



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA PERUANA  
ESCUELA DE POST GRADO  
MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL



TESIS:

***“ANÁLISIS COMPARATIVO DE  
LAS EXPORTACIONES DE  
MADERA DE LAS REGIONES  
LORETO Y UCAYALI,  
PERIODO 2009 - 2013”***

Karla Selene Panduro Ruíz  
Flor de María Colomé Flores

Asesor:  
Dr. Freddy Martín Pinedo Manzur

Requisito Para Obtener el Grado de Magíster en Gestión Empresarial

IQUITOS – PERÚ

2014

**INFORME FINAL DE TESIS**

**“ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE LAS  
REGIONES LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2009 – 2013”**

GRADUANDO: KARLA SELENE PANDURO RUÍZ  
FLOR DE MARÍA COLOMÉ FLORES

SECCIÓN: MAESTRÍA  
MENCIÓN: GESTIÓN EMPRESARIAL

**MIEMBROS DEL JURADO**

-----  
Dr. RONEL ENRIQUE GRATELLI TUESTA  
PRESIDENTE

-----  
Mgr. JOSÉ ALBERTO RAMOS ARAUJO  
MIEMBRO

-----  
Mgr. HUGO HENRY RUÍZ VÁSQUEZ  
MIEMBRO

-----  
Dr. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR  
ASESOR

IQUITOS – PERÚ

DICIEMBRE - 2014

## DEDICATORIA

*A mis padres y hermanas por su apoyo incondicional.  
A mi esposo e hijos por su paciencia y comprensión.*

Karla Selene.

## DEDICATORIA

*Con mucho cariño a mi familia.*

Flor de María.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento a las instituciones y personas que hicieron posible el desarrollo de esta investigación.

De una manera muy especial, al Dr. Freddy Martín Pinedo Manzur por enseñarnos cualidades para ser mejores profesionales en este mundo globalizado y competitivo. Gracias por permitirnos formar parte de su equipo y por la oportunidad de hacer la tesis en Mención.

Un profundo agradecimiento a nuestros jurados por su colaboración y paciencia.

A nuestros profesores, porque todos han aportado con un granito de arena a nuestra formación, y en especial por sus consejos, su enseñanza y más que todo por su amistad.

A nuestros compañeros de aula, en especial a nuestras amigas de equipo por haber hecho en esta etapa un trayecto de vivencias que no olvidaremos.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Introducción.....	01
I. Capítulo I: Plan de Investigación .....	03
1.1. Identificación y Formulación del Problema.....	03
1.1.1. Problema General.. . . . .	04
1.1.2. Problemas Específicos ....., ....., .....	05
1.2. Justificación de la Investigación. . . . .	05
1.3. Objetivos ....., .....	06
1.3.1. Objetivo General. ...., .....	06
1.3.2. Objetivos Específicos.....	06
1.4. Hipótesis.....	06
1.4.1. Hipótesis General.....	07
1.4.2. Hipótesis Específicas , ....., .., ....., .....	07
1.5. Variables ....., .....	07
1.6. Indicadores e Índices ....., ....., .....	07
II Capítulo II: Marco de la Investigación ....., .....	09
2.1. Antecedentes.....	09
2.2. Marco Teórico. . . . .	14
2.3. Marco Legal.....	29
2.4. Marco Conceptual.....	31
III Capítulo III: Marco Metodológico. . . . .	34
3.1. Tipo de Investigación. . . . .	34
3.2. Diseño de la Investigación ....., . . . . .	34
3.3. Población y Muestra.....	34
3.4. Procedimiento, Técnica e Instrumento de Recolección de Datos.....	35
3.5. Procesamiento de la Información.....	35
IV. Capítulo IV: Resultados de la Investigación.....	36
4.1. Productos Exportados.....	38
4.2. Países de Destino de las Exportaciones.....	45
4.3. Empresas Exportadoras... ..	51

V. Capítulo V: Validación de Hipótesis.....	61
VI. Capítulo VI: Conclusiones... ..	70
VII. Capítulo VII: Recomendaciones .....	72
VIII. Capítulo VIII: Bibliografía .....	73

## ÍNDICE DE CUADROS

	<u>Pág.</u>
Cuadro N° 01: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali, Periodo 2009 – 2013.....	37
Cuadro N° 02: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2009.....	38
Cuadro N° 03: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2010.....	40
Cuadro N° 04: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2011.....	41
Cuadro N° 05: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2012.....	43
Cuadro N° 06: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2013.....	44
Cuadro N° 07: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2009.....	46
Cuadro N° 08: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2010.....	47
Cuadro N° 09: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2011.....	48
Cuadro N° 10: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2012.....	49
Cuadro N° 11: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2013.....	50
Cuadro N° 12: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2009.....	51
Cuadro N° 13: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2009.....	52



Cuadro N° 14: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2010.....	53
Cuadro N° 15: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2010.....	54
Cuadro N° 16: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2011.....	55
Cuadro N°17: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2011.....	56
Cuadro N°18: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2012.....	57
Cuadro N°19: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2012.....	58
Cuadro N° 20: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2013.....	59
Cuadro N° 21: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2013.....	60
Cuadro N° 22: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali, Periodo 2009 - 2013.....	61
Cuadro N° 23: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	63
Cuadro N° 24: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2009 - 2013.....	65
Cuadro N° 25: Exportaciones de Madera de Loreto Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	67
Cuadro N° 26: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	68

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

	<u>Pág.</u>
Gráfico N° 01: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali, Periodo 2009 – 2013.....	37
Gráfico N° 02: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2009.....	39
Gráfico N° 03: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2010.....	40
Gráfico N° 04: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2011.....	42
Gráfico N° 05: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2012.....	43
Gráfico N° 06: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2013.....	45
Gráfico N° 07: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2009.....	46
Gráfico N° 08: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2010.....	47
Gráfico N° 09: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2011.....	48
Gráfico N° 10: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2012.....	49
Gráfico N° 11: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2013.....	50
Gráfico N° 12: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2009.....	51
Gráfico N° 13: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2009.....	52

Gráfico N° 14: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2010.....	53
Gráfico N° 15: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2010.....	54
Gráfico N° 16: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2011.....	55
Gráfico N° 17: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2011.....	56
Gráfico N° 18: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2012.....	57
Gráfico N° 19: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2012.....	58
Gráfico N° 20: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2013.....	59
Gráfico N° 21: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo 2013.....	60
Gráfico N° 22: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali, Periodo 2009 - 2013.....	62
Gráfico N° 23: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	61
Gráfico N° 24: Exportaciones de Madera de Loreto Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	64
Gráfico N° 25: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Producto, Periodo 2009 - 2013.....	64
Gráfico N° 26: Exportaciones de Madera de Loreto y Ucayali Por País de Destino, Periodo 2009 - 2013.....	65
Gráfico N° 27: Exportaciones de Madera de Loreto Por País de Destino, Periodo 2009 - 2013.....	66
Gráfico N° 28: Exportaciones de Madera de Ucayali Por País de Destino, Periodo 2009 - 2013.....	66
Gráfico N° 29: Exportaciones de Madera de Loreto Por Empresa, Periodo 2009 - 2013.....	68
Gráfico N° 30: Exportaciones de Madera de Ucayali Por Empresa, Periodo	

2009 - 2013..... 69

**“Análisis Comparativo de las Exportaciones de Madera de las Regiones Loreto y Ucayali, Periodo 2009 – 2013.”**

**Autores: Dr. Martín Pinedo, Karla Panduro y Flor Colomé.**

**RESUMEN**

La investigación tuvo como objetivo analizar el comportamiento de las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013, a través de la evolución y tipo de productos exportados, el tipo de empresa exportadora y el mercado de destino de las exportaciones; lo que da una idea clara de lo que viene sucediendo en el sector. Los datos fueron recolectados en un solo momento y en un tiempo único, la muestra en este caso es igual a la población; es decir, todas las exportaciones de madera realizadas por las regiones Loreto y Ucayali durante el periodo 2009 - 2013, seleccionadas por la Ubicación Geográfica (UBIGEO) de la Declaración Única de Aduanas (DUA). Esta investigación cuantitativa de gabinete consistió en el análisis de series estadísticas de comercio exterior, existentes en la página de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, se procedió a ubicar las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013. Luego, estos datos fueron el insumo para ir armando los cuadros, los que fueron analizados y sirvieron para describir lo sucedido en el referido periodo. Los resultados de las exportaciones de madera de Ucayali fueron superiores a las de Loreto en 78.02% y estuvieron constituidas principalmente por “Tablillas y Frisos Para Parquets” (52.24%) que son productos con valor agregado y con mayores precios en el mercado internacional. En cambio Loreto tiene como principal producto de exportación a la “Madera Aserrada” (81.35%), caracterizado por ser producto de primera transformación. El principal destino de las exportaciones de madera de Loreto es México (56.68%) y de Ucayali es China (73.92%). En cuanto al número de empresas, el 52.87% de las exportaciones de madera en Loreto fueron realizadas por siete (07) empresas; y en el caso de Ucayali, fueron diez (10) empresas las que llevaron a cabo el 50.54% de las exportaciones.

**Palabras claves:** Análisis comparativo, madera, exportaciones, valor agregado.

## ABSTRACT

The research aimed to analyze the behavior of exports of Loreto and Ucayali regions in the period 2009 – 2013, through evolution and type of products exported the type of Export Company and the market of destination of exports; what gives a clear idea of what is happening in the sector. Data was collected in a single moment and a unique time, the sample in this case is equal to the population, all timber exports made by Loreto and Ucayali regions during the period 2009 - 2013, selected by the geographic location (UBIGEO) of the single declaration of Customs (DUA). This quantitative research of Cabinet consisted of the analisis of foreing trade statistical series, existing of the page of the National Superintendence of tax administration, we proceeded to located exports of Loreto and Ucayali regions in the period 2009 – 2013. Then these data were input to go arming pictures, which were analyzed and served to describe what happened in the period concerned. Results from Ucayali timber exports were higher than the of Loreto in 78,02 % and were formed mainly by “Tablets and Friezes for Parquet” (52,24 %) which are value - added products and higher prices in the international market. Instead, Loreto has as maim export product to the “wood & amp; timber” (81.35 %), characterized by being first transformation product. The maim destination of export of Loreto is Mexico (56,68 %) and Ucayali is Chinese (73,92 %). In the number of companies, the 52,87 % of the exports of wood Loreto were by seven (07) companies; and in the case of Ucayali, ten (10) companies which carried out the 50,54 % of exports.

**Key words:** comparative analysis, wood, exports, value added.

## INTRODUCCIÓN

Loreto y Ucayali son regiones amazónicas que tienen como principal actividad económica el aprovechamiento de los recursos naturales, ya sea para el uso directo del poblador local o para transformación y posterior comercialización. La exportación de madera ocupa el primer lugar dentro de las exportaciones de ambas regiones adoptando diferentes formas y trabajo, así por ejemplo se puede mencionar los siguientes productos: madera aserrada, tablillas y frisos para parquets (pisos), tableros, molduras, triplay, madera contrachapada, etc.; unas con mayor transformación o valor agregado que otras.

Si bien es cierto Loreto tiene antecedentes de venir exportando madera aserrada desde las primeras décadas del siglo pasado, Ucayali con poco tiempo en la actividad muestra cifras iguales o superiores. Por otro lado, se investiga las dimensiones del impacto de crisis financiera del año 2008 en las exportaciones de madera de ambas regiones.

Entonces, la presente tesis magistral denominada ***“Análisis Comparativo de las Exportaciones de Madera de las Regiones Loreto y Ucayali, Periodo 2009 – 2013”***, surge en busca de respuesta a la situación descrita líneas arriba y que es materia de estudio en esta investigación.

En ese sentido, la presente tesis magistral demuestra la problemática existente en el sector exportador destacando la concentración en pocos productos, pocas empresas exportadoras y pocos mercados de destino, situación que la hace muy vulnerable a cambios negativos en estos componentes. Por todo ello, esta investigación pretende convertirse en un instrumento de consulta para la propuesta de políticas sectoriales que tiendan a dinamizar el sector, promoviendo el uso sostenible de la biodiversidad amazónica.

Complementariamente, debe velarse por el cumplimiento obligatorio y universal de lo que contempla la actual legislación en relación a las concesiones forestales, planes de manejo, rentabilidad ambiental, entre otros; para asegurar el aprovechamiento adecuado de un recurso que podría agotarse si es que no se toman las medidas del caso. Trabajándose con criterios de sostenibilidad se puede aprovechar el recurso varias veces durante muchos

años, asegurando ingresos a las generaciones futuras y preservando el capital natural de la región.

La estructura de esta investigación se detalla en el Índice, mostrando total coherencia entre un capítulo y otro con la finalidad de demostrar la Hipótesis General planteada, así como las Hipótesis Específicas.

La investigación analiza el comportamiento de las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013, a través de la evolución y tipo de productos exportados, el tipo de empresa exportadora y el mercado de destino de las exportaciones; lo que da una idea clara de lo que viene sucediendo en el sector.

Luego, se analizan los datos y se validan las hipótesis para, posteriormente, arribar a las Conclusiones y Recomendaciones, en los respectivos capítulos que conforman la presente investigación.



