes que estén en libre circulación, es decir, que no tengan, digamos alguna restricción o que haya alguna regulación específica dentro de lo que es la posibilidad de exportar tal producto, por decirte exportar temas de cuadros, antigüedades, algo así, lógicamente se tienen que sacar unos permisos especiales, pero después, en lo que realmente se enfoca en las exportaciones de Bolivia no hay problema, salvo la regulación interna que están poniendo en cuotas de exportación que sobre todo se está dando en las Soya.
2. <i>¿Usted tiene alguna experiencia o conocimiento con la exportación de productos perecederos?</i>	EE-1: A ver una experiencia como tal, digamos, de establecer una empresa no, pero dentro de todo lo que he visto en lo que es la aduana, como asesora y también como ex directora del Senavex, claro que sí. Lo principal es que todos los productos que puedan ser exportados tienen que estar en el marco de los acuerdos comerciales, a fin de que el certificado de origen les permita tener el beneficio que corresponde. Entonces, por un lado, es tener el beneficio en el marco de un acuerdo, pero por otro lado, también el certificado de origen que permite establecer el origen de la mercancía en este caso, digamos

	que viene exclusivamente de Bolivia, entonces ahí es el tema de lo que podría avalar las exportaciones bolivianas.
3. <i>¿Conoce los tipos de productos perecederos que se exportan actualmente en Bolivia?</i>	EE-1: A ver tomando en cuenta que Bolivia prácticamente todas sus exportaciones están basadas en materias primas y que también tienen este tema extractivista, entonces podemos circunscribir que son el gas, minerales, sobre todo, prácticamente ahí tendríamos como un 80% de lo que exportamos, que sería como el grueso de las exportaciones bolivianas, apenas queda 20%, eso hay que revisar con los últimos datos por el tema de la pandemia, pues han habido caídas importantes, pero en todo caso el tercer producto dentro de lo no tradicional viene a ser la soya y todos sus derivados, o podríamos considerar todo este complejo óleo proteico de la soya. O sea, dentro de sus derivados hay que tomar en cuenta que son los granos que puede ser el aceite vegetal, las harinas, la torta de soya, por ejemplo, que este sería el producto estrella dentro de lo que son los productos no tradicionales. Ahora bien también, pero en una menor cuantía exportamos lo que es el banano, por ejemplo, a la Argentina, y que éste utiliza el modo terrestre, o sea es con camiones refrigerados porque digamos que no hay tanta lejanía, pero si pudiéramos exportar, digamos, el plátano a otras naciones un poco más alejadas, se podría dar, pero el problema es que las características de nuestro banano son tan específicas que comparando con el banano ecuatoriano, por ejemplo, que llega hasta Japón a otros países más lejanos, el nuestro no ha habido una experiencia de exportar un poco más allá, digamos, de lo que es Sudamérica, se concentra más en la Argentina con camiones refrigerados. Y también podríamos decir que la piña ha jugado otro papel importante en la piña fresca y la piña enlatada y también jugos, si, por ejemplo el 2020 han alcanzado un total de casi 406.000 dólares, pero es muy poco si pensamos que, por ejemplo, el 2020 hemos tenido después de unos 6 años de continuo déficit

	de la balanza comercial, pues hemos llegado a exportar 10.936 millones de dólares, eso es muy importante y demuestra además un crecimiento del 58% en valor y 8% en volumen. Pero te estoy hablando en un aspecto general de las exportaciones, entonces si comparamos, fíjate de 10.936,000 y considerando que solamente 406.000 dólares en piña, pues es bajísimo. Aparte de la piña, podría haber otras frutas cítricas, pero también dentro de los cítricos hay un potencial muy importante que creo que deberíamos explotarlo más, no solamente en la fruta como tal, sino en las bebidas no alcohólicas, es decir, en los jugos que se puede sacar, el problema es que esta producción básicamente está centralizada en lo que es la región de El Chapare y lamentablemente desde hace algunos años la preferencia principal es el cultivo de coca. Entonces es ahí donde digamos, tenemos un déficit cuando hay un potencial muy interesante que deberíamos aprovechar. Otro producto perecedero que también es interesante viene a ser la carne, que hemos tenido más o menos en los últimos años, un crecimiento interesante por la demanda y por la compra que está haciendo China, hay un acuerdo y estamos mandando justamente la carne, pero que todavía digamos, no hay una cantidad interesante de exportación. Sí consideramos, por ejemplo, que es un producto perecedero, pues ahí tenemos lácteos, quesos, yogures, carnes, frutas, verduras, alimentos ya cocinados. En fin, tenemos alguna variedad, pero que Bolivia no está explotando de la mejor manera. Entonces, sí la carne, por ejemplo, las ventas externas de Bolivia el 2021 más o menos se ha llegado casi 64 millones de dólares, equivalentes a 15.000 T de carne bovina deshuesada, pero principalmente congelada y habiendo mostrado un crecimiento con respecto al 2019 en valor de 320%. Entonces fíjate como ha crecido. ¿Es interesante, no es cierto? y bueno, nuestro principal comprador viene a ser la China, ahora qué
--	---

	pasa también con el tema de la carne, pues hay un tema que no se puede dejar de considerar y es que el tema del ganado es muy intensivo en pastura, entonces ahí también hay un problema del uso de suelos, tú sabes que ha habido chequeos en fin, que bueno ahí se tiene que también regular de alguna manera, porque si tenemos que agrandar, digamos el acto ganadero, porque seguramente va a haber mayor demanda de carne por parte de China, entonces hay que ver también cómo estos empresarios se están utilizando el tema de grandes extensiones de terrenos que necesita el ganado. Entonces ahí ese es un poquito complejo del tema, pero estamos con esa exportación y como te digo, este crecimiento del 2019 frente al 2020 de 320% es muy importante.
4. <i>¿Mediante qué tipo de transporte internacional se realiza la exportación de productos perecederos? ¿Por qué?</i>	EE-1: Bueno, eso depende, depende de cuál es el convenio que se ha establecido entre los países compradores, si tenemos por decirte un convenio, un acuerdo de compraventa con países que son digamos cercanos a Bolivia, entonces se puede utilizar el terrestre o el avión. El avión es la mejor opción, pero no te olvides que también el valor unitario del producto, la verdad es que tiene que responder de alguna manera al costo del flete aéreo, que es muy elevado. Entonces por ejemplo, sé que la carne está saliendo por la ruta Tamboquemado Charaña-Arica que se está yendo vía marítima, y que también se está utilizando el puerto de Ilo por el Perú y que están saliendo también por ahí 6000 T, por Charaña 8000 T de carne congelada. Eso significa que se está utilizando el transporte marítimo, ya te digo porque es mucho más económico el flete, en cambio, soportar el flete aéreo, pues se hace un poquito complicado. Obviamente la posibilidad de tener contenedores refrigerados que tienen la refrigeración, la temperatura adecuada, pues ya no es ningún problema, entonces fácilmente se puede transportar por vía marítima. Ahora bien, no tengo los datos, pero de repente podría haber un convenio con China donde se podría utilizar, digamos, el

	transporte nacional, TAB cargo, ya que esto se ha sacado por, digamos, por el Gobierno boliviano, y ahí se podría ver posibilidades de rebaja de fletes o algo así. No obstante no te olvides que también el carburante que utiliza el transporte aéreo está supeditado a la temporalidad, al costo.
5. <i>¿Existe alguna reglamentación o normativa que esté relacionada con la exportación de productos perecederos? (Requisitos, certificaciones y gravámenes).</i>	EE-1: Bueno, para empezar, difícilmente se pueden sacar, digamos, gravámenes para la exportación, dentro de nuestra política comercial no hay gravámenes, posiblemente haya restricciones en cuotas por el tema de asegurar el tema alimentario de la demanda interna. Que yo sepa no hay un gravamen, no obstante, hay países como la Argentina, por ejemplo, que por su situación económica, si está requiriendo un impuesto a las exportaciones, esto prácticamente es absolutamente negativo, no fomenta a una política de exportación ahora respecto a las certificaciones, claro que tienen que cumplir certificaciones por decirte de asegurar que esa carne está libre de alguna enfermedad como aftosa, entonces el Senasag ya se encarga de proveer la certificación adecuada con respecto a estos alimentos que son perecederos, pero que tienen que cumplir la normativa correspondiente.
6. <i>¿Qué Acuerdos Comerciales y SGP's que tiene Bolivia con los diferentes países están vigentes? ¿Cuál es su opinión respecto a estos? ¿Cree usted que los exportadores se benefician? ¿Cree usted que debería</i>	EE-1: A ver vayamos por lo primero, Bolivia forma parte de lo que es la comunidad Andina, que es Aladi y ahora forma parte del Mercosur, pero digamos que las exportaciones a la CAN básicamente están centradas en lo que es la soya, los derivados de la soya, aceites, tortas, etcétera algo de carne de ave también llega a países andinos. Prácticamente Bolivia perdió su cualidad integradora porque no ha generado mayores acuerdos, ahora considerando que tenemos acuerdos de complementación económica en el Paraguay de lo que es el ALADI, hay acuerdos de complementación económica con México, con Chile, con Cuba, Venezuela, etcétera. Los Sgps también nos pueden dar, pero de manera unilateral, los países, sobre todo desarrollados. Eso significa