## **CAPÍTULO I: PLAN DE INVESTIGACIÓN.**

### **1.1. IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

Las regiones de Loreto y Ucayali tienen a la actividad forestal, específicamente a la actividad maderera (explotación, transformación, comercialización, exportación, etc.), como la que mueve la economía de ambas, ocupando a gran parte de la población, de manera directa e indirecta, generando puestos de trabajo, transacciones comerciales y divisas a través de las exportaciones. Pero, la importancia de esta actividad no es reciente, por el contrario, data de muchos años atrás. Sin duda, es una de las más antiguas, pero con diferentes niveles de desarrollo en cada una de las regiones.

Como es sabido, la fecha de fundación de Iquitos, capital de la región Loreto, es incierta. Es por ello que el Congreso de la República declara al 28 de octubre de 1828 como fecha de su fundación. Pero, es recién a partir de 1938 que comienza la explotación petrolera y esto trae consigo el inicio de la actividad forestal a gran escala; es decir, la actividad tiene una antigüedad de más de 75 años. El auge de la explotación maderera en Loreto se registra en la década de los 80 y 90 del siglo pasado, atravesando por un periodo de ordenamiento y regulación desde el año 2000, que trajo consigo el otorgamiento de concesiones en el 2004.

La explotación maderera de Loreto depende en gran medida de la estacionalidad, puesto que está condicionada a los cambios climáticos, quiere decir que durante las épocas de sequías es muy difícil el transporte y la extracción de los trozos de madera, advirtiendo una producción limitada en caso de no contar un plan que respalde los imprevistos.

Históricamente, Loreto se ha caracterizado por la exportación de madera pero con poco valor agregado, catalogado como “Madera Aserrada” solamente; aunque algunos involucrados señalan que le agregan valor al ser secadas en hornos hasta alcanzar el 7% de humedad (el mercado internacional acepta hasta con 12%). El

hecho de ser un producto con escaso valor agregado le vuelve más vulnerable en el mercado internacional, además de recibir una menor cotización. Otra vulnerabilidad detectada es que las exportaciones están concentradas en un solo mercado de destino que es México lo que resulta sumamente peligroso, tal como quedó demostrado en la crisis del 2008. Esta situación hizo que Estados Unidos de Norteamérica, país donde empezó la crisis en agosto del 2008, comprara menos madera a México y éste deje de comprar a Loreto, sumiéndole en una crisis de la que aún no se recupera.

Por otro lado, Ucayali es relativamente más joven que Loreto pues fue creada como departamento el 01 de junio de 1982, y también tiene a la actividad maderera como la principal. Pero, a diferencia de Loreto, esta no se ha visto afectada de manera tan notoria y sigue constituyéndose en la principal generadora de empleo y divisas. Además, existen otras diferencias como por ejemplo la extracción se realiza con maquinaria forestal y no dependen de la estacionalidad, principalmente exportan “Tablillas y Frisos Para Parquets, Sin Ensamblar (Pisos)”, y el mercado de destino es China. Se debe añadir también que las empresas madereras ucayalinas tienen una importante inversión en infraestructura y maquinarias.

## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.1.1. PROBLEMA GENERAL.**

Las exportaciones de madera de Loreto se encuentran seriamente afectadas y no logran recuperarse desde la crisis del 2008, a pesar de contar con una vasta experiencia ya que se viene explotando el recurso de manera intensiva desde hace más de 76 años. Sin embargo Ucayali, con muchos años menos en la actividad, tiene mejores cifras de exportación que Loreto.

En tal sentido, el Problema General queda formulado de la siguiente manera:

¿Cuál es el análisis comparativo de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 - 2013?

### **1.1.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

1. ¿Cuáles son los productos madereros exportados por las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013?
2. ¿Cuáles son las características de los mercados de destino de las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013?
3. ¿Cuántas empresas exportaron madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013?

## **1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.**

Si bien es cierto que las regiones de Loreto y Ucayali tienen a la actividad maderera como una de las principales, sin embargo las exportaciones de madera se diferencian sustancialmente.

Se busca determinar cómo la región Ucayali, creada hace 32 años, tiene valores de exportación de madera superiores a Loreto, en donde la actividad maderera tiene más de 75 años de antigüedad. Para ello, se analiza comparativamente los valores exportados, el valor agregado de los productos madereros exportados, los países de destino de las exportaciones y el número de empresas que se dedican a la actividad en cada una de las regiones.

Al analizar estas características se puede establecer las diferencias entre una y otra región, y determinar las medidas necesarias para que la menos desarrollada supere los cuellos de botella y alcance los niveles de la más desarrollada. Asimismo, generar y orientar políticas públicas que promuevan y promocionen la actividad exportadora de madera y productos derivados.

Además, se debe promover la creación de valor agregado mediante la transformación; así, se dejará de exportar materia prima solamente y se incrementará notablemente por la exportación del mismo producto pero que ahora va con “valor agregado”.

Otro aspecto a tener en cuenta, es que la sobreexplotación de cualquier recurso lleva a la extinción del mismo. Si resulta inevitable su explotación, esta se puede realizar pero aplicando algunos criterios como por ejemplo planes de manejo que aseguren la sostenibilidad del recurso en el tiempo. Esto es imperativo sobre todo si se tiene en cuenta que el producto a explotar proviene de la amazonía, y que cualquier actividad extractiva tiene un impacto ambiental grande respecto a los ecosistemas circundantes.

Otra cuestión relevante es el trato justo y equitativo que se debe dispensar a las comunidades involucradas, ubicadas en los sitios de donde se extrae el recurso. No se debe olvidar que las referidas comunidades amazónicas han vivido en completa armonía con el medio ambiente a lo largo de los siglos, y son poseedoras de un conocimiento ancestral muy rico que bien podría ser aprovechado convenientemente.

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Realizar un análisis comparativo de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Identificar los productos madereros exportados por las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.
2. Determinar las características de los mercados de destino de las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.
3. Determinar el número de empresas que exportaron madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.

### **1.4. HIPÓTESIS**

### **1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL**

Las exportaciones de madera de la región Ucayali fueron superiores a las de Loreto en el periodo 2009 – 2013.

### **1.4.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

1. Las exportaciones de madera de la región Ucayali tuvieron mayor valor agregado que las de Loreto, en el periodo 2009 – 2013.
2. Las exportaciones de madera de la región Ucayali tuvieron como destino China y las de Loreto se dirigieron a México, en el periodo 2009 – 2013.
3. Las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali se concentraron en pocas empresas, en el periodo 2009 – 2013.

## **1.5. VARIABLES**

### **a) Variables Independientes (X)**

Exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.

### **b) Variable Dependiente (Y)**

- Productos de madera con valor agregado exportados por las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.
- Países de destino de las exportaciones de madera realizadas por las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.
- Empresas exportadoras de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.

## **1.6. INDICADORES E ÍNDICES**

### **Indicadores**

- a) Exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali.

- b) Productos de madera exportados por las regiones Loreto y Ucayali.
- c) Países de destino de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali.
- d) Empresas exportadoras de madera de las regiones Loreto y Ucayali.

### **Índices**

- a) Valor de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali.
- b) Tipos de productos de madera exportados por las regiones Loreto y Ucayali.
- c) Tipos de países de destino de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali.
- d) Número de empresas exportadoras de madera de las regiones Loreto y Ucayali.

## CAPÍTULO II: MARCO DE LA INVESTIGACIÓN.

### 2.1. ANTECEDENTES.

Uno de los antecedentes más cercanos es el presentado por **QUIÑONEZ BARDALES, Rodrigo (2012)**, quien señala en su tesis magistral titulada *“Las Concesiones Forestales y la Actividad Forestal de la Región Loreto, Periodo 2004 – 2010”*, que el recurso forestal es uno de los pilares de la región Loreto sobre el cual se tiene que basar el desarrollo, dado que la explotación registrada del recurso no es preocupante, pues según datos de INRENA al año 2010, la deforestación en esta región es de 1,717.84 Has., que equivale al 0.57% del total nacional. La explotación del recurso mediante concesiones ha determinado el crecimiento de la actividad ordenándola brevemente, pero ha sido insuficiente. Presenta algunos errores sustanciales, como por ejemplo la no evaluación de la capacidad económica de los solicitantes de las concesiones, quienes, luego de verse favorecidos, se muestran incapaces de realizar las inversiones necesarias para dinamizar la actividad y obtener beneficios, económicos, sociales y ambientales. Pero, se relaciona con el presente estudio en el sentido que el recurso forestal existe en abundancia y que, debidamente aprovechado con criterios de sostenibilidad, debe mejorar sustancialmente la calidad de vida del poblador amazónico en general y loreetano en particular.

Por otro lado, **CONGOTE OSORIO, Carolina y JARAMILLO TORO, Diana Cecilia (2012)**, en la tesis de grado para optar el título de Ingeniero Industrial denominada *“Identificación de la Cadena de Suministro de Madera de Teca para Chapilla en Antioquia”*, señala que debido a características como la dureza, resistencia, durabilidad, facilidad de mantenimiento, brillo, entre otras; y a la posibilidad de cultivar la madera de teca en ciertas zonas de Colombia que poseen condiciones climáticas adecuadas, se eligió a la madera teca en rollo con el fin de realizar un estudio que permita determinar la cadena de suministro para producción de chapilla en Antioquia. Inicialmente se determinó la localización del terreno para el cultivo de teca, donde se evaluaron las diferentes alternativas de localización y las principales variables que afectan el crecimiento óptimo de la madera de teca.

Posteriormente se hizo un estudio financiero donde se comparan las utilidades de un cultivo de teca con las utilidades que produciría ese mismo terreno si fuera utilizado con fines ganaderos, ya que la ganadería es una de las principales actividades económicas del Magdalena medio (región escogida para la ubicación del cultivo) y, de esta manera, se evidencia la mejor alternativa de inversión entre estas dos actividades. Como complemento al estudio financiero, se muestra el espacio económico existente entre comercializar la madera de teca en rollo o comercializar la chapilla de teca. Posteriormente se identifican los actores de la cadena de suministro y se caracterizan, y finalmente se realiza un estudio de los canales de distribución para la madera de teca en rollo, donde se presenta el estado actual de algunos de ellos en Colombia. Esta investigación se relaciona con el presente estudio con el tipo de productos que elaboran (cumala y marupa), como productos de tablas y ripas, que pueden ser utilizados para construcción de muebles o casa prefabricadas.

Asimismo, **SALAS NAVARRO, Katherinne (2011)**. En el estudio *“Análisis de la Cadena de Abastecimiento del Sector Madera y Muebles de la Ciudad de Barranquilla”*, da a conocer el avance de la investigación el cual es desarrollado a través de la beca-pasantía Joven Investigador e Innovador de Colciencias. Se presenta una caracterización del sector, con el fin de establecer el estado actual de la estructura logística del mismo y los requerimientos de los procesos logísticos y de servicio en los segmentos identificados; así como un análisis de la cadena de abastecimiento, de tal forma que se identifiquen las brechas de los procesos logísticos (compras e inventarios, almacenamiento, planeación y distribución) frente a las mejores prácticas de clase mundial. Esta investigación se relaciona con el presente estudio en el análisis de las dificultades en el abastecimiento oportuno de productos maderero.

En México se realizó el estudio denominado *“Reevaluación de la Infraestructura de la Investigación que Garantice el Desarrollo Forestal”*, ejecutado por la **COMISIÓN FORESTAL NACIONAL (2009)**. Por intermedio de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales de México, se ha decidido crear una estructura sólida de investigación que garantice el desarrollo del sector forestal en condiciones competitivas y de sustentabilidad. La metodología para medir el avance



de esta meta se reevaluó debido a que, en esencia, ya existía una estructura de investigación forestal, la cual ha recibido un renovado impulso durante la presente administración. Para cuantificar el avance se determinó que, de un universo de 400 instituciones de investigación agroforestal, se puede garantizar la sustentabilidad y competitividad de la investigación forestal con el fortalecimiento de aproximadamente 30% de ellas, teniendo en cuenta los recursos disponibles. Para medir el avance se utiliza la última cifra disponible, ya que se trata de un logro acumulativo. No obstante, las instituciones apoyadas en años anteriores continúan, en su mayoría, con el desarrollo de sus proyectos, los cuales son de naturaleza multi-anual.

En Chile se llevó a cabo el estudio denominado *“Impacto Económico y Desafíos en la Industria Forestal”*, realizado por el **BANCO CENTRAL DE CHILE (2009)**. Este estudio versaba sobre dos temas, la Política Monetaria (IPOM) y la Estabilidad Financiera en el sur de Chile, además de cual era el impacto económico y desafíos en la región Bio Bio (Chile). El presidente del Banco Central de Chile, Sr. Marcos Clark G., hace una profunda reflexión sobre lo que gatillaría la crisis a nivel mundial, determinando que ésta sería: la moral y la conciencia humana; ilustrando a su vez que es el sentido por el bien el que lo debe sostener y éste debe darse principalmente, en 4 sectores fundamentales; "Estado, empresas, trabajadores y sociedad". Es decir, si bien se pueden aplicar variadas y diversas políticas tanto públicas como privadas para hacer frente a la crisis, sean ellas en relación con tasas de interés, inflación o bonos entre otros, para contrarrestar el desempleo entre otras variables, ello no debe ser la excusa para que el empresariado se vea afectado a niveles de perder mercado, bajar producción y perder competitividad.

También, **PINEDO MANZUR, Martín (2008)** demuestra en su Tesis Doctoral denominada *“Impacto de las Exportaciones de Madera en las Exportaciones de Loreto, Periodo 2003 – 2007”*, que Loreto depende en gran medida de las exportaciones de madera, constituyéndose en la principal actividad generadora de divisas, empleo y posibilidades de crecimiento; siempre y cuando se apliquen planes de manejo procurando la sostenibilidad del recurso a lo largo del tiempo. Se relaciona con la presente investigación en el sentido que se demuestra la importancia

del recurso para el desarrollo de la región Loreto, constituyéndose en la principal actividad de comercio exterior.

Luego, la **CÁMARA NACIONAL FORESTAL (2008)**, señala en el Informe Técnico *“Utilización Industrial y Mercado de Diez Especies Maderables Potenciales de Bosques Secundarios y Primarios Residuales”*, que la región Ucayali cuenta con 10'241,055 Has. con estas características. Existen diez tipos de bosques que cubren una superficie aproximada del 85% del territorio regional con una gran diversidad que se estima en 2,500 especies forestales; de estas especies, solo 550 estarían estudiadas y tan solo se aprovecharía el 2% del total. Los bosques productivos de la región se estiman en más de 8 millones de hectáreas de bosques de los cuales 4'089,926 ha, fueron declarados como bosques de producción permanente; el resto se encuentra en territorios de comunidades nativas, áreas reservadas y predios privados. El aprovechamiento de estos bosques es bajo la modalidad de concesiones forestales y a través de planes de manejo; su potencial forestal esta distribuidos en 4'112,159 ha de bosques de colina, 1'518,124 ha de bosques aluviales y 3'209,268 ha de bosques ricos en bambú natural denominados pacales. Los principales productos que la región produjo en el periodo 2011 fueron madera rolliza y madera aserrada, donde la región fue el primer productor a nivel nacional; asimismo, se producen parquet, triplay, postes y durmientes y carbón. La región Ucayali, en el año 2011, aprovechó más de 70 especies forestales. Ucayali es la primera región, por delante de Loreto y Madre de Dios, en producción de madera rolliza a nivel nacional. Para el año 2011, la producción de madera rolliza alcanzó los 532,789 m<sup>3</sup>; que representó el 24.55% de la producción a nivel nacional para ese año. Asimismo, la producción de madera rolliza de las especies que forman parte de este estudio representan el 9.42% del total de madera rolliza que se produjo en la región durante el mismo periodo.

**PINEDO MANZUR, Martín (2007)**; muestra el comportamiento de las exportaciones de Loreto en los últimos 5 años, en la publicación *“Crecieron las Exportaciones de Loreto Durante el 2006”*, donde destaca la importancia de la madera, los peces ornamentales y los combustibles como principales productos de exportación. La madera en sus diferentes rubros: aserrada, triplay, láminas, otros

acabados, etc.; muestra un dinamismo positivo muy singular. Señala que uno de los principales problemas logísticos es la existencia de una agencia naviera que posee un solo barco, que realiza la ruta Iquitos (Perú) – Tampico (México) – Ever Glades (EE. UU.) – Tampico (México) – Iquitos (Perú) en 60 días, quedándose aproximadamente 5'000,000 de pies tablares listo para el embarque pero sin capacidad de bodega. Hay veces que la naviera alquila otra nave, por lo que es posible sacar la carga de exportación cada 30 días, pero esto es muy esporádico, solamente cuando existe una buena cantidad de carga que hace necesaria y rentable para la naviera el alquiler de otro barco, como la situación descrita líneas arriba. A esto se debe añadir que también existen equipos petroleros que son retornados a Estados Unidos de Norteamérica.

Resulta inevitable que cuando se trata algún tema del desarrollo de la amazonía peruana, un texto de consulta obligatoria es el de **MOREY ALEJO, Humberto & SOTIL GARCÍA, Gabel (2000)**; quienes destacan en su libro titulado *“Panorama Histórico de la Amazonía Peruana: Una Visión Desde la Amazonía”*, la forma de explotación de los recursos en los últimos siglos, señalando expresamente la forma extractivista de la actividad, pasando de un producto a otro pero siempre bajo la misma modalidad. Señalan que entre los primeros productos de exportación de Loreto figuran el caucho, producto que trajo algo de prosperidad para algunos empresarios pero también se constituyó en una forma de explotación de los indígenas, quienes eran utilizados en condiciones inhumanas para la obtención de este producto natural y su posterior exportación. Los autores indican que la característica a esta llamada “Época del Caucho”, fue la contradictoria coordinación entre dos formas históricas: la del precapitalismo y la del capitalismo. Se estableció una relación entre formas de producción elementales y de formas de trabajos feudales y esclavistas, con la industria moderna de los países desarrollados. Este fenómeno desfasado entre el mundo desarrollado y subdesarrollado se acentuó en los años de 1880 a 1914, lapso que duró este proceso extractivo-mercantil. La explotación del caucho hizo integrar a la región con el capitalismo internacional, en momentos en que la integración con el resto del país era muy débil. Para la clase de poder de Iquitos, Liverpool o cualquier ciudad europea quedaba más cerca que la ciudad de Lima.

**BRACK EGG, Antonio (2000)**; señala en su obra *“Perú Biodiversidad y Biocomercio, Situación Actual y Potencial”*, que se debe elaborar e implementar un proyecto piloto sobre la conservación de los bosques amazónicos con la participación de la empresa privada a través del ecoturismo. Para ello se debe conservar un millón de hectáreas de bosques amazónicos a través de concesiones turísticas con empresarios privados e incrementar notablemente el flujo turístico de la región. De esta forma se tendría doble beneficio: primero, preservando el recurso forestal y; segundo, obteniendo ingresos derivados del ecoturismo. Pero todo ello manejado eficientemente bajo el concepto privado. Establece que es posible desarrollar la amazonía aprovechando la gran biodiversidad que ella posee, Sería un pecado que regiones tan pobres no aprovechen estos recursos para su desarrollo, pero lo deben hacer de manera responsable, aplicando planes de manejo y otros, que aseguren la permanencia del recurso en el tiempo.

## 2.2. MARCO TEÓRICO

La *“Teoría del Desarrollo Regional por Etapas”*, también conocida como *“La Teoría de la Modernización”*, se basa en las ideas aportadas por **COLLIN, Clark (1940)** y **Allan FISHER, Allan (1939)** sobre el crecimiento de la renta per cápita, la distribución del empleo entre las actividades primarias, secundarias y terciarias y los procesos de industrialización y tercerización. Su centro de atención son las relaciones internas de una economía, concediendo una menor importancia a sus relaciones con el exterior. La explicación del proceso de crecimiento interno viene dado por la propia evolución de la división del trabajo de dicha economía. Los cambios en la importancia relativa de los tres grandes sectores productivos en los procesos de crecimiento económico se consideraban, no sólo como algo que estaba directamente relacionado con la distinta elasticidad de la demanda al producirse aumentos de renta por habitante, sino también como el principal indicador dinámico de desarrollo económico. Según estos autores, en la historia de todo proceso de crecimiento se pueden determinar las siguientes cinco fases (Cuadrado Roura, 1992, pág. 528; Rostow, 1993; Mella Márquez, 1998a, pág. 20): 1) Una fase basada en la

sociedad agraria tradicional, con una economía de subsistencia y autosuficiente. 2) Una fase de crecimiento producida por la especialización de la producción en actividades primarias, el comercio interregional y por las mejoras en las infraestructuras de transportes. 3) Una fase de despegue del sector industrial, vinculado a la elaboración de los productos primarios (agrícolas, forestales y minería) y a las necesidades derivadas de una población en aumento, lo que normalmente va unido al empleo de capital y conocimientos técnicos foráneos. 4) Fase de madurez, creada por las mayores interrelaciones de los sectores productivos, la diversificación de la actividad industrial (producciones de bienes de capital y de inputs intermedios y especializados), el aumento del nivel de renta (con el consiguiente cambio en los hábitos de consumo) y la aparición de nuevas actividades. 5) Fase de evolución hacia actividades terciarias avanzadas, con la posibilidad de exportar servicios, capital y personal especializado. Este modelo plantea un crecimiento concentrado en las etapas iniciales, siendo desconcentrado en las de madurez, debido, sobre todo, a la existencia de rendimientos decrecientes provocando que, en consecuencia, las disparidades regionales den paso, con el tiempo, a un proceso de convergencia (Williamson, 1965; Williamson, 1972). Presenta una primera imagen del proceso de crecimiento económico, entendido éste como un proceso natural y evolutivo donde lo que se destaca es su carácter global, intersectorial y equilibrado. El desarrollo de la producción aparece así estrechamente relacionado con los conocimientos organizativos y técnicos, con la infraestructura y con la base cultural, y se edifica sobre la estructura cíclica que vincula la oferta con la demanda. Además, esta teoría muestra las distintas tipologías evolutivas que pueden seguir las economías regionales: regiones atrasadas, regiones dinámicas y regiones en declive. El subdesarrollo era considerado por esta teoría como la permanencia forzosa de una economía en una única fase del crecimiento debido a la presencia de indivisibilidades internas y de limitaciones externas. Las indivisibilidades internas afectan a la demanda, a la creación de infraestructuras y al ahorro. Las limitaciones externas provienen, en primer lugar, por la demanda interna de productos avanzados (contando con que dicha región se encuentre integrada en un contexto nacional más avanzado), que puede dar lugar a un aumento de las importaciones de dichos productos, en vez de impulsar que éstos se produzcan a nivel local; y, en segundo lugar, por la obligación con la que se puede encontrar una

región de mantener durante muchos años su especialización tradicional debido a presiones externas directas provocadas por los mecanismos que definen la división internacional del trabajo (presiones que surgen o como mero corolario del principio de ventaja comparativa, que impide cualquier tipo de especialización industrial en las zonas atrasadas, o como consecuencia de una imposición explícita del capital multinacional o de las clases dirigentes nacionales ). Ahora bien, esta teoría cuenta con algunos inconvenientes cuando se tratan de contrastar sus hipótesis: por un lado, desde un punto de vista histórico, las fases secuenciales anteriormente descritas no permite describir adecuadamente el proceso de desarrollo que han recorrido todas las regiones; y por otro lado, desde un punto de vista analítico, hace depender la evolución de las regiones de los factores productivos internos sin tener suficientemente en cuenta el sistema multirregional en el que se encuentra inmersa cualquier región y que puede condicionar su desarrollo económico. Esta teoría ha sido revisada y mejorada distinguiendo dentro del sector terciario un subsector de actividades tradicionales, que están también presente en las primeras fases del desarrollo, y otro subsector de actividades avanzadas, representados por las actividades de la información, y se han mejorado las hipótesis sobre la existencia de un ciclo vital regional, basada en una secuencia de fases relacionadas con la capacidad de innovación, reestructuración y reconversión de las regiones dentro del proceso de desarrollo (Rostow, 1970; Rostow, 1993).

La *“Teoría del Comercio Interregional”*, basada en los planteamientos de **OHLIN (1933)**, el “stock” de capital, las infraestructuras y el “know-how” carecen en gran medida de la movilidad perfecta de los factores de producción propia de la Teoría Neoclásica, en tanto que la tendencia a la emigración de la mano de obra depende en buena parte de los niveles reales de renta y disminuye rápidamente con el paso del tiempo. Basándose en el relativo inmovilismo al que se encuentran sometidos los factores de producción, se aplicaron los modelos del comercio internacional a la teoría de la economía regional. La principal corriente teórica sobre el comercio internacional se corresponde exactamente, en cuanto a las premisas y conclusiones, con la teoría neoclásica del crecimiento regional. Esta teoría plantea que si existe una perfecta movilidad de los factores de producción, pero una imperfecta movilidad de los bienes, los factores deberían dirigirse hacia aquellas regiones en que obtengan

mayores productividades, acarreando todo ello a una situación de equilibrio e igualándose, consiguientemente, los precios de los bienes en todas las regiones (Sánchez y Ortega, 2002). Si, por el contrario, existiera una perfecta movilidad en el comercio de las mercancías, pero los factores de producción fueran inmóviles, cada zona se especializaría en aquellas producciones que hicieran mayor uso de los factores que allí fueran más abundantes. Ello tiene gran trascendencia en el contexto de la teoría del crecimiento interregional, ya que pronostica una rápida homogeneización de los niveles salariales dentro de una zona de libre comercio como consecuencia de los movimientos de los factores de producción (especialmente de la mano de obra) y del comercio interregional. Este último efecto complementaría al primero en el caso de que existiera una movilidad imperfecta de los factores, como ocurre en el mundo real (Cuadrado Roura, 1992). Teniendo en cuenta lo anterior, un objetivo razonable de la política regional podría consistir en reducir el avance de esta tendencia por medio de un cuidadoso control de la negociación colectiva nacional, con objeto de mantener una cierta ventaja comparativa en cuanto al coste de la mano de obra en las regiones menos favorecidas. La aplicación de la *Teoría del Comercio Internacional* cuenta con algunas limitaciones cuando intenta explicar los fenómenos de corte regional (Cuadrado Roura, 1992, pág. 539):- Por un lado, la *Teoría del Comercio Internacional* presupone una situación de equilibrio en las balanzas comerciales, con mecanismos de ajuste internacional en forma de variaciones en los tipos de cambio y la aplicación de las consiguientes políticas macroeconómicas. Ello no es posible en un contexto interregional, ya que las balanzas comerciales y de pagos no suponen problema alguno para las políticas macroeconómicas ni existen diferentes monedas regionales. El único mecanismo de ajuste podría ser la flexibilidad de precios y salarios, algo que tanto la teoría como la práctica han demostrado su ineficacia.- Por otro lado, si una región es menos eficiente que el resto del país en todas sus producciones, no existe mecanismo automático que garantice que pueda especializarse en aquella producción en la que sea menos eficiente. Si sólo existe una moneda y los salarios no disminuyen, dicha región podría encontrarse sin papel alguno que desempeñar en la división interregional del trabajo. Por tanto, en ausencia de transferencias públicas de rentas, su destino sería la despoblación y desertización. Dentro de la Teoría del Comercio Internacional, se encuentra la *Teoría de las Uniones Aduaneras* (Balassa, 1962, 1975; Scitovski, 1958), frecuentemente