<i>haber más Acuerdos o SGPs y si es así con qué países? ¿Cree usted que los gravámenes arancelarios son los adecuados para el beneficio del exportador? Por qué?</i>	que digamos, en esa línea de cooperación, Estados Unidos nos puede decir, ok te doy una preferencia arancelaria o arancel cero en tales productos, pero ellos determinan un listado de productos que puedan ingresar sin pagar el arancel o pagar de repente una rebaja considerable. Y la segunda parte de tu pregunta, si es que se necesita más acuerdos, pues bueno hay un sector exportador que dice que sí, que habría necesidad de aperturar más acuerdos. De repente lo que es la castaña sí, sería interesante, porque Bolivia es el principal, diríamos exportador de castaña, que está prácticamente en lo que es Beni y Pando, y entonces es esta castaña, tiene características muy peculiares y mandamos a Europa y a otros países, pero sucede que, por ejemplo, si mandan castaña de otro país si no me equivoco del Brasil hay un convenio con Corea donde pagan mucho menos, entonces habrá que hacer, digamos un tema de apertura de acuerdos, pero de manera selectiva, viendo cuál es la matriz productiva de Bolivia, es decir, para que productos queremos y si es que estos ya forman parte de un acuerdo y si no forman parte, entonces ahí se tendría que ver alguna posibilidad de negociar o de hacer alguna extensión. Desde mi opinión, yo creo que lo que nos falta a nosotros es poder producir mucho más, nuestra matriz productiva todavía es restringida, podríamos diversificarla mucho más y entonces ahí penetrar con una estrategia interesante a otro tipo de mercados.
<i>7. ¿Qué amenazas existen a la hora de exportar en la cadena logística este tipo de productos?</i>	EE-1: Si nos concentramos en lo que es los productos perecederos, lógicamente que la logística tiene que ser fundamental en tiempos para que esa mercancía llegue en buenas condiciones, sin perder sus cualidades comerciales, si pensamos en la carne, por ejemplo, creo que ya está establecido el tema logístico por los empresarios del Oriente y creo que hasta ahora no ha habido ningún problema, pero en todo caso, el tema del transporte, considerando que Bolivia es un país Mediterráneo y no tenemos una salida directa a un

	puerto y que dependemos de los puertos chilenos, pues a veces se puede complicar, porque por ejemplo hace una semana o dos semanas como que hemos tenido ahí los camiones varados, entonces en realidad nuestro transporte o la mecánica que tenemos para exportar es a través del multimodal necesariamente terrestre y después conectamos con el marítimo o por el otro lado, que es el puerto Suárez, conectamos con las barcasas en la Hidrovía Paraná, Paraguay. Entonces creo que esa es la apuesta que deberíamos ponerle más ojo, ponerle más empeño en que de una buena vez ya se vea ese gran proyecto de puerto Busch. Pero bueno, eso va a demandar todavía muchísimo tiempo y además es una cantidad de dinero enorme de estamos hablando de 600, 800 millones de dólares, sin embargo, ya con la Constitución del puerto Jennifer como un puerto privado ya tenemos una posibilidad de salir al Atlántico a través de esta vía, entonces la alternativa ya está dada, también la salida por el Perú a través de Ilo donde todavía nuestras exportaciones no son tan masivas, entonces los barcos que atracan en el Perú no son tan grandes y podría ser también otra posibilidad. Los puertos chilenos, sí, pero como te digo, hay mucho conflicto y lamentablemente yo no veo que las autoridades gubernamentales este interponiendo sus buenos oficios, para que de una buena vez haya una relación que permita el no tener estos obstáculos, entonces ahí yo creo que deberíamos como estado boliviano establecer una relación diplomática con Chile, es decir restablecer, o sea si dependemos con Chile, me parece absurdo que hayamos roto relaciones, cuando es urgente, entonces restablecer relaciones diplomáticas para poder sentarnos en una mesa un mejor diálogo y mostrar la importancia que tenemos de que esto sea expedito y que no tengamos tanto problema. Pienso que lo que nos falta como estado boliviano es tener una mejor coordinación, sector público y sector privado, porque al final
--	---

	de cuentas son estos empresarios los que están vendiendo sus productos a otros países y que están llegando las divisas justamente por estos negocios que hacen los empresarios, entonces la poca coordinación, articulación que se da también creo que es un problema, y por otro lado, yo creo que se deberían establecer cuáles son, digamos, las salidas importantes si tenemos la Hidrovía Paraná, Paraguay a través del puerto Jennifer, pues es muy interesante, de hecho ya se están también sacando muchos productos y que de alguna manera está también puede ser como un mensaje para los chilenos y decir, oye, mira, fíjate que por acá también tenemos una salida interesante, pero cuál es el problema, sucede que la Hidrovía Paraná, Paraguay funciona en la medida que también se haga el mantenimiento de esos ríos, entonces si no hay un buen mantenimiento y, Bolivia y los 5 países que conforman la Hidrovía Paraná, Paraguay y dentro de ese comité intergubernamental hay obligaciones que hay que cumplirlas. Entonces ha habido un tiempito, por ejemplo, que no podían salir las barcazas porque no había el nivel de agua que permita que las barcazas salgan, entonces ahí es un problema de infraestructura, pero que ya se tiene que establecer, digamos otro tipo de estrategia con esos 5 países que están dentro de la Hidrovía, Paraná, Paraguay, por un lado y por otro lado, buscar otra estrategia de solución, digamos con lo que es los puertos chilenos no es cierto, entonces ahí yo creo que lo primero que tendríamos que hacer es establecer una buena relación diplomática a fin de que podamos sentarnos en una mesa a dialogar de la mejor manera y resolver todos los problemas desde los cargos que se nos ponen y que lógicamente a través del tratado de 1904 nosotros tenemos el uso en perpetuidad de la mejor manera, entonces fíjate que hay que buscar entonces una agenda por cada posibilidad de salida que los bolivianos necesitemos realizar, por lo que tenemos también esa posibilidad que nos
--	--

	ofrece Perú es una alternativa buena, pero no tienen una infraestructura como la que tiene Chile y haciendo un estudio cuánta ventaja tenemos en costos, no hay mucha variedad en costos, o sea prácticamente es igual, pero como te digo no tiene tanta infraestructura entonces y no podemos invertir nosotros como bolivianos porque no tenemos soberanía sobre el puerto, entonces es complicado, pero también podemos tener una buena relación de tener una agenda con el Perú, una agenda con los países de la Hidrovía, una agenda con Chile y poder resolver a fin de que todo lo que tengamos que sacar no solamente productos perecederos, sino que las exportaciones bolivianas no tengan tanto obstáculo, porque estos obstáculos, en definitiva pierden su valor porque ¿Qué pasa? Que ese producto puede ser muy eficiente que esté muy bien producido todo lo que tú quieras, pero con la logística y el transporte y los problemas, lógicamente, este producto ya no va a ser competitivo una vez que arribe al mercado donde se está exportando, ¿por qué? Porque los costos se les tiene que sumar, entonces es fundamental una buena logística, la definición del medio de transporte, la mejor opción en costos de fletes, etc.
8. <i>¿Para qué tipo de productos considera usted adecuado el transporte aéreo para exportar?</i>	EE-1: Sin lugar a duda, el transporte aéreo es importante cuando tenemos, digamos, productos que son de alto valor, sobre todo unitario, los metales preciosos, claro que sí, de cajón van por el transporte aéreo, porque si llevas oro, lingotes de oro, lógicamente que ahí tienes la seguridad, las condiciones, si lo llevas por carretero no tienes la seguridad de que llegue a su destino, a lo mejor no llegas ni al puerto. Ahora, tenemos también mercancía perecedera, depende de la urgencia que se requiere.
9. <i>Sin tomar en cuenta la variable precio ¿Cuál considera usted la</i>	EE-1: Bueno, ahí nuevamente está lo que te había comentado en alguna otra pregunta, de qué depende con quién estamos estableciendo una relación comercial, si tenemos una cercanía de mercados lógicamente podría ser el carretero. O

<i>mejor forma para exportar productos perecederos?</i> <i>¿Qué mercados son los que más requieren este tipo de productos?</i>	sea, si bien tú estás enfocada en el tema aéreo, pero ya te digo, depende del valor unitario del producto que vaya a ser exportado para que soporte el flete aéreo. Tenemos nuevamente el ejemplo de metales preciosos, pues de cajón se va por el aéreo no es cierto, pero por ejemplo, que también el caso de Colombia, Colombia es un gran país exportador de flores y en San Valentín es su mayor exportación a Estados Unidos, México y a todas partes, entonces definitivamente la aéreo es interesante, pero nosotros, por ejemplo, no tenemos esa exportación de flores, pero la posibilidad está dada, o sea que podríamos aprovechar en Santa Cruz, Cochabamba y en otros lugares donde tenemos tanta variedad de microclimas, pero no lo hacemos, entonces por eso insisto la importancia de concentrarnos en la matriz productiva, tenemos que producir, eso es lo que tenemos que hacer, diversificar, darle mayor valor agregado a lo que ya tenemos y a las posibilidades que se nos pueda presentar. Entonces, ahí dependerá que dentro de los perecederos, pues si tenemos una y dentro de lo que están los datos que se está utilizando la ruta Tambo quemado Charaña Arica está el marítimo también, por el tema de plátanos, de bananos, ahí quiero comentarte algo que se me pasó cuando estaba de asesora de presidencia de la aduana, justamente para facilitar sobre todo las exportaciones del banano, hicimos un viaje a Ivirgarzama y ahí coincidimos aduanas, senasag, todas las instituciones que tenían que hacer una inspección al camión para que pueda salir y no tener, digamos que cortar esa cadena de frío hasta que el camión llegue al punto de entrega, entonces firmamos un convenio porque los mismos exportadores de banano eligieron un predio interesante, que tenía la infraestructura necesaria para que entren todos los camiones, tengan oficinas estas entidades para que ahí se hiciera la inspección, se precinta el camión y finalmente pueda salir, pero ya te digo, sin romper la cadena de frío que cuando
--	---

	llegaba a Pocitos de Argentina, pues había que abrir nuevamente el camión y ahí se estropeaba la mercancía. Lamentablemente creo que esto ha durado muy poco y creo que esa sería también una buena forma de eliminar tiempos, costos, etcétera para que la mercancía, sobre todo producto del banano, pueda llegar sin ningún problema. Entonces, no sé si no corresponde tanto a esta pregunta, pero no quiero dejar de comentarte este temita sí. Bueno a ver, yo creo que antes de ver los mercados, nichos de mercados, lo que tenemos que asegurar es primero nuestra producción, te das cuenta, porque si no hay producción no hay comercio y si no hay comercio no hay transporte, entonces dependerá de qué manera, que queremos. Si conseguimos nichos de mercado, hay las posibilidades, yo creo que están dadas sí, más aún que Bolivia y en todos los acuerdos que tiene prácticamente tiene el arancel cero, o sea que ahí están las posibilidades, lo que tenemos que hacer es, insisto, desarrollar nuestra matriz productiva y diversificar, contando mayor valor agregado, o sea, no solamente por decir sacamos el banano y ya, sino que también el banano podríamos sacar de manera de deshidratada qué sé yo, como ahora la gente consume, ¿no es cierto? Por otro lado, podemos sacar también los jugos cítricos, etcétera, pero como ir a negociar un acuerdo si todavía no has asegurado tu producción. Hay una forma de que podamos ingresar al mercado europeo, pero que es a través del Mercosur, o sea en el Mercosur ahora que Bolivia ingresa, tiene el desafío de hacer un tratado de libre comercio con Europa, entonces automáticamente a Bolivia le favorecería, si es que ya nos dan como bloque de Mercosur la apertura a la Unión Europea. Entonces insisto que debería haber todo el Fomento, debería haber una política comercial o una política de fomento a las exportaciones, es fundamental para que entonces Bolivia pueda incursionar de mejor manera
--	--