utilizada para entender las consecuencias de la implantación de la Unión Económica y Monetaria. Está basada en los principales efectos que se producen con la creación de una unión aduanera como son: los efectos de especialización sectorial y territorial en las producciones más eficientes, la creación y desviación del comercio hacia la unión, los efectos psicológicos sobre las expectativas (basados en la previsión de mayores mercados), las economías de escala derivadas de la ampliación de los mercados para los productos, los efectos de renta y sustitución en la demanda de productos en los que se dan economías de escala (bienes duraderos y producciones en masa, fundamentalmente) y en los productos típicos de las sociedades con rentas altas, el aumento en el número de competidores y creciente impulso en favor de la eficiencia económica dentro del territorio objeto de la unión, y los efectos indirectos de desarrollo a causa de las transferencias de tecnologías y conocimientos. A escala regional, exceptuando los dos últimos efectos, se aceptó que todos los demás tendían probablemente a favorecer a las regiones más avanzadas de la Unión Europea, lo que conlleva la necesidad de prestar ayudas y acciones compensatorias a las regiones menos desarrolladas. La evidencia empírica puso de manifiesto algunas observaciones realizadas a partir de la teoría del comercio internacional, como el postulado de que el comercio entre las zonas avanzadas estaba concentrándose cada vez más en los mismos sectores en vez de hacerlo en sectores de especialización. De dicha proposición surge la *Teoría del Comercio Intrasectorial* (Barker, 1977; Lancaster, 1980), que se elaboró para explicar el fenómeno anteriormente citado, aplicándose a un contexto regional. Resumiendo las ideas principales de dicho modelo cabe afirmar que: a) el modelo intrasectorial se produce gracias a la creciente convergencia que se está produciendo a largo plazo en las condiciones generales de la producción en los países avanzados (precios de los factores de la industria, conocimientos técnicos y estructura de la demanda); b) su cuota con respecto al comercio total aumenta cuando disminuyen las diferencias en el coste de la mano de obra por unidad producida y, en sentido transversal, en proporción inversa a las diferencias en renta per cápita y a la estructura de distribución de la renta entre los socios comerciales; y c) se basa, desde el lado de la demanda, en el hecho de que el consumidor de las sociedades ricas exige “variedad”. Las consecuencias teóricas de la existencia de un comercio intrasectorial en relación con el crecimiento regional son muy importantes por dos razones fundamentales: primero, porque se demuestra



que, dentro de una zona cada vez más integrada, cada unidad de producción tiene que desarrollar su propia ventaja competitiva por medio de economías de escala, avances técnicos o estrategias adecuadas de comercialización, principalmente, beneficiándose del carácter diferenciado de los mercados de productos y de la demanda de variedad por parte de los consumidores; y segundo, porque considerando un marco dinámico y en presencia de una creciente homogeneidad en los precios de los factores y con el apoyo de los factores genéricos de producción, la innovación y el permanente progreso técnico se convierten en requisitos previos para conseguir una ventaja comparativa dinámica para cada región (Nelson y Norman, 1977).

La *“Teoría Neoclásica del Crecimiento Regional”* es, a la vez, un modelo de crecimiento y un modelo de movimiento interregional de los factores (Solow, 1956; Swan, 1956; Borts, 1960; Borts y Stein, 1962; Borts, 1972; Romans, 1965; Siebert, 1969; Richardson, 1972, págs. 314-319; Richardson, 1977, págs. 28-33; Bueno Lastra, 1990, págs. 37-46; Cuadrado Roura, 1992, págs. 532-534; Mella Márquez, 1998a, págs. 19-20). Esta teoría está basada en un conjunto de hipótesis que intentan explicar el desigual crecimiento regional desde el punto de vista de la oferta. La variable básica del modelo es la fluctuación regional (y la tasa de crecimiento) del capital per cápita, lo que va a determinar el nivel y tasa de crecimiento de la productividad de la mano de obra, de los salarios y de la renta por habitante. Según este modelo, para economías de un solo producto y bajo ciertos supuestos simplificadores (pleno empleo, competencia perfecta, existencia de un único bien homogéneo, costes de transporte nulos, funciones de producción regionales idénticas con rendimientos constantes a escala, rendimientos marginales de los factores productivos y retribución decrecientes, oferta de trabajo constante y ausencia de progreso técnico), las diferencias regionales en los salarios y en la renta del capital tienen su origen en las distintas dotaciones regionales de recursos (Coronado Guerrero, 1997, págs. 37-38). Bajo los supuestos anteriores, se espera que el trabajo se desplace desde las regiones atrasadas hacia las regiones avanzadas y el capital lo hará desde las regiones avanzadas hacia las regiones atrasadas, ya que la tasa de rendimiento marginal suele ser mayor en las regiones en que los salarios y el capital per cápita son más bajos. Este proceso hará que la tasa de acumulación de capital y la renta per cápita tienda a igualarse en ambos tipos de regiones. Las críticas que se han

formulado a la teoría neoclásica vienen determinadas por la difícil verificación de sus presunciones básicas: el capital rara vez fluiría desde las regiones prósperas a las regiones atrasadas, debido fundamentalmente a los procesos acumulativos y sinérgicos que se producen dentro del proceso de desarrollo como pueden ser las economías de escala, economías de aglomeración, procesos locales de aprendizaje, progreso técnico, localización de los departamentos de investigación y desarrollo en las regiones avanzadas, que elevan los rendimientos de las inversiones en las regiones más prósperas y dinámicas evitando que el capital fluya hacia las regiones periféricas; la mano de obra, actualmente, no emigra de las regiones atrasadas a las regiones adelantadas, sobre todo, dentro de un mismo país, debido a la tendencia existente hacia la homogeneidad de los niveles salariales; y la hipótesis sobre la existencia de una única función de producción referida tanto a economías avanzadas como a economías atrasadas es difícilmente aceptable por las diferencias existentes en tecnologías, factores específicos de producción, información técnica, capacitación de la mano de obra, etc., necesarias en cada uno de estos tipos de regiones. Las ventajas con la que cuenta este tipo de modelo viene determinado, en primer lugar, por la importancia que tienen algunos factores como el nivel relativo de los salarios o de los costes de mano de obra por unidad, que puede determinar no sólo el potencial de atracción de capital que una determinada región tiene, sino el nivel de competitividad de su producción a nivel local, y en segundo lugar, por su capacidad para explicar, simultáneamente, el crecimiento interno o propio de cada región y los flujos interregionales de factores dentro del ámbito de un único modelo (Jones, 2000, cap. 3). En la década de los ochenta, el debate de la convergencia/divergencia de las tasas de crecimiento de las regiones basado en la nueva “*Teoría del Crecimiento*” (Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988) ha enriquecido el análisis tradicional al incorporar endógenamente en el modelo neoclásico nuevos factores tales como las infraestructuras públicas y privadas, la tecnología y el capital humano.

De acuerdo a la “*Teoría de la Base Económica Regional*”, presentado por Andrews (1953), Tiebouts (1956) y Sirkin (1959), el desarrollo de una región (o área específica local) depende de los efectos e interacciones que producen en las actividades de la región, un grupo de sectores o actividades denominados “sectores básicos”, sobre el resto de actividades o sectores denominados “sectores no básicos”.

Lo que impulsa el desarrollo de la región es el desarrollo de los “sectores básicos” cuyos productos son demandados fundamentalmente por regiones externas a la ubicación de los “sectores básicos”. El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región.

Así, por ejemplo, la denominada “**Teoría de la Localización**” (*Location Theory*) originada por Lösch (1953) e Isard (1956), señala que el problema central es la determinación del lugar geográfico de las actividades productivas (de bienes y servicios) de las firmas. Las técnicas de programación lineal fueron las herramientas de medición iniciales usadas para resolver el problema de esta teoría. Entre los trabajos pioneros en el uso de esta técnicas están los de Koopmans y Beckman (1957); Beckman y Marschak (1955); Lefebvre (1959); Stevens (1958); Moses (1957).

Los desarrollos de esta línea de investigación, inmersa en el área de la Geografía Económica tradicional, están relacionados con el área de la “Economía Regional (Urbana y Rural)”. Esta área incorpora otros factores adicionales a los costos de transporte (encontrados en la literatura inicial) y extiende el objeto del análisis para incluir el estudio de las aglomeraciones productivas, las estructuras económicas y sociales de las ciudades, (Cheshire-Duranton, 1998) y la asignación de recursos y sus cambios en las regiones. De otro lado, una de las más notorias (y relativamente recientes) contribuciones del área de la Geografía Económica es el de la “Nueva Geografía Económica” originada por Krugman (1991, 1999). El objetivo central de esta línea de investigación es la explicación de las diferencias de tamaño de las ciudades y la concentración de las actividades económicas y demográficas en determinadas ubicaciones geográficas. Todo esto es completamente aplicable a la presente investigación ya que la región Loreto prioriza la utilización de los recursos o capital natural que posee para buscar su desarrollo.

Posteriormente, en los años 40 surgió la “**Teoría de la Base de Exportación**” con los trabajos de Daly (1940) y Hyot (1949), y se afianzó entre los economistas en los años 50 y 60 debido a los trabajos desarrollados por North (1955), Pfouts (1960) y Tiebout (1962). Crítica a la teoría del crecimiento regional por etapas, afirmando que existen

regiones que queman etapas sin pasar por la primera de las fases, la fase de subsistencia (como ha ocurrido en los estados del oeste americano). Plantea que las regiones son economías abiertas muy dependientes del exterior, divide la economía en dos sectores (sector básico exportador y sector residencial, éste último muy dependiente de la demanda local), y considera, dentro de un enfoque puramente keynesiano, que las exportaciones son el motor que inicia el crecimiento local y/o regional, determinando su alcance a través del efecto multiplicador que dichas exportaciones a otras regiones producen sobre las actividades residenciales (particularmente sobre los servicios y la construcción). En palabras de Richardson (1977, pág. 24), el valor de la teoría radica en que destaca la importancia de la apertura de las economías regionales y el papel que desempeñan los modelos de demanda nacionales (o extra regionales) cambiantes en el crecimiento regional, o dicho de otro modo, la importancia de la apertura en el análisis de las economías infra nacionales, la interdependencia entre las diferentes zonas de un país y el principio de que lo que ocurre dentro de una región depende crucialmente de lo que ocurre más allá de sus fronteras (Richardson, 1986, pág. 67; Richardson, 1972, págs. 313-314). Dentro de este modelo, no sólo es importante el papel que juega el sector exportador, sino que también es fundamental el papel que juegan los sectores residenciales (destinados a cubrir la demanda local), especialmente desde una perspectiva dinámica, en la que no sólo es esencial la especialización actual, sino también la capacidad de renovación continua de la especialización y la posibilidad de desviar recursos de unos sectores en declive a otros en alza, la calidad y la cantidad de los servicios a la producción, a las instalaciones educativas y de capacitación profesional, a los servicios al consumidor y a los servicios públicos (Cuadrado Roura, 1992, pág. 531). Las ventajas de esta teoría son varias. La primera, que considera las relaciones interregionales como vínculos comerciales, poniendo de manifiesto la necesidad de cada región de competir con el resto en determinados sectores especializados; la segunda, que la existencia de una demanda externa importante evita el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer, que se producía como consecuencia del limitado tamaño del mercado local; y, la tercera, la detección de los riesgos de una excesiva especialización, ya que la demanda externa de productos concretos puede fluctuar considerablemente a largo plazo. Ahora bien, a pesar de su sencillez al vincular el crecimiento regional al

crecimiento de la demanda externa y a la insuficiencia de la demanda interna, las desventajas de este modelo provienen, fundamentalmente, de la escasa facultad que posee el mismo para explicar cómo mantener la capacidad competitiva de las regiones y adaptar las especializaciones productivas internas a las tendencias más dinámicas de la demanda en los mercados nacionales e internacionales, y del olvido por parte de este modelo de la oferta que, según algunas investigaciones (Muth, 1971; Borts y Stein, 1964), participa muy activamente en el proceso de crecimiento regional.