	con nuevos productos en exportaciones de productos perecederos.
10. <i>¿Como institución, que recomendaría para mejorar o que cosas cambiaría para que la exportación de productos perecederos sea más eficiente y los exportadores puedan ser más competitivos en comparación con otros países?</i>	EE-1: Bueno, ahí yo voy a insistir que es muy importante que haya una articulación de un trabajo conjunto entre el sector público y sector privado. Entonces, si no escuchamos al empresario, respecto a cuáles son sus problemas, cuáles son sus obstáculos como sector público que se encarga de regular, entonces, cómo se podría, digamos, resolver algunos problemas. Entonces dentro de la experiencia que yo tengo, pues siempre la lógica ha sido sentarse en una mesa y poder tratar diferentes problemas que se den en la producción de algún producto dirigido a una exportación y algo fundamental es definir una política pública, una política comercial eso es fundamental, pero que obviamente se fomente las exportaciones y al fomentar las exportaciones, lógicamente tenemos, o sea, como estado boliviano tendría que ver que necesitan, una micro, una pequeña y una mediana empresa, para que podamos desarrollar y que esas micro después se conviertan en pequeñas, esas pequeñas en grandes empresas, porque la mortalidad de las empresas es altísima en Bolivia, sí hay tanta mortalidad eso significa que no funciona el negocio, todavía vez que en Bolivia el 80% son informales, que significa eso, que cada quien está vendiendo las naranjitas, los plátanos, las cositas, por ahí en mercado doméstico, entonces no hay empleos y los empleos se generan a través de establecer industrias, empresas, y ahí es el estado boliviano, el Gobierno boliviano que tendría que en ciertos lineamientos de Fomento, por ejemplo, a créditos blandos, un Fomento fiscal, los impuestos son muy altos, por ejemplo, darle ciertos años de gracia aquellas empresas que recién están iniciando sus actividades, pero si lo primero que hacen es acogotarnos con un impuesto, lógicamente no hay posibilidades de crear una empresa y con menos posibilidad de mirar a mercados o sacar ese producto al mercado externo,

	entonces, lo primero sentarse públicos y privados, segundo definir políticas, políticas públicas y una política comercial, un Fomento, una política de Fomento a las exportaciones, generando ciertas estrategias que ayuden a las pymes y también a las grandes empresas, entonces ahí sí se puede dar un beneficio y para las grandes empresas sería interesante también que puedan tener la posibilidad de la inversión, que venga de afuera, pero nuevamente estamos contra ruta, por qué, porque digamos, tenemos una empresa grande, que estamos hablando ya de un capital fuerte, cómo va a venir un inversor extranjero, si ahora el estado, el Gobierno boliviano le pide un impuesto por la riqueza, entonces definitivamente vamos contra ruta, entonces nadie se va a animar porque no hay una seguridad jurídica política, entonces nadie se anima a invertir, hay muchos empresarios y ahí, por ejemplo quiero rescatar a Andean Valley Corporation, es el que exporta soya y Andean Valley ha sido una empresa familiar y después ha ido creciendo, es un lujo de empresa, que ha sido, por ejemplo, y se la ha destacado en CNN, se la entrevistado, y ahora tienen subsidiarias en Costa Rica, en Uruguay, en el Brasil y en Estados Unidos, entonces realmente el tema de, por ejemplo, la quinua la ha sabido aprovechar y allí dan digamos postres de quinua, harina de quinua, harina para pizza con quinoa, entonces fíjate que interesante, este es el mejor ejemplo, es increíble cómo ha ido expandiéndose ganando mercados, entonces eso es lo que se tiene que propender, pero también por otro lado, hoy en día no podemos dejar de lado, el tema de tecnología que es fundamental, entonces, cómo va a ser ese empresario que apenas está iniciando si no tiene posibilidades de que mejore su producción aplicando un poco más de tecnología. Entonces son varios aspectos, pero que, en todo caso, aquí con una política pública, una política comercial donde se fomenta las
--	---

	exportaciones se tiene que identificar lo más importante en una articulación público-privada.
--	---

Fuente: Elaboración Propia.

7.4.4. Análisis de los Resultados de la Entrevista a la Aduana Nacional de Bolivia.

De acuerdo con la información obtenida de la entrevista se pudo analizar que:

La Aduana fiscaliza todo ingreso y salida de mercancías del territorio donde le pone mayor atención a las importaciones porque no deja de ser un ente recaudador y en las importaciones se debe pagar impuestos. La experta en el tema indica que sí ha tenido experiencia en lo que es la exportación de productos perecederos y que es importante que todos los productos que se van a exportar tienen que estar en el marco de acuerdos comerciales con el fin de que gocen de los beneficios del certificado de origen.

Con respecto a los tipos de productos perecederos que se exportan por Bolivia indica que lo que más se exporta en un 80% son las materias primas como el gas, minerales etc. y que solo el 20% corresponde a las exportaciones no tradicionales dentro de este 20% se encuentra la soya y sus derivados (aceite vegetal, harinas, torta de soya etcétera), en una menor cuantía se exporta el banano más que todo a la Argentina por vía terrestre en camiones refrigerados por la cercanía que hay entre estos países, se podría exportar a naciones más alejadas pero no se puede por las características del producto banano boliviano. La piña ya sea fresca o enlatada es otro de los productos que se exportan ya jugando un papel importante pero que comparado con el total de exportaciones en general, pues es bajísimo lo que se exporta, se podría exportar cítricos ya que se tiene potencial el cual se deberi a aprovechar y no solo como fruta sino que también como jugos, el problema es que la producción está centralizada en la región del Chapare y lamentablemente desde hace unos años el cultivo de coca es lo que más se produce. Otro producto perecedero que se exporta es la carne la cual en los últimos años es considerable la cantidad exportada por ejemplo, en 2021 la exportación ha llegado casi a 64 millones de dólares equivalentes a 15000 T que con respecto al 2019 tiene un crecimiento del 320% el cual es importante y tiene como principal comprador a China.

De acuerdo a la pregunta mediante qué transporte se exportan los productos perecederos, indica que depende del convenio que se tiene con los países compradores, si por ejemplo

se tiene un acuerdo de compra venta con países cercanos entonces se puede utilizar el transporte terrestre o aéreo, la mejor opción es el aéreo pero se debe tomar en cuenta que el valor unitario del producto debe soportar de alguna manera el flete aéreo el cual es muy elevado, indica también que tiene conocimiento de que la carne está saliendo por la ruta Charaña Arica unas 8000 T y por Ilo unas 6000 T y eso significa que actualmente se está exportando vía marítima más que todo la carne congelada ya que es más económico y se tiene contenedores refrigerados.

Respecto a la pregunta de la reglamentación o normativa que tienen los productos perecederos indica que en Bolivia no hay gravámenes a la exportación puede que haya restricciones en cuotas para asegurar la demanda interna pero que no hay gravamen, con respecto a las certificaciones se debe cumplir con los certificados adecuados para este tipo de productos los cuales provee el Senasag. La opinión que tiene la experta con respecto a los acuerdos comerciales es que Bolivia forma parte de la CAN y el Mercosur, las exportaciones a la CAN están enfocadas en la soya y sus derivados y algo de carne de ave, Bolivia perdió su cualidad integradora ya que no ha generado mayores acuerdos, existen ACEs con México, Chile, Cuba, Venezuela etc. y SGPs que son de manera unilateral donde los países que otorgan estas preferencias determina un listado de productos que pueden ingresar con arancel cero o un bajo arancel, la segunda parte de la pregunta, si es que se necesita más acuerdos, pues según el sector exportador si habría la necesidad de aperturar más acuerdos pero la experta opina qué se debe hacer de manera selectiva viendo para qué productos necesitamos y tratando de ver alguna posibilidad de negociar, en su opinión lo que le falta a Bolivia es producir mucho más diversificar y penetrar a otro tipo de mercados con estrategias interesantes.

Para los productos perecederos la logística tiene que ser fundamental en tiempo, para que esa mercancía llegue en buenas condiciones y sin perder cualidades comerciales, entonces como Bolivia es un país Mediterráneo y dependemos de otro país para exportar vía marítima existen problemas o conflictos, con Chile específicamente, que se pueden tornar como amenazas en la cadena logística cómo se debe buscar una estrategia de solución más que todo estableciendo buena relación diplomática, lo que hace falta al estado boliviano es tener mejor coordinación sector público y privado, Por otra parte no solo se tiene una salida al mar sino que también está el puerto de Ilo con Perú y la Hidrovía Paraná Paraguay las cuales no tienen tanto movimiento como con Chile pero que pueden llegar hacer posibilidades muy importantes, en el caso de la Hidrovía se deben hacer los respectivos

mantenimientos de los ríos y en el caso de ello las exportaciones deben aumentar y se debe mejorar su infraestructura, todo esto para que no solo las exportaciones de productos perecederos se beneficien y no tenga tantos obstáculos, sino que las exportaciones en general, ya que por más que el producto sea eficiente y que esté bien producido si la

logística y el transporte tienen problemas pues el producto deja de ser competitivo y pierde valor.

El transporte aéreo es importante para productos de alto valor unitario como en los metales preciosos ya que el aéreo brinda la seguridad correspondiente y también importante para mercancía perecedera ya que de acuerdo con la urgencia que se requiere el transporte aéreo es el adecuado. Todo depende de con quien se establezca la relación comercial en el caso de países vecinos la mejor forma es el transporte carretero, pero hay productos como las flores ejemplo en Colombia, que exportan a países de Europa en avión porque es la única forma que este producto llegue a su destino en buen estado la diferencia con Bolivia es que no se tiene esa exportación de flores debido a que falta concentrarse en la matriz productiva y diversificada dar mayor valor agregado a lo que producimos, antes de ver a que mercado se va a exportar primero se tiene que asegurar la producción que se tiene porque si no hay producción, no hay comercio ni transporte. Existe la posibilidad que se dé el comercio a los mercados que se consigan, ya que Bolivia tiene arancel cero casi con todos sus acuerdos y para negociar otros acuerdos primero se debe asegurar la producción.

De acuerdo con su experiencia la experta indica que existía articulación y trabajo conjunto del sector público y privado, ya que para resolver problemas y regular, el sector público primero debe escuchar al empresario - sector privado y determinar qué es lo que necesita, algo fundamental es establecer políticas comerciales que fomenten las exportaciones y determinar las necesidades de micro pequeñas y grandes empresas con el objetivo de que crezcan ya que la mortalidad de empresas en Bolivia es altísima al igual que la informalidad por lo tanto eso quiere decir que no hay empleos ya que las industrias son las que generan ese empleo el estado tiene que dar a las empresas la oportunidad de inversión extranjera brindando seguridad jurídica política también otorgarle la oportunidad de tener tecnología para que mejore su producción y todo esto a través de una política pública comercial.

7.5. Presentación y Análisis de las Exportaciones de Productos Perecederos

Dentro del grupo de productos perecederos que se exporta, se analiza específicamente el caso de banana y carne bovina y su incremento de exportación desde el 2010 hasta el 2019. Se comienza con la presentación y análisis de las exportaciones de banana, en la tabla N°21 se puede observar que a lo largo de los años las exportaciones de bananas han ido aumentando considerablemente, teniendo una tasa de crecimiento promedio del 2010 hasta el 2019 de 6,61%, también se puede observar que la tasa de crecimiento anual más alta con un 22,6% fue del año 2010 al 2011 y el más bajo de -16%, es decir que del año 2017 al 2018 hubo un decrecimiento bastante alto, esto debido a la crisis económica en Argentina y su depreciación del peso argentino frente al dólar afectaron fuertemente a las exportaciones ya que Argentina es uno de los principales destinos a los que se exporta.