La *“Teoría de los Polos de Crecimiento”* fue presentada inicialmente por François Perroux (1955) y llevada al terreno espacial por Jacques Boudeville (1961, 1968). Centrada fundamentalmente en el lado de la demanda, parte de la existencia de una unidad de producción localizada de forma exógena (por el azar, por alguna decisión de una autoridad pública o por cualquier otra razón) dentro de una zona económicamente atrasada (polo). Por su dimensión y desarrollo tecnológico, dicha unidad motriz o empresa líder produce para mercados distintos del de la localización, aunque tiende a demandar y crear en dicho lugar una gran parte de los requerimientos y servicios que precisa. La existencia de esta gran unidad de producción genera una serie de efectos de polarización y de desarrollo en torno al lugar donde se encuentra localizada: a) efectos producidos como consecuencia del multiplicador keynesiano, puestos de manifiesto por el elevado número de trabajadores y por las mayores retribuciones percibidas; b) efectos “input-output” directos e indirectos, causados por la demanda interna de “inputs” intermedios, que hace que los proveedores obtengan ventajas al instalarse cerca del polo; c) efectos de aceleración del crecimiento como consecuencia de las altas tasas de inversión y reinversión de beneficios; d) efectos referidos a las ventajas de localización, debido a la existencia o creación de infraestructuras y capital social; y e) efectos de imitación y aprendizaje que ocasionan mejoras en los niveles locales de conocimientos y técnicas y en la capacidad empresarial y de gestión. Estos dos últimos efectos tienen repercusiones a largo plazo mientras que el primero es muy probable que tenga su mayor impacto a corto plazo. La conclusión que se extrae de este modelo es que el crecimiento no se propaga a todos los sectores ni a todos los lugares por igual. Esta teoría, a pesar de que contiene dos ideas fundamentales como son la creación de una

plataforma de producción para otros mercados (base de exportación) y el papel de la innovación en el desarrollo, no ha conseguido explicar de una manera clara y convincente las relación “input-output”, no se ha visto contrastada la idea de que la demanda inducida se orienta hacia su entorno (ya que la demanda de bienes de capital y productos intermedios se dirige generalmente hacia otras zonas) y ha caído en una gran ambigüedad su uso por parte de la política regional (ya que, en la realidad, el efecto de la creación de un polo de desarrollo ha resultado a veces nulo o incluso negativo en términos de empleo, debido al impacto que se ha producido en la estructura local de precios y salarios), pasando a significar dicho concepto simplemente la concentración geográfica de las actividades económicas en general.

Por otro lado, **CALAFEL, Jorge** (2001) en *“La Teoría General de la Concesión”*, define a ésta como el medio más eficaz para entregar a los particulares ciertas actividades o la explotación de recursos, que la administración pública no está en condiciones de desarrollar ya sea por incosteabilidad económica, por impedimentos organizacionales propios o por inconveniencia política. La concesión es una figura generadora de empleos y, por ende, estimula el fomento de la riqueza nacional, al mismo tiempo que refleja una actitud económicamente sana, ya que el estado podrá dirigir sus recursos económicos hacia proyectos o planes prioritarios y dejar a los particulares que cubran con su propio esfuerzo ciertas áreas de servicios o de explotación de riquezas nacionales

También se puede mencionar a la denominada *“Teoría de Multiplicadores”* o *“Teoría de la Base Económica”* formulada por Metzler (1950), Goodwin (1949) y Chipman (1950). Esta teoría postula que el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda “externa” de bienes y servicios originada fuera de dicha área geográfica. Las industrias que “exportan” o producen los bienes y servicios de la demanda externa se les denomina la “base económica” del área geográfica. Bajo esta teoría también se incluyen las técnicas desarrolladas en los trabajos sobre: i) la matriz insumo-producto (Leontief, 1951 y 1953); ii) las matrices sociales contables; iii) los modelos econométricos combinados con matrices insumo- productos; y iv) los modelos computables de equilibrio descritos en Loveridge (2004).

Por otro lado, WEBER, Alfred (1909), en *“La Teoría de la Localización y el Costo de Transporte”* considera el costo de transporte como la variable clave hacia su modelo, con la diferencia de que su estudio se basa en actividades secundarias, en específico las del sector industrial. Este científico regionalista hace referencia a los recursos a materias primas que sólo existen o se concentran en lugares determinados. Aceptó que la localización de la planta productiva esté influenciada por otros factores (mano de obra barata) que hacen más competitiva la industria, pero supuso que dentro de una región los costos de ese factor eran constantes. Entonces, la característica principal de su modelo se encuentra en un patrón especial de costos fijos y ubicuidad de mano de obra. El problema principal que observa Weber es ubicar a la empresa o industria que produce un solo bien, en aquel lugar que represente los menores costos de transportes de los insumos necesarios para la producción de dicho bien. También considera a los costos de mano de obra como un factor adicional de la ubicación. Bajo el segundo modelo, Weber incorpora otros factores importantes las economías de aglomeración. Estos factores pueden hacer que el costo de producción descienda en algún otro punto; y la planta tendería a instalarse en donde le sea más barato producir. Esto ocurre siempre y cuando el ahorro en los costos de producción supere el aumento de los costos de transporte, ya que la nueva localización no es el óptimo en la reducción de los costos de transporte. Además, supone que si varias empresas manufactureras se encuentran ubicadas en la misma región todas obtienen mayores beneficios. Lo anterior es producto de los ahorros que pueden generarse en las empresas por mano de obra especializada, proveedores, servicios, mercados cercanos entre sí, que al trabajar de manera conjunta, disminuyen los costos de transporte. Entonces, las empresas buscan localizarse en los centros urbanos porque la concentración de recursos produce economías a escalas que favorece a las economías de aglomeración. Sin embargo, cada vez más surgen nuevas teorías que consideran otros factores que pueden resultar más importantes que el mero acceso a materias primas baratas o a la fuerza de trabajo en las decisiones de localización de una empresa.

Entre los autores que destacan los *“Modelos de Crecimiento Económico Regional”* están: Markusen (1987); Stohr-Taylor (1981); Richardson (1973). Andersson-

Kuenne (1987) resume los principales desarrollos de este grupo de modelos. Al igual que los modelos neoclásicos de crecimiento a nivel de países, crecimiento en las áreas locales depende de la dotación y acumulación de los factores primarios de producción y de cambios tecnológicos localizados en las regiones y de la movilidad de los factores entre regiones. El crecimiento regional puede ser generado, complementado o apoyado por un planeamiento regional que focalice el *crecimiento territorial* de las regiones (conformadas por ciudades centros e interiores-rural y urbano, Weaver, 1984; Berry, 1972). Alternativamente, el desarrollo de la región puede ser logrado a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores. A este tipo de desarrollo se le denomina *funcional* (Friedmann-Weaver, 1979; Stohr, 1981; Markusen, 1987). La diferencia entre el desarrollo territorial y el funcional es que el primero se focaliza en el desarrollo de las ciudades al interior y en la periferia de las regiones y el funcional se focaliza en el desarrollo de la región en función de la dotación y aprovechamiento de sus recursos. Una tercera perspectiva del desarrollo regional es el desarrollo “Agropolitano” basado en el propio desarrollo económico y social de la región conservando las raíces culturales de ésta (Friedmann-Weaver, 1979).

Según **CHRISTALLER, Walter** (1933) quién fue uno de los investigadores que desarrolló inicialmente “*Las Teorías del Lugar Central*”, manifiesta que un lugar está conformado por un grupo de empresas establecidas en un mismo lugar, donde en conjunto deben satisfacer las demandas del área de mercado circundante. Con esta teoría quiso demostrar que una empresa de servicio ubicada en un lugar central, es decir, con mayor accesibilidad para la población, obtendrá mayores beneficios económicos que las que no se encuentran en este lugar, pues la población más alejada tenderá a no desplazarse para adquirir ese servicio, a no ser que se acumulen consumos de servicios y en esta área surgirán otras empresas del mismo tipo, hasta lograr un equilibrio.

De acuerdo a **NORTH, Douglas** (1977) en su “*Teoría de la Base de Exportación*” indica que una región puede ofrecer un mercado demasiado pequeño pero sostiene, al menos en fases iniciales, un ritmo de desarrollo dinámico y persistente. De aquí que las actividades económicas con una producción altamente exportable constituyen el



motor de desarrollo regional. La expansión dinámica de tales actividades de exportación amplía el mercado regional y crea condiciones de soporte económico para que surjan nuevas actividades de producción de bienes y servicios para el mercado local y regional. La Base de Exportación de una región lo conforma la actividad exportadora, que puede ser agrícola, minera, industrial o terciaria. El tipo de las actividades que sirven de base de exportación y el ritmo del desarrollo determinan la estructura del ritmo del desarrollo regional.

Asimismo North, sostiene que una región se desarrolla bajo los siguientes postulados:

- a. Modernización de las Instituciones; ya que éstas proveen más certeza y confianza a los actores económicos y a la sociedad en general. Por tal motivo es importante la presencia del estado, que especifique los derechos de propiedad y haga cumplir los contratos entre las partes con organización y gobernabilidad.
- b. La Población; puesto que se trata de interpretar mejor la historia de los pueblos. Porqué los individuos toman decisiones, se desplazan; es más algunos pueblos tienen un mayor índice de crecimiento económico. Otros en cambio tienen tasas de impunidad y de delitos muy altos. Así como algunos que han alcanzado niveles de desarrollo importantes en educación, salud, ciencia y tecnología, calidad humana y son agrupaciones humanas líderes.
- c. Transporte y Telecomunicaciones; considerando el hecho de que el crecimiento económico podría ser estimulado por reducción de costos de transporte y de comunicaciones. Que el crecimiento económico no es solo una cuestión de tipo tecnológico, sino el resultado de un proceso en el cual interactúan la tecnología, la ciencia y las instituciones con redistribución del ingreso.

Por su parte **SMITH, Adam** (1776) en la *“Teoría de la Ventaja Absoluta”*, hace hincapié sobre la teoría clásica del comercio internacional, puesto que éste pensaba que las mercancías debían producirse en el país donde el coste de producción (que en el marco de su teoría del valor-trabajo se valora en trabajo) fuera más bajo y desde allí se exportaría al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para

alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según su teorías, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros, y por tanto, con un coste de producción inferior.

Consecuencia de ello, **RICARDO, David** (1809) expone en su *“Teoría de Ventaja Comparativa”*, que lo decisivo no son los costes absolutos de producción, sino los costes relativos, resultado de la comparación con los otros países. De acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricados, porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente.

En cambio, para **HECKSHER, Eli** (1919) y **OHLIN, Bertil** (1933) quienes en basados en la *“Teoría de Flujos del Comercio Internacional”*, afirman que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes; y que tiende a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos.

Años después, **PORTER, Michael** (1990) en su *“Teoría de la Competitividad de las Áreas Locales”*, afirma que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias y las estrategias de la empresa. Sin embargo depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva.

Otra aplicación del concepto de competitividad expuesto por **PORTER, Michael** (1995) en su *“Teoría de las Ciudades Interiores”*, argumenta que el desarrollo de estos distritos no requiere de caridades, o de incentivos artificiales por parte del gobierno. Todo lo contrario, requiere el desarrollar las ventajas competitivas y negocios que induzcan al desarrollo. De acuerdo a Porter, las principales ventajas de los distritos interiores son:

- a. La localización estratégica (alrededor de distritos más grandes y ricos).
- b. La potencial demanda local no explotada por los negocios de los propios distritos interiores.
- c. La integración con clusters regionales (existentes en los distritos vecinos a los distritos interiores).
- d. Los recursos humanos.
- e. En la literatura de Desarrollo Económico Local (DEL) de las ciudades interiores ('inner cities') o de 'mercados nuevos' el desarrollo de estas también ha sido abordado bajo las teorías de fracasos y distorsiones de mercado.

### **2.3. MARCO LEGAL.**

#### **a) Constitución Política del Perú.**

En su Artículo 39° señala que el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

#### **b) Decreto Legislativo N° 1053: Reglamento de la Ley General de Aduanas.**

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT y las personas naturales y jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

#### **c) Decreto Legislativo N° 1159: Modificación de la Ley General de Aduanas.**

Mediante este Decreto Legislativo se introducen cambios tales como: obligación de someter las mercancías a control no intrusivo; el despacho anticipado podrá hacerse aún no hayan ingresado la mercancías al Perú; los envíos postales que tengan un valor de hasta US\$ 200 estarán inafectos del pago de derechos aduaneros; etc.

**d) Decreto Supremo N° 051-92-AG.**

Este Decreto Supremo fue promulgado en el año 1992 mediante el cual se prohibía el otorgamiento de nuevos contratos de exploración y extracción de los bosques nacionales y en los de libre disponibilidad.

**e) Decreto Supremo N° 014-2001-AG.**

Promulgado el 09 de Abril de 2001; este Decreto Supremo aprueba el reglamento de la Ley N° 27038 Ley Forestal y de Fauna Silvestre.

**f) Ley N° 27037: Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía.**

La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo sostenible e integral de la Amazonía, estableciendo las condiciones para la inversión pública y la promoción de la inversión privada.

**g) Ley N° 28977: Ley de Facilitación del Comercio Exterior.**

Establece disposiciones que buscan simplificar los trámites aduaneros relacionados con el despacho de mercancías que ingresan o salen del Perú, independientemente de su procedencia. Asimismo, establece medidas necesarias para el cumplimiento de los compromisos relativos a Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, comprendidos en los Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú. En términos prácticos se busca evitar costos innecesarios, mayor rapidez y eficiencia en los despachos de mercancías que ingresan o salen del territorio.

**h) Ley N° 29646: Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios.**

Contiene un marco normativo para el fomento del mencionado tipo de comercio. Asimismo, el segundo párrafo del artículo 1° de la mencionada Ley declara al Sector Exportación de Servicios de interés nacional ya que considera que tiene un valor estratégico y prioritario para el Estado.

**i) Ley N° 29157 “Ley General de Aduanas”.**

Entra en vigencia a partir del 1 de enero de 2010, la Ley General de Aduanas, define como Administración Aduanera a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT como competente para aplicar la legislación aduanera, recaudar los derechos arancelarios y demás tributos aplicables a la importación para el consumo, aplicar otras leyes y reglamentos relativos a los regímenes aduaneros y ejercer la potestad aduanera.

## **2.4. MARCO CONCEPTUAL**

### **a) Bosques de Producción Permanente (BPP).**

Son las áreas del departamento de Loreto declaradas como tales en la Resolución Ministerial N° 1349-2001-AG del 27 de Diciembre del 2001; publicada el 30 de Diciembre de 2001.

### **b) Cadena de Suministro.**

Movimiento de materiales, fondos, e información relacionada a través del proceso de la logística, desde la adquisición de materias primas a la entrega de productos terminados al usuario final. La cadena del suministro incluye a todas los vendedores, proveedores de servicio, clientes e intermediarios.

### **c) Canales de Distribución.**

Los cauces de la venta apoyados por una empresa. Éstos pueden incluir ventas del menudeo, ventas de asociados de distribución (por ejemplo, venta al mayoreo), ventas del fabricante de equipo original (el OEM - Original Equipment Manufacturer), intercambio de internet o ventas del mercado, y subastas de internet.

### **d) Canales Logísticos.**

La red de cadenas de suministro participantes comprometidas en almacenamiento, manejo, traslado, transporte y funciones de comunicaciones que contribuyen al flujo eficaz de los bienes.

**e) Clasificación Arancelaria.**

Método lógico y sistemático que, de acuerdo a normas y principios establecidos en la nomenclatura del arancel de aduanas, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción, todas las mercancías susceptibles de Comercio Internacional.

**f) Concesionario.**

Es la persona natural o jurídica que celebra contrato de concesión forestal con el INRENA (ahora Programa Regional de Manejo de Recursos Forestales y de Fauna Silvestre – PRMRFFS), de conformidad con las disposiciones de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre y su Reglamento.

**g) Crecimiento Económico,**

Es cuando el PBI y otras variables económicas principales muestran un desenvolvimiento positivo periodo a periodo.

**h) Desarrollo Económico.**

Es cuando, al mismo tiempo que se registra un crecimiento del PBI de un país, mejora la condición de vida de sus habitantes, sobre todo de los más necesitados.

**i) Exportación.**

Venta y salida de un producto nacional a través de la aduana de un país, cumpliendo con todos los requisitos y registros legales.

**j) Importación.**

Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales que ingresan a un país, pretendidos para el uso o consumo interno. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

**k) INRENA.**

Instituto Nacional de Recursos Naturales, entidad encargada de controlar la explotación racional del recurso.

**l) Logística.**

Es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente. Por lo tanto la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.

**m) Madera con Valor Agregado.**

Dícese de la madera que ha sufrido un proceso de transformación dejando su condición de madera aserrada o tablón para convertirse en producto terminado (pisos, puertas, ventanas, etc.), o producto intermedio (tablero, triplay, etc.).

**n) Producto Bruto Interno (PBI).**

Cantidad de bienes y servicios creados por la economía de un país en un periodo determinado, que por lo general es de un año, medidos a precios de consumidor final.

**o) Sistemas de Comercio Internacionales.**

Sistemas de Ejecución diseñados para automatizar los procesos de negocio de importación/exportación. Los componentes básicos funcionales son la generación de documentación comercial y su transmisión, y la aprobación de cumplimiento regulatoria.

**p) Valor FOB.**

Valor de Mercado de las exportaciones de mercancías y otros bienes, en las aduanas fronterizas de un país incluidos todos los costos de transporte de los bienes, los derechos de exportación y el costo de colocar los bienes en el medio de transporte utilizado, a menos que este último costo corra a cargo del transportista..

## CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

### 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo al alcance o propósito de la investigación, el presente estudio es Descriptivo, porque se realiza un análisis comparativo de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013.

### 3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño es No Experimental, porque no se sometió a experimento alguno a los elementos integrantes de la investigación. Se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. El esquema del presente diseño es el siguiente:



Especificaciones:

M = Representa la muestra del estudio.

O = Representa la información de interés relevante de la muestra de estudio

### 3.3. Población y Muestra

#### 3.3.1. Población.

La población del presente estudio comprende a todas las exportaciones de madera realizadas por las regiones Loreto y Ucayali, teniendo en cuenta como criterio de elección el UBIGEO (Ubicación Geográfica) de la Declaración Única de Aduanas (DUA), demostrando de donde proviene el producto independientemente de la aduana de salida, en el periodo 2009 -2013.

#### 3.3.2. Muestra.

La Muestra en este caso es igual a la Población; es decir, todas las exportaciones de madera realizadas por las regiones Loreto y Ucayali durante el periodo 2009– 2013, seleccionadas por la Ubicación Geográfica (UBIGEO) de la Declaración Única de Aduanas (DUA).



### **3.4. Procedimiento, Técnica e instrumento de Recolección de Datos.**

#### **Procedimiento.**

El procedimiento de recolección de datos se realizó de la siguiente manera:

- Se identificaron y recopilaron las estadísticas de exportación de madera de las regiones Loreto y Ucayali durante el periodo en estudio.
- La recolección de datos tuvo una duración aproximada de 30 días.
- Los datos obtenidos son confidenciales y de uso exclusivo para la investigación.
- Una vez terminada la recolección de datos se procedió a la elaboración de la base de datos para el análisis estadístico respectivo.
- Finalmente se procedió a la elaboración del informe final de la tesis, para su respectiva sustentación.

#### **Técnicas de recolección de datos.**

La técnica que se empleó en el presente estudio fue la revisión de estadísticas y captura de la información relacionada. Es un trabajo de gabinete.

#### **Instrumentos de recolección de datos.**

Al ser ésta una investigación cuantitativa de gabinete consistente en el análisis de series estadísticas de comercio exterior, existentes en la página de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, se procedió a ubicar las exportaciones de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013. Luego, estos datos fueron el insumo para ir armando los cuadros, los que fueron analizados y sirvieron para describir lo sucedido en el referido periodo.

### **3.5. Procesamiento de la Información**

- La información recolectada se procesó con ayuda del paquete estadístico SPSS versión 12.0 para Windows Xp.
- Seguidamente se procedió al análisis de los datos
- Finalmente se elaboraron los cuadros y gráficos necesarios para presentar la información de las variables estudiadas.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Como una cuestión previa, se debe precisar que todas las cifras de exportación de madera de las regiones Loreto y Ucayali que se muestran en esta tesis magistral, han sido obtenidas teniendo en cuenta como criterio de elección el UBIGEO (Ubicación Geográfica) de la Declaración Única de Aduanas (DUA), demostrando de dónde proviene el producto, independientemente de la aduana de salida, en el periodo 2009 – 2013. Por ejemplo, si un embarque de madera sale por El Callao o Paita, pero en el UBIGEO de la DUA figura Ucayali o cualquier provincia o distrito de la región, se toma como una exportación de Ucayali y forma parte de la Población y Muestra de esta tesis. Por el contrario, si una exportación de madera sale por la Aduana de Pucallpa pero en el UBIGEO de la DUA no figura Ucayali o cualquier provincia y distrito de la región, entonces no se considera en estas estadísticas. Lo mismo se aplica para la región Loreto.

En el Cuadro N° 01 se muestran las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013, destacando los valores obtenidos por Ucayali que casi duplican las de Loreto, a pesar que Loreto tiene muchos más años en la actividad. Justamente, esta problemática es la que ha motivado la presente tesis magistral, buscando respuesta a cómo es que la región Ucayali aparentemente con menos años en el negocio, en tan poco tiempo logra superar a Loreto en valores exportados de madera.

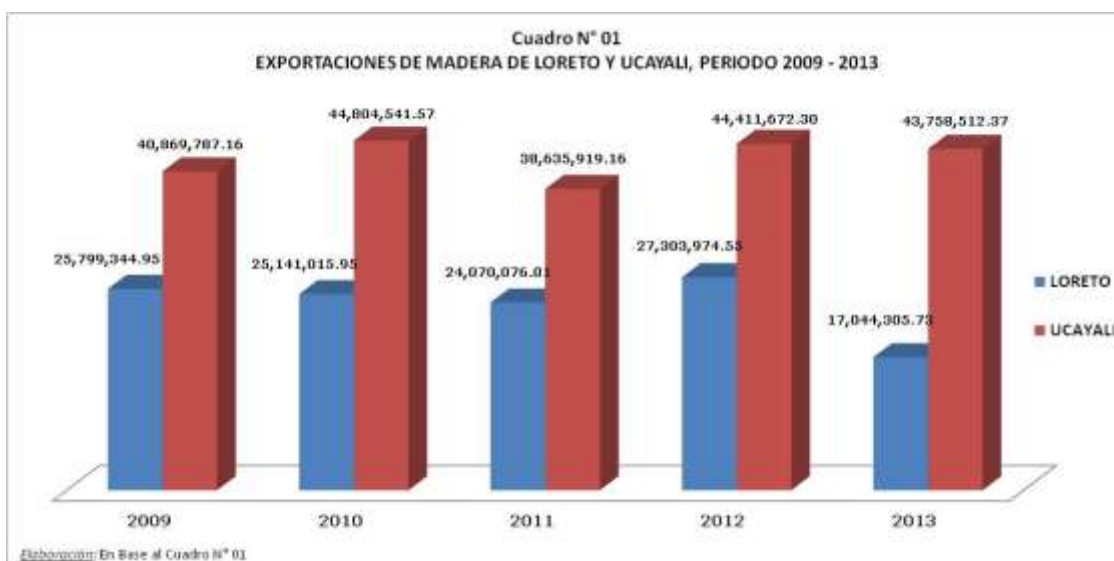
Cuando se realiza un análisis individualizado de las regiones, se aprecia que el mejor año para Loreto fue el 2012 habiendo obtenido el monto exportado más alto de toda la serie ascendiente a US\$ 27,303,974.55; a pesar de registrarse en ese mismo periodo el menor número de partidas arancelarias, lo que quiere decir que con menos productos se han obtenido las cifras más altas debido a una concentración de partidas. Por otro lado, el 2013 fue el año en que se consiguieron las menores cifras (US\$ 17,044,305.73) debido principalmente a la menor demanda de “Madera Aserrada” de México, por una reducción del consumo interno de ese país pero, principalmente, por una caída de la demanda de madera y muebles de madera de EE. UU. a México, por verse afectado por una leve recesión.

Por otro lado, el mayor valor exportado por Ucayali (US\$ 44,804,541.57) se consiguió el año 2010, a pesar de ser un año en que la crisis financiera se convierte en crisis económica afectando a buena parte del mundo, con la consiguiente contracción de la demanda, a excepción de China, que siguió creciendo a una tasa superior al 8.00%. Justamente este país es el principal mercado de destino de las exportaciones de madera de Ucayali que, para sostener el crecimiento antes señalado, incrementó sus importaciones. En ese periodo se exportaron 21 partidas arancelarias diferentes, siendo la más alta de todo el periodo. La menor exportación de madera se registró el año 2011 obteniéndose la cifra de US\$ 38,635,919.16 y 14 partidas arancelarias, explicado por los menores volúmenes extraídos y procesados en la campaña 2010 – 2011 debido a falta de financiamiento y factores climáticos que se mostraron con notoriedad alterando los ciclos naturales amazónicos.

**Cuadro N° 01**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2009 - 2013**

AÑO	LORETO			UCAYALI		
	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
2009	21	25,799,344.95	21.61%	19	40,869,787.16	19.23%
2010	19	25,141,015.95	21.06%	21	44,804,541.57	21.09%
2011	20	24,070,076.01	20.17%	14	38,635,919.16	18.18%
2012	13	27,303,974.55	22.88%	16	44,411,672.30	20.90%
2013	16	17,044,305.73	14.28%	14	43,758,512.37	20.59%
<b>TOTAL</b>	<b>89</b>	<b>119,358,717.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>84</b>	<b>212,480,432.56</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



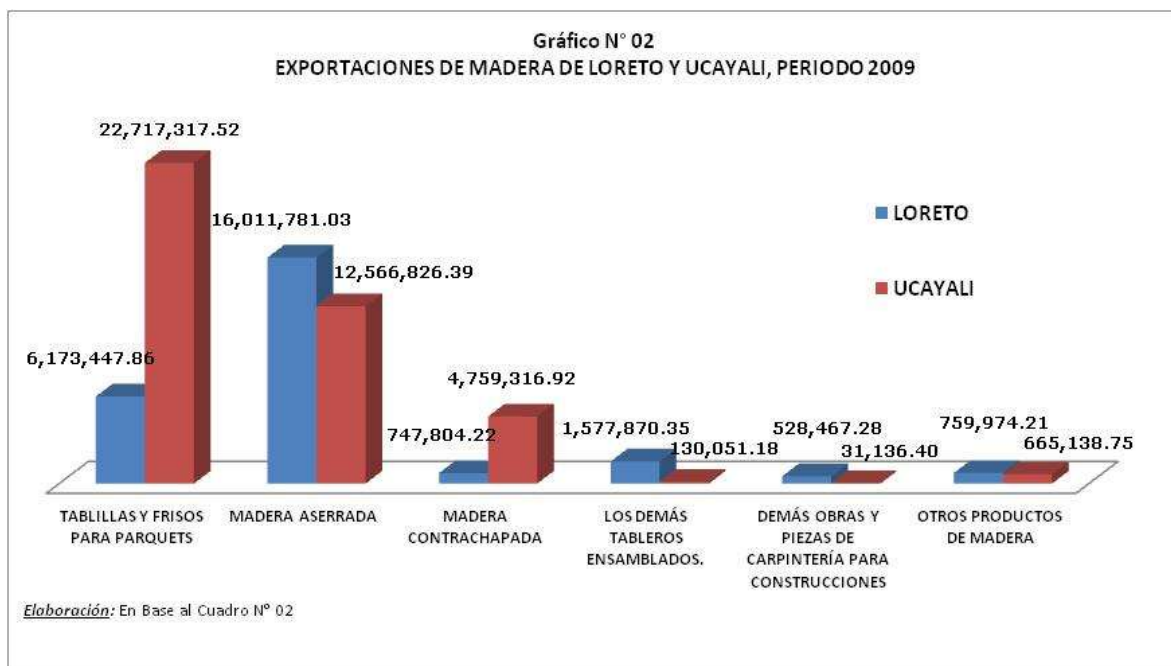
#### 4.1. PRODUCTOS EXPORTADOS.