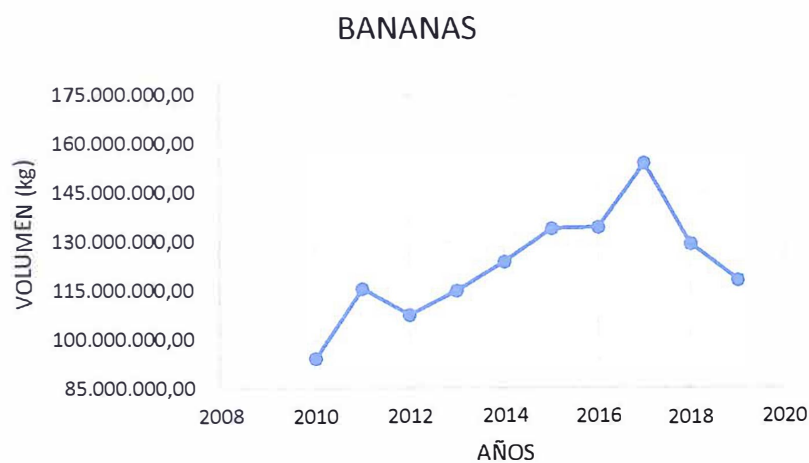
Tabla N°21: Volumen de Exportaciones de Banana del 2010 al 2019

	BANANAS	tasa de crecimiento
2010	94.464.070,71	
2011	115.772.836,59	22,6%
2012	107.848.306,03	-6,8%
2013	115.272.441,56	6,9%
2014	124.050.733,78	7,6%
2015	134.209.407,72	8,2%
2016	134.629.233,00	0,3%
2017	154.308.668,00	14,6%
2018	129.591.591,85	-16,0%
2019	118.400.030,44	-8,6%
	TC promedio	6,61%

Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE

En el gráfico N°16 se puede observar mejor el crecimiento que tuvieron las exportaciones de banana, en los años 2013, 2014 y 2015 se puede ver que hubo un crecimiento lineal y que en dos ocasiones hubo un aumento significativo, en el 2011 con un volumen de carga de 115.772.836,59 kg y el 2017 con 154.308.668,00 kg también se puede ver la caída al 2019 en volumen hasta 118.400.030,44 kg

Gráfico N°16: Volumen de Exportaciones de Banana del 2010 al 2019



Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE

Ahora se presenta y analiza las exportaciones de carne bovina, en la siguiente tabla se puede determinar que las tasas de crecimiento del 2011, 2013 y 2019 fueron las más altas con 109,8%, 144,7% y 59,3% respectivamente, que en el 2016 hubo un decrecimiento del 20,4% comparado a la gestión 2015 y que en promedio desde el 2010 al 2019 las exportaciones de carne bovina tuvieron una tasa de crecimiento de 5,53%

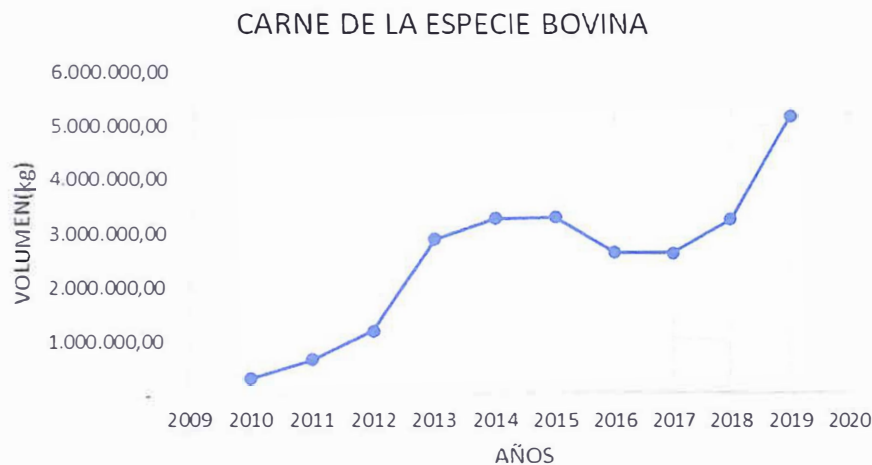
Tabla N°22: Volumen de Exportaciones de Carne bovina del 2010 al 2019

	CARNE BOVINA	tasa de crecimiento
2010	307.409,87	
2011	644.855,98	109,8%
2012	1.174.176,36	82,1%
2013	2.873.578,46	144,7%

2014	3.261.386,01	13,5%
2015	3.284.300,10	0,7%
2016	2.615.844,52	-20,4%
2017	2.606.429,40	-0,4%
2018	3.244.358,51	24,5%
2019	5.169.404,49	59,3%
TC promedio		5,53%

Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE.

Gráfico N°17: Volumen de Exportaciones de Carne bovina del 2010 al 2019



Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE

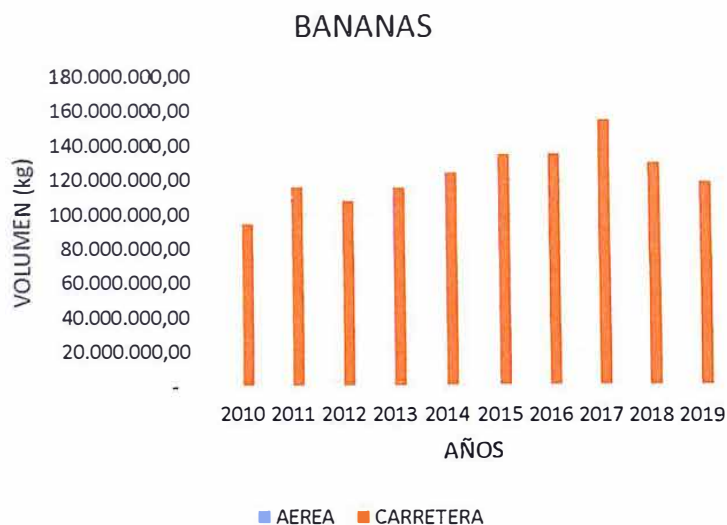
Se presenta y analiza las exportaciones de banana por medio de transporte, en la tabla N°23 y el gráfico N°18, se puede determinar que las exportaciones de banana que se realizan por vía aérea son sumamente mínimas comparando con las exportaciones que se hacen por vía terrestre dando como resultado del porcentaje de participación del medio de transporte aéreo en las exportaciones de banana ni siquiera el 0,01% en todos los periodos, incluso se puede ver que en los años 2016 y 2017 no se exportó por vía aérea dando como resultado un 0% de participación del transporte aéreo en esas gestiones.

Tabla N° 23: Volumen de Exportaciones de Banana por Medio de Transporte del 2010 al 2019

	Bananas		
	TOTAL EXPORTADO	% DE PARTICIPACIÓN TERRESTRE	% DE PARTICIPACIÓN AÉREA
2010	94.464.070,71	99,99963%	0,00037%
2011	115.772.836,59	99,99967%	0,00033%
2012	107.848.306,03	99,99947%	0,00053%
2013	115.272.441,56	99,99923%	0,00077%
2014	124.050.733,78	99,99999%	0,00001%
2015	134.209.407,72	99,99999%	0,00001%
2016	134.629.233,00	100,00000%	0,00000%
2017	154.308.668,00	100,00000%	0,00000%
2018	129.591.591,85	99,99993%	0,00007%
2019	118.400.030,44	99,99996%	0,00004%

Elaboración propia con base a datos sacados del INE.

co N°18: Volumen de Exportaciones de Banana por Medio de Transporte del 2010 al 2019



Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE.

Al igual que las exportaciones de banana, las exportaciones por vía aérea de carne bovina son sumamente mínimas en comparación con las exportaciones por vía terrestre, se puede

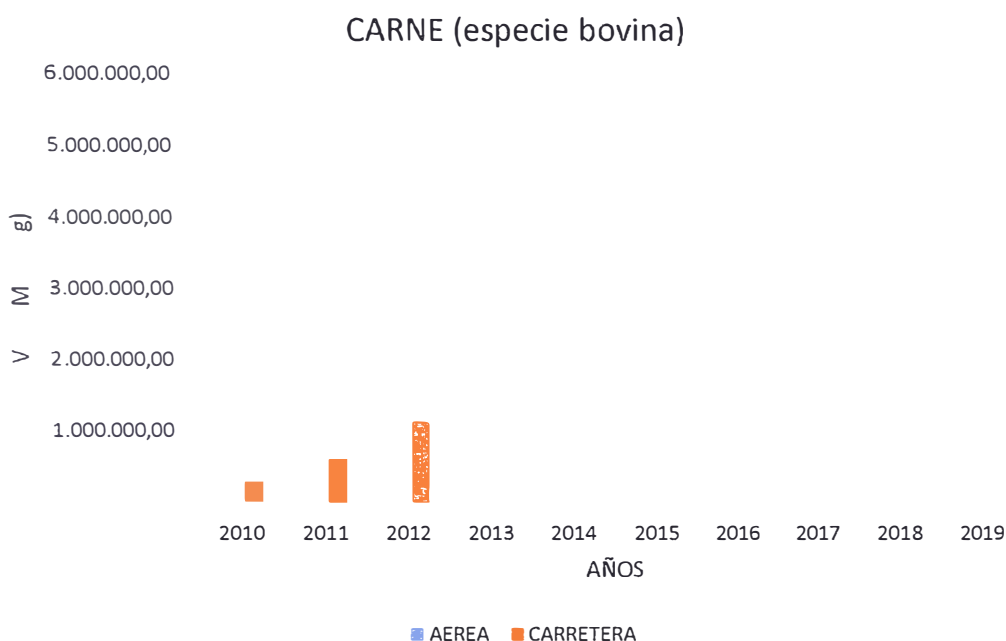
observar en la tabla N°24 y el gráfico N°19 que en los periodos 2012, 2013, 2014 y 2015 la participación del transporte aéreo en las exportaciones de carne bovina es de 0% debido a que no se ha exportado en esos periodos, el 2011 fue el único periodo en el que la participación del transporte aéreo alcanzo el 1,167% y en el 2019 una participación del 0,54%, este último se debe a que en ese año entra en vigor el acuerdo de exportación de carne a China.

Tabla N°24: Volumen de Exportaciones de Carne Bovina por Medio de Transporte del 2010 al 2019.

	CARNE BOVINA		
	TOTAL EXPORTADO	% DE PARTICIPACIÓN TERRESTRE	% DE PARTICIPACIÓN AÉREA
2010	307.409,87	99,9795%	0,0205%
2011	644.855,98	98,8322%	1,1678%
2012	1.174.176,36	100,0000%	0,0000%
2013	2.873.578,46	100,0000%	0,0000%
2014	3.261.386,01	100,0000%	0,0000%
2015	3.284.300,10	100,0000%	0,0000%
2016	2.615.844,52	99,8241%	0,1759%
2017	2.606.429,40	99,9359%	0,0641%
2018	3.244.358,51	99,9084%	0,0916%
2019	5.169.404,49	99,4514%	0,5486%

Fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE.

Gráfico N°19: Volumen de Exportaciones de Carne Bovina por Medio de Transporte del 2010 al 2019.



fuente: Elaboración propia con base a datos sacados del INE

En un análisis general se tiene que el transporte de productos perecederos (banana y carne bovina) desde el 2010 hasta el 2019 en su gran mayoría se lo realiza por vía terrestre y muy poco por vía aérea. También se puede determinar que la tasa de crecimiento promedio (2010-2019) de las exportaciones de banana es mayor por 1,08 puntos porcentuales en comparación con las exportaciones de carne bovina.

7.6. Presentación y Análisis de la Realidad de los Tratados Aéreos Bilaterales y Multilaterales con Respecto a las Libertades Aéreas.

Se recurrió a la técnica de investigación de Revisión Documental Especializada para obtener información sobre la realidad de las libertades del aire en los tratados aéreos bilaterales y multilaterales que tiene Bolivia con otros países, donde a la institución correspondiente (DGAC) se le solicitó la información requerida. En la siguiente tabla se puede observar dicha información:

Tabla N°25: Convenios Aéreos Bilaterales y Multilaterales de Bolivia.

PAISES	DERECHOS DE TRAFICO	VIGENCIA	FECHA DE SUSCRIPCION	DESTINOS UTILIZADOS	RATIFICACION
--------	---------------------	----------	----------------------	---------------------	--------------

CONVENIOS BILATERALES

Argentina	3ras, 4tas y 6tas libertades	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 19 de diciembre de 1966	Buenos Aires - Salta - Córdoba - Mendoza	24 de octubre de 1968. Ley 432
Aruba	3ra, 4ta y 5ta libertad más allá.	No se encuentra vigente	Aruba, 03 al 05 de septiembre de 1996	Aruba	
Brasil	3ras, 4tas y 6tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad de Manaus - Caracas; Manaus - Miami	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 2 de junio de 1951	Sao Paulo - Rio de Janeiro - Manaus - Belho Horizonte	
Colombia	3ras y 4tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad intra - subregional (solo se puede utilizar en países del Pacto Andino)	Actualmente vigente	No existe convenio bilateral. Utilización de derechos de tráfico mediante el Pacto Andino.	Bogotá - Medellín - Cali	
Costa Rica	3ras y 4tas libertades	Actualmente vigente	San José de Costa Rica, 3 de marzo de 1995	San José de Costa Rica	
Cuba	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia. Se explotaba Habana - Panamá.	Actualmente vigente	La Habana - Cuba, 7 y 8 de octubre de 1991	La Habana	
Chile	3ras y 4tas libertades	Actualmente vigente	Santiago de Chile, 15 de marzo de 1993	Santiago - Antofagasta - Iquique - Arica	
Ecuador	3ras y 4tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad intra - subregional (solo se	Actualmente vigente	Quito - Ecuador, 31 de mayo de 1991	Quito - Guayaquil	

	puede utilizar en países del Pacto Andino)				
Estados Unidos	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia. Se explotaba Miami - Panamá; Miami - Manaus.	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 29 de septiembre de 1948	Miami - Washington	
México	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia. Se explotaba México - Panamá.	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 27 de enero de 1993	México D.F. - Cancún	
Panamá	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia y más allá hacia México y Miami.	Actualmente vigente	Ciudad de Panamá, 8 de marzo de 1985	Ciudad de Panamá	
Paraguay	3ras, 4tas y 6tas libertades	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 10 de abril de 1958	Asunción - Ciudad del Este	
Perú	3ras y 4tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad intra - subregional (solo se puede utilizar en países del Pacto Andino)	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 14 de julio de 1960	Lima - Cusco - Arequipa	10 de septiembre de 1970. Decreto Supremo 9382
Uruguay	3ras y 4tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad entre Montevideo y Buenos Aires	Actualmente vigente	Montevideo - Uruguay, 26 de julio de 1975	Montevideo	
Venezuela	3ras y 4tas libertades. Se cuenta con derechos de 5ta libertad intra - subregional (solo se puede utilizar en países del	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 30 de noviembre de 1990	Caracas - Isla Margarita	

	Pacto Andino). Asimismo Existe derechos de 5ta libertad entre Caracas y Los Ángeles (USA)				
Alemania	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia.	No se encuentra vigente	La Paz - Bolivia, 15 de noviembre de 1968	Frankfurt - Berlín	20 de julio 1975. Decreto Supremo 12646
España	3ra, 4ta y 5ta libertad intermedia.	Actualmente vigente	La Paz - Bolivia, 31 de mayo de 1991	Madrid - Barcelona	
Suiza	3ra, 4ta y 5ta libertad más allá.	No se encuentra vigente	La Paz - Bolivia, 26 de febrero de 1997	Zúrich	

CONVENIOS MULTILATERALES

Decisión 582 Comunidad Andina de Naciones	3ra, 4ta y 5ta libertad más allá.	Actualmente Vigente	Cartagena - Colombia, 16 de mayo de 1991	Colombia - Ecuador - Perú - Bolivia	
Acuerdo sobre Servicios Aéreos Subregionales. Acuerdo de Fortaleza	3ra, 4ta y 5ta libertad más allá.	Actualmente Vigente	Fortaleza - Brasil, 17 de diciembre de 1996	Perú - Chile - Argentina - Uruguay - Brasil - Paraguay - Bolivia	

Fuente: Elaboración de Dirección General de Aeronáutica Civil.

Haciendo el análisis respectivo de la tabla anterior, Bolivia tiene en total 19 acuerdos, tiene acuerdos Bilaterales con, Argentina, Aruba, Brasil, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, Estados Unidos, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Alemania, España y Suiza, y tiene acuerdos multilaterales con CAN y MERCOSUR. Se puede observar que de los 19 acuerdos aéreos, tanto bilaterales como multilaterales, 16 están vigentes y 3 no se encuentran en vigencia los cuales serían Aruba, Suiza y Alemania. Es por eso que para el análisis de las libertades del aire solo se toman en cuenta a los 16 acuerdos vigentes. Con todos los acuerdos se utilizan terceras y cuartas libertades, ya que son las libertades aéreas básicas, con 1 O de los acuerdos se utilizan quintas libertades tomando en cuenta a los 2 acuerdos multilaterales los cuales utilizan las quintas libertades

solo entre los países miembros de cada acuerdo y 1 de los acuerdos bilaterales no tienen quintas libertades (Costa Rica), sextas libertades solo se tienen con 3 países (Argentina, Brasil y Paraguay) y séptimas y octavas se tiene con ningún país, es decir que no se manejan en Bolivia.

7.7. Identificación de Variables

A través de las técnicas de investigación, revisión documental y todas las entrevistas realizadas a instituciones públicas y privadas del sector aéreo y el sector exportador, y también a expertos en el tema, se pudo identificar 3 variables independientes que pueden afectar a la variable dependiente, la cual es, incremento de las exportaciones de productos perecederos. Las variables identificadas son las siguientes:

- Número de frecuencias de vuelo (destinadas a la exportación de banana y carne),
- El número de aerolíneas que transportan carga (destinadas a la exportación de banana y carne) y
- Las tarifas aéreas de carga (promedio por año).

Cada una de las variables identificadas, están relacionadas directamente con una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales, ya que se pueden definir como los beneficios que se obtienen de dicha política. El periodo de recolección de datos de cada una de las variables es de 10 observaciones, desde la gestión 2010 hasta la gestión 2019, se tomaron estas gestiones por dos motivos, uno porque los datos de la variable dependiente (exportaciones de banana y carne bovina) solo se obtuvo desde la gestión 2010, el segundo motivo es que se determinó que los datos sean recolectados hasta antes de que Bolivia se vea afectada por la crisis de salud, lo cual fue en marzo del 2020. A continuación, se detalla cada una de estas variables:

7.7.1. Número de Frecuencias de Vuelo

- **Número de Frecuencias de Vuelo:** es el número de cuantas veces un avión llega a volar por cada día. Los datos que entregaron estaban en semanas, es decir que las frecuencias de vuelo las medían semanalmente y se tuvo que convertir a anual.

Tabla N°26: N.º de Frecuencias de Vuelo Destinados a Exportación de Banana y Carne 2010-2019.

Nº FRECUENCIAS DE VUELO (exp. Banana y carne) 2010-2019										
	2010(p)	2011	2012	2013(p)	2014(p)	2015	2016	2017	2018	2019(p)
Nº FRECUENCIAS	7.584	6.058	5.876	3.304	5.087	7.666	7.436	13.411	13.572	16.933
Participación Exp. Via aérea banana y carne	0,000007	0,000054	0,000002	0,000009	0,000000	0,000000	0,000018	0,000006	0,000010	0,000052
Nº FRECUENCIAS DE VUELO DESTINADOS A EXP. BANANA Y CARNE	0,05171	0,32642	0,01386	0,03018	0,00029	0,00244	0,13418	0,07560	0,13104	0,88740

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Dirección General de Aeronáutica Civil.

Los datos de la tabla de N.º de frecuencias de vuelo se obtienen de la revisión documental especializada a través de la información proporcionada por la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC), solo se obtiene los N.º de frecuencias de los años 2011, 2012 y 2015 – 2018, para determinar los datos de los años que faltaban se hizo un proyección lineal en retroceso, primero para hallar del 2013 y 2014, después para hallar la del 2010 y por último el dato del 2019 se obtuvo de una proyección lineal. Luego, se procede a determinar el N.º de frecuencias de vuelo destinados a exportar banana y carne, para eso de los datos de cada año del N.º de frecuencias se multiplicó por el porcentaje de participación de las exportaciones de banana y carne en la carga aérea⁷ para poder usar valores que estén relacionados con la variable dependiente.

7.7.2. El número de Aerolíneas que Transportan Carga

- **Número de Aerolíneas que Transportan Carga:** es la cantidad de aerolíneas, tanto mixtas como también exclusivas de carga, que hacen el servicio de movimiento de carga internacional.