En el Cuadro N° 02, se observan las exportaciones de madera de Loreto y Ucayali por producto realizadas en el año 2009, periodo que se vio afectado por la crisis financiera internacional que comenzó en EE. UU. en agosto del año 2008, y que luego se tornó en una crisis de mayores dimensiones. Del análisis comparativo se desprende en primer lugar que las exportaciones de Ucayali son mayores a las de Loreto en 58.41%; luego, que Loreto tiene como principal producto de exportación a la “Madera Aserrada” (62.06% del total exportado) que, como es sabido, es un producto con poco valor agregado; es decir no tiene mayor transformación que convertirlo en tablas (primera transformación) a excepción del secado que se realiza en hornos. Sin embargo, el principal producto exportado por Ucayali es “Tablillas y Frisos Para Parquets” (55.58% del total) conocido comercialmente como “Pisos”, producto con valor agregado y con mayor precio obviamente. Aquí surge la primera gran diferencia entre ambas regiones, mientras que Loreto tiene como principal producto exportación a uno con poco valor agregado (Madera Aserrada), Ucayali sí tiene uno con gran valor agregado (Pisos). En el análisis desagregado por regiones, Loreto tiene como segundo producto de exportación a “Tablillas y Frisos Para Parquets” que representa el 23.93% del total; en tercera ubicación se encuentra el rubro “Los Demás Tableros Ensamblados”, como “Tableros Finger Joint” (6.12%).

**Cuadro N° 02**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PRODUCTO, PERIODO 2009**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO			UCAYALI		
		N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
1	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	1	6,173,447.86	23.93%	1	22,717,317.52	55.58%
2	MADERA ASERRADA	5	16,011,781.03	62.06%	1	12,566,826.39	30.75%
3	MADERA CONTRACHAPADA	4	747,804.22	2.90%	4	4,759,316.92	11.65%
4	LOS DEMÁS TABLEROS ENSAMBLADOS.	1	1,577,870.35	6.12%	1	130,051.18	0.32%
5	DEMÁS OBRAS Y PIEZAS DE CARPINTERÍA PARA CONSTRUCCIONES	1	528,467.28	2.05%	1	31,136.40	0.08%
6	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	9	759,974.21	2.95%	11	665,138.75	1.63%
	<b>TOTAL</b>	<b>21</b>	<b>25,799,344.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>19</b>	<b>40,869,787.16</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



En relación a Ucayali, se mencionó anteriormente que el principal producto de exportación es “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” (55.58%), seguido en segunda ubicación por “*Madera Aserrada*” (30.75%) y “*Madera Contrachapada*” (11.65%), teniéndose entre estos tres productos el 97.98% del total exportado en el 2009.

En el año 2010, los valores de exportación de madera fueron casi similares a los alcanzados el año anterior habiéndose incrementado los de Ucayali en 9.63%, tal como se muestra en el Cuadro N° 03. Del mismo modo, en el análisis comparativo se observa la supremacía de Ucayali sobre Loreto en relación a los montos exportados, mayor en 78.21%; además, siguen siendo los mismos productos los principales exportados para cada una de ellas. Así, para Loreto el mayor valor corresponde a “*Madera Aserrada*” (77.57%), producto con poco valor agregado; mientras que para Ucayali es “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” (66.01%), producto transformado y que contiene mayor valor agregado.

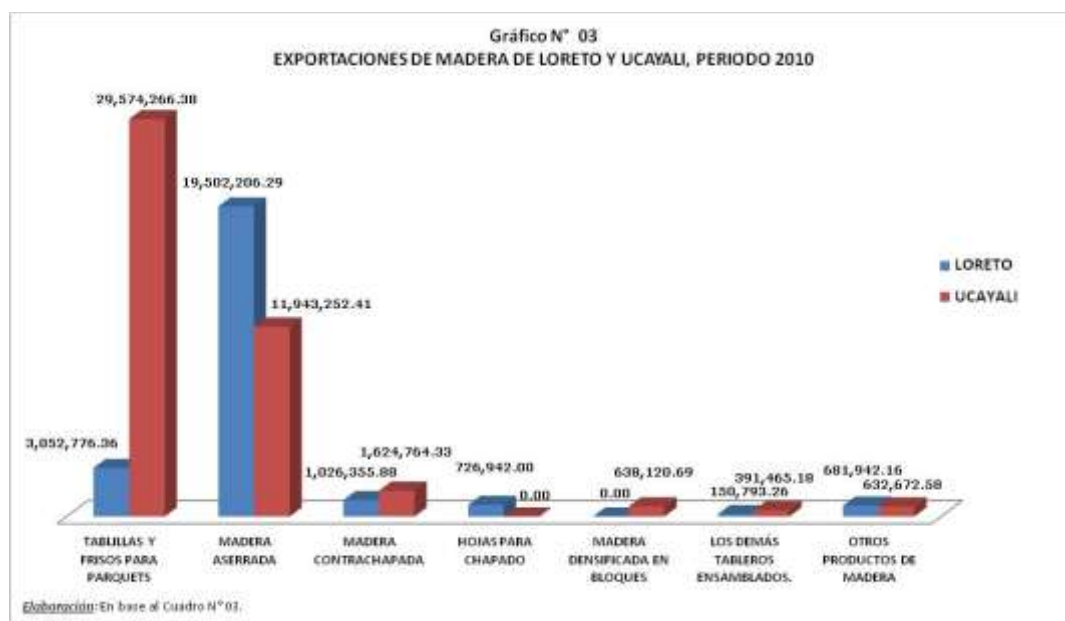
En el análisis por regiones, se puede ver que en Loreto el segundo producto en orden de importancia es “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” (12.14%), y el tercer lugar es ocupado por “*Madera Contrachapada*” (4.08%), equivaliendo estos 3 ítems al 93.79% del valor total exportado. Por otro lado, en Ucayali, el segundo producto

más exportado fue “Madera Aserrada” (26.66%), y en tercer lugar se halla “Madera Contrachapada” con el 3.63%; representando entre las 3 primeras el 96.30% del valor total. De estas 3, la primera y tercera contienen mayor valor agregado.

**Cuadro N° 03**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2010**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO			UCAYALI		
		N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
1	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	1	3,052,776.36	12.14%	3	29,574,266.38	66.01%
2	MADERA ASERRADA	5	19,502,206.29	77.57%	2	11,943,252.41	26.66%
3	MADERA CONTRACHAPADA	5	1,026,355.88	4.08%	3	1,624,764.33	3.63%
4	HOJAS PARA CHAPADO	1	726,942.00	2.89%	0	0.00	0.00%
5	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES	0	0.00	0.00%	1	638,120.69	1.42%
6	LOS DEMÁS TABLEROS ENSAMBLADOS	1	150,793.26	0.60%	1	391,465.18	0.87%
7	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	6	681,942.16	2.71%	11	632,672.58	1.41%
	<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>25,141,015.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>21</b>	<b>44,804,541.57</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



El año 2011 (Cuadro N° 04) se caracterizó por un descenso de las exportaciones de madera respecto al año pasado, siendo Ucayali la que mayor caída ha registrado (-13.77%) mientras que el descenso de Loreto fue más moderado (-4.26%), debido principalmente a las menores demandas de EE. UU. y China; en el primer caso afectado por la crisis internacional, y en el segundo por una reducción del

crecimiento del producto inducida por las autoridades económicas para presionar a EE. UU. a corregir las distorsiones provocadas por la burbuja financiera originada en ese país, y que se dio a conocer notablemente en agosto del 2008.

Realizando un análisis por separado del comportamiento exportador de ambas regiones, destaca nítidamente en Loreto el ítem “*Madera Aserrada*” como el principal producto exportado alcanzando el 91.87% del valor total, siendo de destacar el gran riesgo existente por el nivel de concentración y dependencia de un solo producto; y en segundo lugar, muy distante, aparece el ítem “*Hojas Para Chapado*” con el 2.17% seguido por “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” (1.97%).

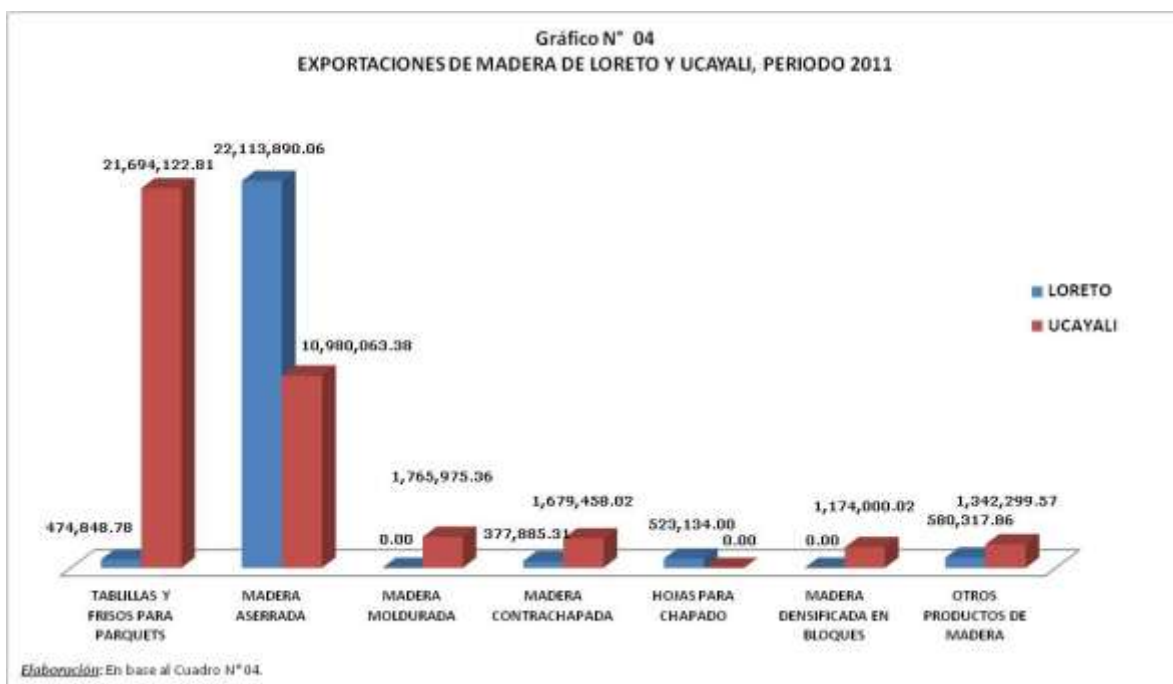
En cambio en Ucayali, el primer lugar es ocupado por el ítem “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” que alcanzó el 56.15% del valor total, seguido por “*Madera Aserrada*” con el 28.42%. A diferencia de lo que sucede con Loreto, acá los valores exportados están repartidos en 2 ítems mostrando menor concentración, pero aún así se debería diversificar más para minimizar el riesgo.

Otro hecho destacable es que el valor de “*Madera Aserrada*” exportado por Loreto, ascendiente a US\$ 22,113,890.06; es superior a las exportaciones de “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” ( US\$ 21,694,122.81) llevado a cabo por Ucayali, situación que no se había registrado en los dos años anteriores del periodo en estudio.

**Cuadro N° 04**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2011**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO			UCAYALI		
		N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
1	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	1	474,848.78	1.97%	1	21,694,122.81	56.15%
2	MADERA ASERRADA	5	22,113,890.06	91.87%	4	10,980,063.38	28.42%
3	MADERA MOLDURADA	0	0.00	0.00%	2	1,765,975.36	4.57%
4	MADERA CONTRACHAPADA	3	377,885.31	1.57%	1	1,679,458.02	4.35%
5	HOJAS PARA CHAPADO	1	523,134.00	2.17%	0	0.00	0.00%
6	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES	0	0.00	0.00%	1	1,174,000.02	3.04%
7	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	10	580,317.86	2.41%	5	1,342,299.57	3.47%
	<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>24,070,076.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>14</b>	<b>38,635,919.16</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



En el Cuadro N° 05, se observa que las exportaciones de madera de Loreto y Ucayali del año 2012 se recuperaron en relación al año pasado; así, las de Loreto se incrementaron en 13.44% y las de Ucayali en 14.95%. Por otro lado, el valor exportado por Ucayali es superior al de Loreto en 62.66% corroborando el comportamiento mostrado en los años anteriores. También se reafirman los principales productos exportados por cada una de ellas, siendo “*Madera Aserrada*” (93.88%) para Loreto y “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” para Ucayali (44.00%).

En el análisis por regiones, el ítem “Hoja Para Chapado” (2.50%) ocupa el segundo lugar en Loreto muy apartado del primer lugar, seguido en tercer lugar por “*Madera Moldurada*” con el 1.32%. En este periodo, se repite la concentración en el ítem “*Madera Aserrada*” (93.88%) constituyéndose en un factor de alto riesgo. Situación diferente a la presentada por la región Ucayali, pues no existe mucha diferencia entre el primer y segundo lugar, ubicándose primero el ítem “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” con 44.00% seguido por el ítem “*Madera Aserrada*” con el 33.31%. En tercer lugar se ubica “*Madera Densificada en Bloques*” con el 10.16%, conformado básicamente por “*Briquetas*” utilizadas como combustible ecológico para cocinar y preparar los alimentos.