Tabla N°27: Total Aerolíneas que Transportan carga internacional por año destinadas a exp. Banana y carne (2010-2019)

EMPRESA	TRÁFICO DE CARGA (KG) 2010-2019									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ZK					77 871	921 451	1 108 777	1 147 015	1 032 635	1 042 534
SL	2 133 200	3 384 558	283 383							
A7										
AA	634 190	306 080	392 852	345 531	391 978	270 688	269 034	304 698	253 349	148 711
AR	305 446	236 404	155 014	202 248	310 287	233 600	807 907	209 502	358 444	306 519
AU						15 251	80 227	15 543	10 047	51 785
AL		19 951	170 400	293 619	375 495	321 851	600 381	6 58 809	606 060	510 141
CM	217 790	263 171	499 004	372 061	401 554	336 354	227 178	12 949	23 738	28 728
G3	448 246	308 376	351 543	396 594	352 514	328 986	464 984	377 725	203 203	214 805
H2	21 181	1 069	93 727	288 303	317 785	219 821				
LA	496 162	486 927	499 992	370 619	351 997	348 204	299 620	253 590	225 666	160 733
LP	326 399	455 301	326 041	407 850	762 030	514 794	398 643	480 915	525 758	739 848
OB	109 133	348 831	693 062	993 058	684 919	1 872 859	1 680 583	2 110 077	3 129 836	4 108 851
P9						38 142	98 577	91 261	82 253	
P2	209 181	88 158	232 385	119 963	107 838	140 405	104 277			
TA	903 033	806 465	693 786	630 819	1 235 050	240 974				
UX				7 666	33 158					
conviasa								108 018	1 632 387	1 522 365
Z8									2 656	1 893
Am. Brasil										93 773
aerocaribe										38 835
TOTAL EMPRESAS	11	12	12	12	13	14	12	12	13	14
Participación Exp. Vía aérea banana y carne	0,0000068	0,00005388	0,00000236	0,00000914	0,00000006	0,00000032	0,00001804	0,00000564	0,00000966	0,00005241
Numero de empresas que exportan banana	0,00008	0,00065	0,00003	0,00011	0,000001	0,000004	0,00022	0,00007	0,00013	0,00073

Fuente: Elaboración propia en Excel en base a datos obtenidos de Dirección General de Aeronáutica Civil.

Estos datos se obtienen a través de la revisión documental especializada, de la página web de la Dirección General de Aeronáutica Civil, los datos para esta variable se obtuvieron a partir de la información del tráfico de carga internacional por aerolíneas, lo único que se hizo fue sumar las aerolíneas que por año tuvieron volumen o tráfico de carga, lo que dio como resultado el total de aerolíneas que transportan carga por cada año, del resultado de cada año se multiplicó por el porcentaje de participación de las exportaciones de banana y carne en la carga aérea para poder usar valores que estén relacionados con la variable dependiente.

7.7.3. Promedio de Tarifas Aéreas de Carga

- **Tarifas Aéreas de Carga:** Es la tabla de precios en la que cada aerolínea se basa para poder cobrar el servicio de carga que ofrecen.

Tabla N°28: Promedio de Tarifas Aéreas de Carga 2010-2019

EVOLUCIÓN TARIFAS EN DÓLARES EX LPB Y VVI (con índice de combustible)	
AÑO	PROMEDIO TARIFAS
2010 (p)	1,97

2011 (p)	1,91
2012 (p)	1,82
2013	1,87
2014	1,92
2015	1,78
2016	1,55
2017	1,67
2018	1,67
2019	1,73

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Avianca y Boa.

Estos datos se obtuvieron a través de la revisión documental especializada, de Avianca y Boa, solo se pudo conseguir desde la gestión 2013 para adelante así que se hizo una proyección lineal en retroceso para hallar los datos del 2010 al 2012.

7.8. Presentación y Análisis del Diseño del Modelo Econométrico.

Para demostrar la hipótesis planteada se diseña un modelo econométrico de regresión lineal múltiple, a través del método de mínimos cuadrados, este modelo permite estimar el efecto sobre las exportaciones de productos perecederos, de la variación de cada una de las variables identificadas, manteniendo constantes el resto de las variables. De acuerdo con los resultados de la tabla N°29 del Método de Mínimos Cuadrados, se entiende que el modelo es significativo, es decir, es un modelo cuyas estimaciones se ajustan bastante bien (98,87%) a la variable dependiente.

Tabla N°29: Método de Mínimos Cuadrados

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,99433743
Coefficiente de determinación R ²	0,988706925
R ² ajustado	0,983060387
Observaciones	10

En la siguiente tabla (N°29) se pueden observar los parámetros estimados de cada una de las variables independientes:

Tabla N°30: Parámetros Estimados de las Variables Independientes.

	<i>Coefficientes</i>
Intercepción	490,6120036
XI, N° FRECUENCIAS DE VUELO	116141,9597

X2, N° AEROLINEAS	4576126,903
X3, PROM. TARIFAS CARGA AÉREA	-14,94830022

El modelo de regresión lineal múltiple que se obtuvo es el siguiente:

$$Y = -490,61 + 116141,96 X_1 + 4576126,90 X_2 - 14.95 X_3$$

Donde:

- Y = Variable dependiente, exportaciones de productos perecederos anual (bananas y carne bovina) en dólares.
- X_1 = Variable independiente, N.º de frecuencias de vuelo de carga (bananas y carne bovina),
- X_2 = Variable independiente, N.º de aerolíneas que transportan carga (bananas y carne bovina),
- X_3 = Variable independiente, Promedio de tarifas aéreas de carga

De acuerdo con la fórmula presentada (1) se realiza un análisis de cada elemento de la fórmula.

$$(1) \quad Y = f(x_1, x_2, x_3)$$

A continuación, se procede a comprobar la coherencia del modelo obtenido respecto al efecto de una variación, ya sea un incremento o una reducción, en cada variable independiente y el impacto que tiene este efecto sobre la variable dependiente, es decir que se va a determinar la derivada parcial en función a cada variable del modelo.

$$\partial y / \partial x_1 = 116141,96$$

Esto indica que ante una unidad de variación (incremento) en el N.º de frecuencias de vuelo de carga, las exportaciones de productos perecederos específicamente de bananas y carne bovina aumentan en 116141,96 unidades es decir que ambas variables tienen una relación directa.

$$\partial y / \partial x_2 = 4576126,90$$

Esto indica que ante una unidad de variación (incremento) en el N.º de aerolíneas que transportan carga, las exportaciones de productos perecederos específicamente de

bananas y carne bovina aumentan en 457 6126,90 unidades, es decir que ambas variables tienen una relación directa.

$$\partial y / \partial x_3 = -14,95$$

Esto indica que ante una unidad de variación (disminución) en el Promedio de Tarifas Aéreas de Carga, las exportaciones de productos perecederos específicamente de bananas y carne bovina aumentan en 14,95 unidades, o viceversa, es decir que ambas variables tienen una relación inversa.

7.9. Prueba de Hipótesis

Se realiza la comprobación del modelo econométrico a través de la prueba de análisis de varianza ANOVA. En la siguiente tabla se puede observar el análisis respectivo:

Tabla N°31: Análisis de Varianza, para comprobación de Hipótesis

ANÁLISIS DE VARIANZA					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	9614770266	3204923422	175,099678	0,0000031
Residuos	6	109820536	18303422,7		
Total	9	9724590803			

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el análisis de varianza, se rechaza la hipótesis nula H_0 la cual es "Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales NO incrementa la exportación de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia" y se acepta la hipótesis alternativa H_a "Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales incrementa la exportación de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia" debido a que el Valor crítico de F es menor al nivel de significación de 0,05 ($0,0000031 < 0,05$), confirmando que el modelo econométrico es adecuado y confirmando la hipótesis planteada.

7.10. Conclusiones del Marco Práctico.

Con respecto a las entrevistas realizadas se tiene las siguientes conclusiones

- La aviación es un sector estratégico para el país. Las ventajas son variedad de conexiones, seguridad y mayor accesibilidad. La desventaja sería el flete y con respecto a Bolivia la desventaja que tiene es que la oferta de transporte de carga aérea es limitada.
- La política aerocomercial que se tiene no es la adecuada y los tratados aéreos son obsoletos y no han sido actualizados. Y se debe tener una política adecuada ligada al plan de la nación. En Bolivia la institución que se encarga de elaborar o proponer las políticas son la DGAC y el ministerio de obras públicas servicios y vivienda se encarga de aprobar. Las libertades aéreas son un factor importante en el desarrollo del sector aéreo. Y en el país no explotan ese potencial que ofrecen las libertades aéreas.
- Las tarifas aéreas de carga se fijan por la operación del avión, combustible, el mercado (oferta y demanda) y por volumen que ocupa la carga en la aeronave.
- No se abastece la demanda de carga aérea por la falta de oferta de aerolíneas que ofrecen ese servicio, por este motivo y porque la cantidad de rutas que se tiene son insuficientes es que existe poca conectividad en Bolivia, la cual la paga el usuario en tiempo y dinero. Bolivia maneja 10% de los que otros países manejan con respecto a la carga aérea. Se necesita mayores frecuencias y más líneas aéreas para aprovechar las infraestructuras aeroportuarias. Existen restricciones en la explotación aerocomercial por el tema de líneas banderas, es decir que existe proteccionismo y preferencias por las líneas aéreas del Estado.
- Los productos perecederos que se exportan de Bolivia especialmente son frutas frescas como banano, piña algunos cítricos y la carne bovina. El periodo de vida útil de estos productos es muy importante y de acuerdo con eso se elige el destino y tipo de transporte. El transporte aéreo es el más eficiente para exportar productos perecederos, especialmente a países más alejados por su rapidez. La cadena de frío es indispensable en toda la cadena logística de productos perecederos y en Bolivia los aeropuertos no cuentan con sistemas de refrigeración para este tipo de carga. El sector exportador de productos perecederos no cuenta con incentivos por parte del gobierno e incluso les ponen trabas especialmente a empresas privadas, es por eso por lo que se deben establecer políticas comerciales que fomenten a los exportadores tanto públicos como privados, para que así en Bolivia aumente la producción, la diversificación de productos y amplíen sus fronteras a distintos y más mercados.

Con respecto a la presentación y análisis de las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) y la realidad de los cielos abiertos en Bolivia, se tiene lo siguiente:

- Primero se analizó las exportaciones totales de los productos perecederos específicamente de banana y carne, posteriormente se hizo el análisis de las exportaciones por medio de transporte terrestre y aéreo, haciendo una comparación entre ambos y determinando el porcentaje de participación que tienen las exportaciones de banana y carne por vía aérea.
- Los tratados aéreos bilaterales y multilaterales que tiene Bolivia son escasos en comparación con países como Chile o Paraguay los cuales se analizaron en el marco referencial y también las libertades aéreas que se manejan en estos tratados son restrictivas comparado con otros países ya que de los 19 tratados solo 16 están vigentes, de esos 16 tratados 15 manejan quintas libertades y solo 3 manejan sextas libertades. Esto se debe a la protección por parte del Estado a las líneas banderas, ya que el Estado toma cualquier decisión con respecto al sector aerocomercial viendo siempre que no perjudique a las aerolíneas nacionales.

Con respecto al modelo econométrico se determina la siguiente conclusión:

- Se realiza un modelo econométrico de regresión lineal múltiple a través del método de mínimos cuadrados para poder demostrar la hipótesis planteada la cual es "Una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales incrementa la exportación de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia". Los resultados que se obtienen de este modelo logran estimar el efecto que tienen las variables independientes (frecuencias de vuelo destinados a exportación de banana y carne, número de aerolíneas que transportan carga internacional por año destinadas a exp. banana y carne, promedio de tarifas de carga aérea) en la variable dependiente (exportaciones de productos perecederos banana y carne bovina) y se determina que es un modelo cuyas estimaciones se ajustan bastante bien (98,87%) a la variable dependiente, también se determina que la variable independiente que más afecta a la variable dependiente es la de numero de aerolíneas que transportan carga, la segunda variable que afecta significativamente es la de frecuencias de vuelos. La prueba de hipótesis se realiza a través del análisis de varianza ANOVA y se tiene como resultado que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, por lo tanto se afirma que los beneficios que se obtienen de una política

basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales, como ser mayores frecuencias, mayor oferta de aerolíneas y tarifas más competitivas afectan positivamente a las exportaciones que se hacen por vía aérea de productos perecederos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1. Conclusiones

Después de todo el trabajo de investigación realizado, se tienen las siguientes conclusiones:

- En Bolivia, el transporte aéreo no es considerado por los exportadores como medio de transporte en comparación con países vecinos, se puede observar que los exportadores de productos perecederos, específicamente exportadores de banana y carne bovina, prefieren exportar vía terrestre para países vecinos o vía multimodal terrestre - marítimo cuando se trata de países más alejados, a pesar de que estos medios de transporte representen de alguna manera una amenaza en la cadena logística y en la calidad de estos productos por diversos factores como: bloqueos de caminos o cortes de ruta que impiden que la mercadería transportada (banana y carne bovina) pueda llegar a su destino o hacer el transbordo correspondiente, falta de infraestructura en algunos puertos, retraso de navieras, poca disponibilidad de contenedores frigoríficos, etc.
- De acuerdo con el análisis de las entrevistas realizadas a los expertos de distintas áreas, se identificaron diferentes motivos por los cuales los exportadores podrían no considerar el transporte aéreo para sus productos, los principales son: poca conectividad, poca cantidad de líneas cargueras, es decir, que la oferta de transporte exclusivo de carga es mínima, malla de transporte de carga no tan amplia, no existen sistemas de frío en los diferentes aeropuertos del país los cuales son cruciales para este tipo de productos, el transporte de carga aérea en Bolivia es totalmente deficiente y caro, no existe interés en gestionar más operaciones o rutas o conectividades, falta de infraestructura para manejo carga general y refrigerada en los distintos aeropuertos, políticas de estado ineficientes, tratados obsoletos y establecidos para proteger a las aerolíneas nacionales, tarifas o precios no competitivos debido a que la demanda del servicio supera a la oferta del mismo.
- Según lo mencionado en el punto anterior, se pudo demostrar en los datos recolectados sobre las exportaciones de productos perecederos, específicamente de la banana y carne, que los niveles de exportación por vía aérea son mínimos comparados con lo exportado por vía terrestre; en el caso de las bananas, la exportación por vía aérea en las gestiones entre el 2010 al 2019 la participación

representa ni el 0,005% del total de exportaciones de banana y en el caso de la carne hubo gestiones en las que ni siquiera se llegó a exportar por este medio de transporte, específicamente desde el 2012 al 2015, ahí se puede comprobar que los exportadores incluso no tomaban en cuenta al transporte aéreo para exportar sus productos.

- El transporte aéreo es un medio que hoy en día es la mejor opción o el principal medio de transporte que utilizan para la exportación de productos perecederos, como las flores de Colombia y Ecuador, espárragos y mangos frescos de Perú y el salmón de Chile, en pocas palabras para aquellos productos que tienen que llegar frescos a su destino, que gracias a las características que ofrece el transporte aéreo (rapidez, flexibilidad, seguridad y amplia red de cobertura) se puede lograr este tipo de exportación. De los ejemplos mencionados se determina que esos países que tienen al transporte aéreo como principal opción para exportar ciertos productos específicos, se debe a que tienen un sector aéreo más desarrollado (tarifas más bajas, mayores frecuencias y mayor oferta de líneas aéreas), con una política aérea adecuada, con mayores acuerdos bilaterales o multilaterales, con una política de cielos abiertos, con la infraestructura adecuada para este tipo de productos en sus aeropuertos, los mismos exportadores tienen incentivos por parte de sus gobiernos, tienen una mayor coordinación entre todas las instituciones correspondientes que participan de una u otra manera.
- En Bolivia, lamentablemente no se cuenta con un sector aéreo tan desarrollado, como el de otros países (tarifas, frecuencias y oferta de líneas aéreas), con políticas aérea adecuadas, con una política de cielos abiertos, con acuerdos bilaterales o multilaterales suficientes, con la infraestructura adecuada para este tipo de productos en sus aeropuertos, no se cuenta con cadenas de frío en sus instalaciones, los mismos exportadores no tienen el apoyo ni el incentivo por parte del gobierno, no existe una buena coordinación entre todas las instituciones correspondientes que participan de una u otra manera para la exportación por vía aérea y no existen políticas adecuadas que respalden el funcionamiento y operatividad de líneas aéreas tanto privadas como también nacionales y más bien se da preferencia a la línea aérea que está administrada por el Estado, se tiene una deficiencia de mecanismos de solución que brinden opciones y que otorguen un servicio constante, en condiciones óptimas y accesibles al transporte aéreo de carga, que el gobierno no ve al sector aéreo como un medio necesario y de

importancia para las exportaciones y que es de perjuicio para el sector aéreo boliviano.

- En base a la bibliografía revisada y las entrevistas realizadas, se observa que, en diferentes países una política de cielos abiertos basada en tratados aéreos bilaterales o multilaterales genera un impacto al país, ya que se conecta más con el exterior; a la industria, ya que les permite operar más rutas y tener mayores frecuencias de vuelo; a los consumidores, ya que obtienen mejores tarifas y tienen mayor oferta de aerolíneas ya sean extranjeras o nacionales; a la economía y al comercio del país. Teniendo en cuenta todos los beneficios que genera este tipo de políticas al sector aéreo de pasajeros y carga, es que se determina que se puede generar una mayor oportunidad al sector exportador de productos perecederos en Bolivia, para que el transporte aéreo esté dentro de sus opciones y sus posibilidades.
- De las entrevistas a los expertos relacionados al sector aéreo y el material de consulta utilizado, se determinaron 3 variables que afectan a las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea, las cuales son, tarifas aéreas de carga, número de frecuencias de vuelo y el número de aerolíneas que transportan carga. A través del modelo econométrico de regresión lineal múltiple, mediante el método de mínimos cuadrados y los resultados obtenidos se estableció que las variables independientes afectan de forma significativa a la variable dependiente, que la variable de promedio de tarifas aéreas tiene una relación inversamente proporcional (-14,95) con las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea, entendiendo que a menores tarifas las exportaciones incrementarían; que las variables de número de frecuencias de vuelo y el número de aerolíneas que transportan carga tienen una relación directamente proporcional con las exportaciones, 116141,96 y 4576126,90 respectivamente, es decir que a mayor frecuencias de vuelo y aerolíneas que transportan carga las exportaciones de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea incrementarían. Demostrando así que una política basada en acuerdos de cielos abiertos bilaterales o multilaterales incrementa la exportación de productos perecederos (banana y carne) por vía aérea a los actuales mercados internacionales de Bolivia, ya que los beneficios que se obtienen de dicha política realmente tienen un impacto en la exportación por vía aérea de productos perecederos (banana y carne). Esto da a entender que en realidad así como se comprobó que impacta de

manera positiva en la exportación de productos perecederos, también se beneficiarían o impactarían las demás exportaciones que se hacen por este medio de transporte.

- Finalmente, se concluye que una política basada en acuerdos de cielos abiertos podría impactar con mejores tarifas aéreas, mayor oferta de aerolíneas, más frecuencias de vuelo a las exportaciones de banana y carne bovina que se hacen por vía aérea, dando así a los exportadores mejores y variadas opciones a la hora de transportar su mercancía, servicio eficiente de calidad y sobre todo la posibilidad de ser competitivos frente a otros países, también tomando en cuenta diferentes factores que impulsarían a los exportadores como, incentivos por parte del gobierno, infraestructura aeroportuaria adecuada para este tipo de productos, etc.

8.2. Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones establecidas se recomienda a las instituciones competentes, que:

- Bolivia debe encontrar el norte que necesita la aviación aerocomercial para establecer al sector aéreo como un potenciador del comercio exterior con un enfoque de dinamismo hacia el desarrollo económico, después se debe implementar una política aérea bien establecida con objetivos claros a corto, mediano y largo plazo, y que pueda proporcionar las pautas para que el sector aéreo tenga certidumbre y respaldo jurídico en el cual basarse. Principalmente, definir como socios estratégicos a los operadores aéreos dando a ambas (líneas aéreas nacionales y extranjeras) la misma importancia de acuerdo con las capacidades y beneficios que pueda aportar a la economía del país.
- Luego se deben revisar los acuerdos o tratados aéreos bilaterales o multilaterales ya existentes, actualizarlos y generar más acuerdos, viendo siempre de forma estratégica, con una premisa de ganar – ganar, estableciendo las libertades aéreas de acuerdo con las necesidades que tiene el país, enfocándose en el sector exportador para que obviamente pueda considerar al transporte aéreo dentro de sus opciones, y también viendo siempre que todos se benefician.
- Posteriormente, se debe equipar adecuadamente los aeropuertos, mejorar la infraestructura específicamente para el manejo de carga y rearmar la estructura de

cámara de frío en los aeropuertos del eje central para este tipo de productos, en pocas palabras dar facilidades aeroportuarias.

- También, se le debe dar incentivos al exportador y mayores facilidades con respecto a arancel free para que pueda ser competitivo con otros países, darle al exportador las garantías de que va a haber amplia red de conexiones, de frecuencias, oferta de operadores aéreos y tarifas competitivas a la hora de elegir el medio de transporte aéreo.
- Por último, se recomienda a las instituciones correspondientes que participan de alguna manera en las exportaciones por vía aérea tengan una mejor coordinación, dando como resultado un servicio más eficiente, las cuales son: Cámara de Diputados, Ministerio de obras públicas, servicios y vivienda, Dirección General de Aeronáutica Civil, Servicios de Aeropuertos Bolivianos, Servicios de Aeronavegación Abol (ex AASANA), Ministerio de Relaciones Exteriores, Cancillería, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Ministerio de Desarrollo Productivo, Cámara Nacional de Industria, Cámara Nacional de Exportadores, Aduana, Senavex y Senasag.

Se recomienda a la Universidad La Salle:

- Apoyar e incentivar a los estudiantes para que investiguen sobre avances con respecto al sector aéreo ya que Bolivia por ser un país mediterráneo debe ver las opciones que ofrecen o podrían llegar a ofrecer los distintos medios de transporte, como el aéreo, al sector de comercio exterior (exportaciones e importaciones) y a la especialización que se puede lograr del transporte aéreo, también incentivar estudios sobre el tema de las demás exportaciones que se hacen por el medio de transporte aéreo como la joyería, metales preciosos, incluso de los demás productos perecederos, que por motivos de poca información (tema que se recomienda a las instituciones correspondientes mejorar y dar mayor acceso a los estudiantes) no se toma en cuenta en este trabajo de investigación. Ya que estos temas son de suma importancia para el crecimiento y desarrollo del país.

Bibliografía

- Agostini, C. (2005). El Mercado de Transporte Aéreo: Lecciones para Chile de una Revisión de la Literatura. *Journal of Transport Literature*, 6. doi: 10.1590/S2238-10312012000300013
- Alvarado, & Marcos. (2012). *Evaluación del Impacto Económico de un Acuerdo de Cielos Abiertos Chile- UE*.
- Alvarado, A., & Marcos, G. (2012). *Evaluación del Impacto Económico de un Acuerdo de Cielos Abiertos Chile- UE*.
- Asociación de Transporte Aéreo Internacional [IATA]. (2006). *Beneficios económicos del transporte aéreo en Bolivia*.
- ATAG Air Transport Action Group. (2014). *AVIATION BENEFITS BEYOND BORDERS*.
- Campos García, M. J. (2012). "Acuerdos de tránsito aéreo. Las libertades del aire y los derechos aerocomerciales". San José, Costa Rica. Obtenido de <https://ij.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/08/Tesis-2012-Libertades-del-aire.pdf>
- Coyle, D. (2017). *El producto interno bruto: Una historia breve pero entrañable*. Fondo de Cultura Económica. Obtenido de https://books.google.com.bo/books?hl=es&lr=&id=58FHDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT6&dq=producto+interno+bruto&ots=p2ZOsgv7mF&sig=VRbyvCV_n29KEar0bdQxhnwglHQ&redir_esc=y#v=onepage&q=producto%20interno%20bruto&f=false
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía. Teorías y Políticas* (1era ed.). Santiago, Chile: Pearson-Educación. Obtenido de <http://www.degregorio.cl/pdf/Macroeconomia.pdf>
- DIRECTORATE GENERAL ENERGY AND TRANSPORT EUROPEAN COMMISSION. (January de 2007). *THE ECONOMIC IMPACTS OF AN OPEN AVIATION AREA BETWEEN THE EU AND THE US*. Recuperado el Febrero de 2021, de https://ec.europa.eu/transport/sites/transport/files/modes/air/international_aviation/country_index/doc/final_report_us_bah.pdf
- Esteban, v, Moral, P., Orbe, S., Regúlez, M., Zarraga, A., & Zubia, M. (2009). *Econometría Básica Aplicada con Gretl*. Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Obtenido de <https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/12496/08-09est.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Folchi, M. O. (20 de Octubre de 2019). LA CONVENCION DE CHICAGO DE 1944 Y LA POLITICA DE CIELOS ABIERTOS. Obtenido de Asociación de Líneas Aéreas Web

- site: <https://alacostarica.org/2019/10/20/la-convencion-de-chicago-de-1944-y-la-politica-de-cielos-abiertos/>
- GARCIA SORUCO, J. (s.f.). Las Libertades del aire y los Acuerdos Multilaterales en Sudamérica.
- GERENCIA DE ESTUDIOS ECONÓMICOS -INDECOPI. (2007). *EL SECTOR AEROCOMERCIAL PERUANO: SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS*. Obtenido de <http://www.cies.org.pe/sites/default/files/cursos/files/inv3.pdf>
- Harper, G. R. (2001). LA CONVENCIÓN DE CHICAGO DE 1944 Y LA POLÍTICA DE CIELOS ABIERTOS. *Segundas Jornadas Académicas de Transporte Aéreas y Derecho Aeronáutico*. San José.
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2016). *Transporte aéreo internacional de mercancías*.
- Industry High Level Group (IHLG). (2019). *Aviation Benefits Report*. Obtenido de <https://www.icao.int/sustainability/Documents/AVIATION-BENEFITS-2019-web.pdf>
- Manrique, C. (1994). Hein Online. Obtenido de EL BILATERISMO Y EL MULTILATERALISMO EN EL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/voxjurs4&div=17&id=&page=>
- Monografias.com*. (s.f.). Obtenido de Las libertades del aire: <https://www.monografias.com/docs/112/libertades-del-aire-davian-varerla-atkins/libertades-del-aire-davian-varerla-atkins.shtm>
- Novales Cinca, A. (s.f.). *Econometría (2da Edición ed.)*. Madrid: McGraw Hill/ Interamericana de España, S.A.U.
- Obstfeld, & Krugman. (2006). *Economía Internacional: Teoría y política*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). (2004). *Manual sobre reglamentación del transporte aéreo internacional*. 2. Organización de la Naciones Unidas ONU. (2017). Documento de posición del Grupo de países en desarrollo sin litoral sobre el proyecto de documento final para la XIII UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, (pág. 8). Ginebra.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN. (2000). *AGRICULTURA, COMERCIO Y SEGURIDAD ALIMENTARIA: CUESTIONES Y OPCIONES PARA LAS NEGOCIACIONES DE LA*

- OMC DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO. Obtenido de <http://www.fao.org/3/x8731s/x8731s12.htm>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2020). Conferencia Regional de la FAO para América Latina y el Caribe. El comercio agrícola en la región de América Latina y el Caribe: estado, desafíos y oportunidades. Obtenido de <http://www.fao.org/3/nc776es/nc776es.pdf>
- PROCOLOMBIA. (Diciembre de 2014). *Logística de perecederos y cadena de frío en Colombia*.
- Quintana Romero, L., & Mendoza Gonzáles, M. Á. (2016). *Econometría aplicada utilizando R* (1era Edición ed.). México.
- RAMIREZ, M. M. (2019). Un siglo de derecho Aeronáutico. *Jurídica*, 1.
- Ricover, A. (s.f.). *Estudio Analítico sobre la Integración del Transporte Aéreo en América del Sur*. Corporación Andina de Fomento (CAF) . Obtenido de http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/aed_analisis_sector_aeronautico.pdf
- Ricover, A., & Negre, E. (2004). *Estudio de Integración del Transporte Aéreo en Sudamérica*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC. Obtenido de http://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/aed_integracion_transporte_aereo_en_sudamerica.pdf
- Río, M. T. (s.f.). *Traducción a español del CONVENIO DE PARÍS SOBRE AVIACION CIVIL INTERNACIONAL*. Obtenido de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/lye/revistas/28/convencion-de-la-reglamentacion-de-la-navegacion-aerea.pdf>
- Sampieri Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Samuelson, P., Nordhaus, W., & Pérez, D. (2003). *Economía*. (E. Rabasco, Trad.) Buenos Aires: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <https://franjamoradaderecho.com.ar/biblioteca/abogacia/2/ECONOMIAPOLITICA/Economia-Samuelson.pdf>
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (2012). *Introducción a la Econometría* (3era ed.). Madrid, España: Pearson Educación, S. A.
- Villena, M., Harrison, R., & Villena, M. (2008). Impacto económico de la política de acuerdos de cielos abiertos en Chile. *Revista de Análisis Económico*, Vol. 23, Nº1, 107-149. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/5115460>

Webgrafía

Callen, T. (2008). ¿Qué es el producto interno bruto? *Finanzas & Desarrollo*, 48. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/34876623/basics.pdf?1411679263=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DVUELTA_A_LO_ESENCIAL_Finanzas_y_De-arrol.pdf&Expires=1614233939&Signature=Rjoc5llvvgg4wl-qdMiiTff1iWiT6tqYVPMMyjd~zXSWqhgd2zs9kADsXcVfo

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (2015). Boletín FAL-FACILITACIÓN DEL TRANSPORTE Y EL COMERCIO EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Transporte y política aérea en América Latina y el Caribe en el contexto del desarrollo sostenible*, Nro 341.

Departamento de Facilitación de Exportaciones y Ministerio de Comercio y turismo. (Diciembre de 2013). Guía de Exportación de productos perecibles. Perú. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1038414347rad5BBB8.pdf> Dirección Nacional de Aeronautica Civil Gobierno de Paraguay. (s.f.). DINAC. Obtenido de <http://www.dinac.gov.py/v3/index.php/dinac/subdirecciones/sub-direccion-de-transporte-aereo>

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). (2016). Potencial de Mercado de Frutas Frescas. Obtenido de [https://ibce.org.bo/images/estudios mercado/Perfil-Mercado-Frutas-Frescas-05-2016.pdf](https://ibce.org.bo/images/estudios%20mercado/Perfil-Mercado-Frutas-Frescas-05-2016.pdf)

Instituto Boliviano de Comercio Exterior. (2019). "Bolivia: Exportaciones de carne de bovinos y derivados".

International Civil Aviation Organization (ICAO). (s.f.). Chicago conference introduction. Obtenido de <https://www.icao.int/ChicagoConference/Pages/chicago-conference-introduction.aspx>

Junta de Aeronautica Civil Gobierno de Chile. (2020). Anuario de Tráfico Aéreo. Santiago, Chile. Obtenido de Anuario de Tráfico Aéreo:

<https://drive.google.com/file/d/1LTKThmx9MeZq0Jq7HQNQSOGvtZNr6e2O/view> ORE -Oficina de Regulación de Económica. (2009). Recomendaciones sobre lineamientos de política aerocomercial internacional de pasajeros y carga. Recuperado de <https://www.mintransporte.gov.ca/descargar.php>.

- Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). (s.f.). *Conferencia OACI/Chicago/Introducción*. Obtenido de <https://www.icao.int/ChicagoConference/Pages/chicago-conference-introduction.aspx>
- Organización de Aviación Civil Internacional (OACI). (s.f.). *Historia de la OACI y el Convenio de Chicago*. Obtenido de <https://www.icao.int/about-icao/History/Pages/ES/default.aspx>
- Rosales Melgar , A. (17 de Julio de 2020). *El deber*. Obtenido de Con 5.039 toneladas, Bolivia repunta exportación de carne durante el primer semestre de 2020: https://eldeber.com.bo/dinero/con-5039-toneladas-bolivia-repunta-exportacion-de-carne-durante-el-primer-semester-de-2020_191450
- Transp Manag, J. A. (Mayo de 2009). *El impacto del acuerdo de "cielos abiertos" entre EE. UU. Y la UE en las estructuras del mercado de las aerolíneas y las redes de aerolíneas*. Obtenido de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7147837/>