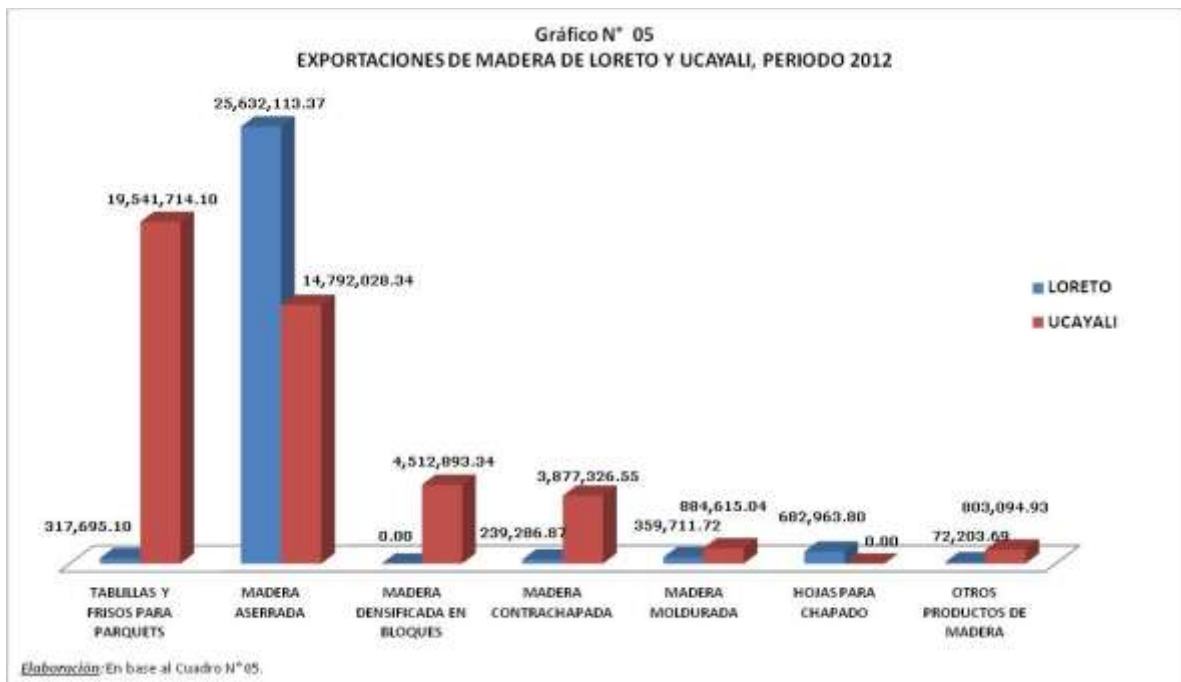


**Cuadro N° 05**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2012**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO			UCAYALI		
		N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
1	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	1	317,695.10	1.16%	1	19,541,714.10	44.00%
2	MADERA ASERRADA	4	25,632,113.37	93.88%	2	14,792,028.34	33.31%
3	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES	0	0.00	0.00%	1	4,512,893.34	10.16%
4	MADERA CONTRACHAPADA	3	239,286.87	0.88%	3	3,877,326.55	8.73%
5	MADERA MOLDURADA	2	359,711.72	1.32%	2	884,615.04	1.99%
6	HOJAS PARA CHAPADO	1	682,963.80	2.50%	0	0.00	0.00%
7	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	2	72,203.69	0.26%	7	803,094.93	1.81%
	<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>27,303,974.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>16</b>	<b>44,411,672.30</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



Por último, el año 2013 fue el peor año de la serie en cuanto a cifras de exportación de ambas regiones se refiere. Las exportaciones de madera de Loreto tuvieron una caída de -37.56% respecto al año 2012 y Ucayali de -1.47%, siendo bastante moderada para el segundo caso. La brusca caída de Loreto fue debido a la adecuación legal de las concesiones producto de las exigencias del gobierno de los EE. UU. derivadas del Tratado de Libre Comercio (TLC) suscrito con el Perú. Una de ellas fue la realización de auditorías o verificación del inventario físico de las

áreas concesionadas, contrastadas con las guías forestales emitidas, lo que vino a frenar la llegada de trozas a los aserraderos ya que es un secreto a voces que gran parte de la producción maderera es de tala ilegal utilizando a las concesiones para legalizarlas, a través de la emisión de las guías forestales para poder movilizarlas.

En el análisis comparativo por regiones se reafirma que las exportaciones de madera de Ucayali son muy superiores a las de Loreto, en este caso en 156.73%, consistente con la tendencia mostrada en todo el periodo de estudio. En cuanto a productos, el valor exportado alcanzado por Loreto es explicado por el ítem “*Madera Aserrada*” en un 81.16%, mientras que en Ucayali prevalece “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” con el 39.91% del total, concentración diametralmente menor a la registrada por Loreto, recalando que el primer producto tiene menor valor agregado que el segundo.

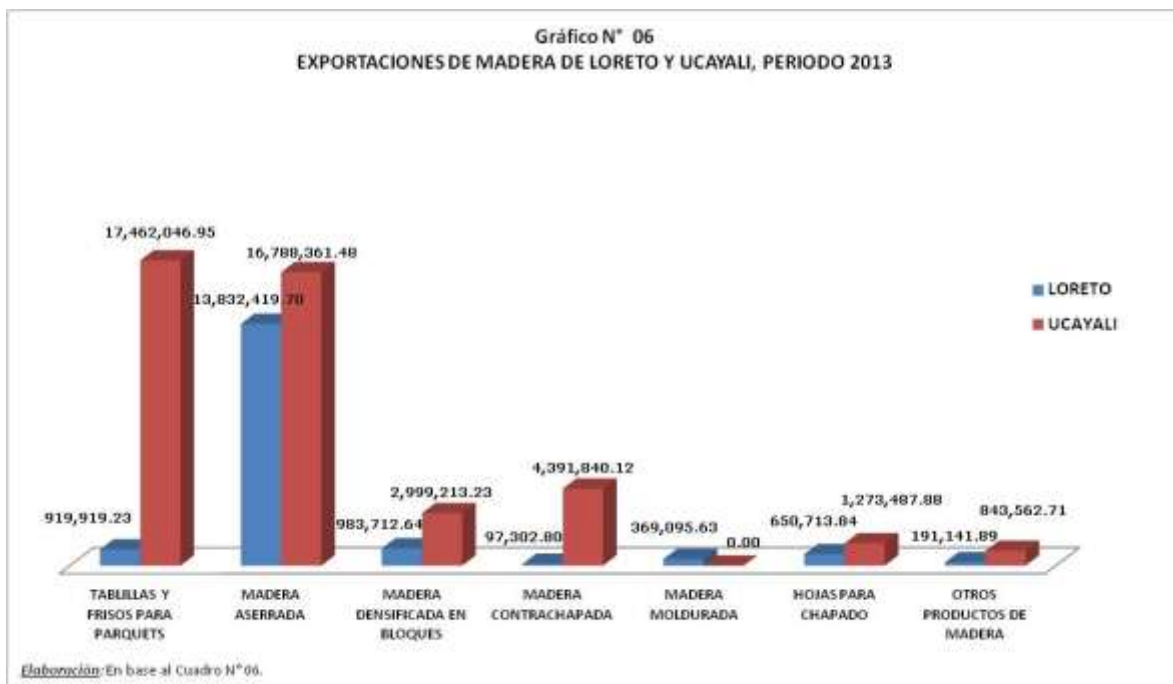
En el análisis individual, el ítem “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” ocupa el segundo lugar en Loreto con el 5.40% seguido por “*Hojas Para Chapado*” con el 3.82%, cifras muy distantes en ambos casos respecto al primer lugar (81.16%), denotando una fuerte concentración en un solo ítem. Por el contrario, Ucayali muestra cifras más amalgamadas ocupando el primer lugar “*Tablillas y Frisos Para Parquets*” (39.91%), seguido en segundo lugar por el ítem “*Madera Aserrada*” con el 38.37%, y en tercera ubicación se halla “*Madera Contrachapada*” con el 10.04%.

**Cuadro N° 06**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI, PERIODO 2013**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO			UCAYALI		
		N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%	N° DE PART. ARANC.	VALOR FOB US\$	%
1	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	1	919,919.23	5.40%	1	17,462,046.95	39.91%
2	MADERA ASERRADA	4	13,832,419.70	81.16%	3	16,788,361.48	38.37%
3	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES	1	983,712.64	5.76%	1	2,999,213.23	6.85%
4	MADERA CONTRACHAPADA	3	97,302.80	0.57%	3	4,391,840.12	10.04%
5	MADERA MOLDURADA	2	369,095.63	2.17%	0	0.00	0.00%
6	HOJAS PARA CHAPADO	1	650,713.84	3.82%	1	1,273,487.88	2.91%
7	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	4	191,141.89	1.12%	5	843,562.71	1.93%
	<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>17,044,305.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>14</b>	<b>43,758,512.37</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



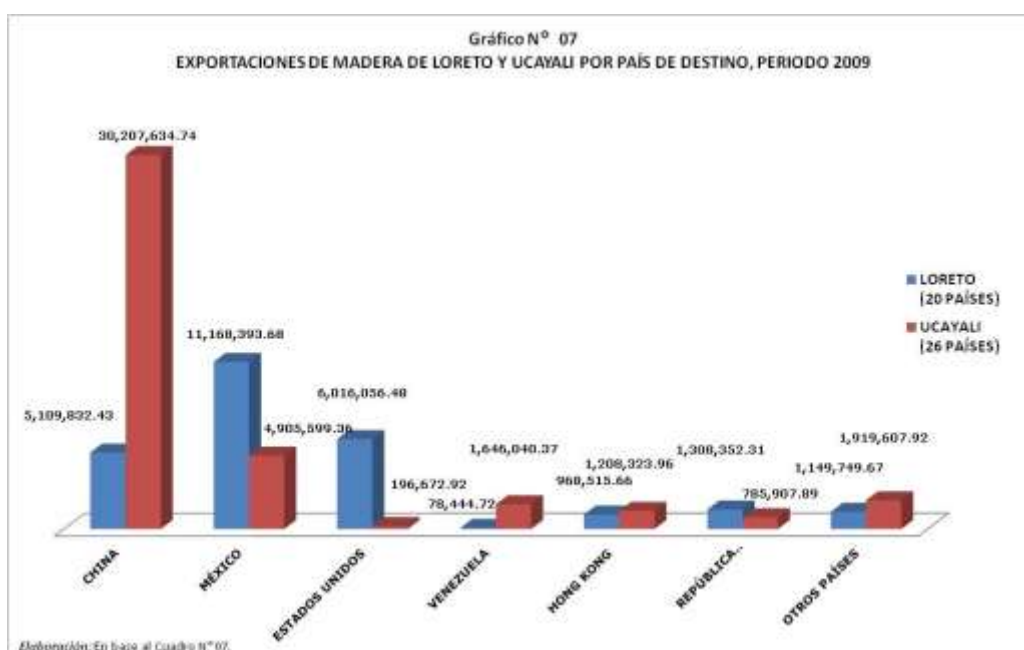
#### 4.2. PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

Como una cuestión previa, se debe precisar que en las estadísticas de SUNAT ADUANAS Hong Kong figura como un “país”, a pesar que políticamente forma parte de China. De acuerdo a lo observado en el Cuadro N° 07, el país de destino de las exportaciones de madera de Loreto en el año 2009 fue México (43.29%), mientras que de Ucayali fue China (73.91%). De manera individual, Loreto ha dirigido sus envíos a 20 países, de los cuales 3 de ellos concentran el 85.42% ocupando México el primer lugar con 43.29%, seguido de EE. UU. con el 23.32% en el segundo puesto, y en el tercero se halla China con el 19.81%. Por otro, cuando se analiza el destino de las exportaciones de madera de Ucayali en el año 2009, se puede ver que éstas se dirigieron a 26 países pero se concentraron fuertemente en China que recibió el 73.91% del total. En segundo lugar, y a gran distancia, se encuentra México con el 12.00%. Estos dos países representaron el destino del 85.91% de las exportaciones. Cabe destacar que China es un mercado importante con tasas de crecimiento promedio de 9.00% en los últimos años y, según la opinión del Banco Mundial, seguirá creciendo en los próximos años aunque a una tasa ligeramente menor.

**Cuadro N° 07**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,**  
**PERIODO 2009**

N°	PAÍS	LORETO (20 PAÍSES)		UCAYALI (26 PAÍSES)	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	5,109,832.43	19.81%	30,207,634.74	73.91%
2	MÉXICO	11,168,393.68	43.29%	4,905,599.36	12.00%
4	ESTADOS UNIDOS	6,016,056.48	23.32%	196,672.92	0.48%
5	VENEZUELA	78,444.72	0.30%	1,646,040.37	4.03%
6	HONG KONG	968,515.66	3.75%	1,208,323.96	2.96%
7	REPÚBLICA DOMINICANA	1,308,352.31	5.07%	785,907.89	1.92%
8	OTROS PAÍSES	1,149,749.67	4.46%	1,919,607.92	4.70%
	<b>TOTAL</b>	<b>25,799,344.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>40,869,787.16</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.

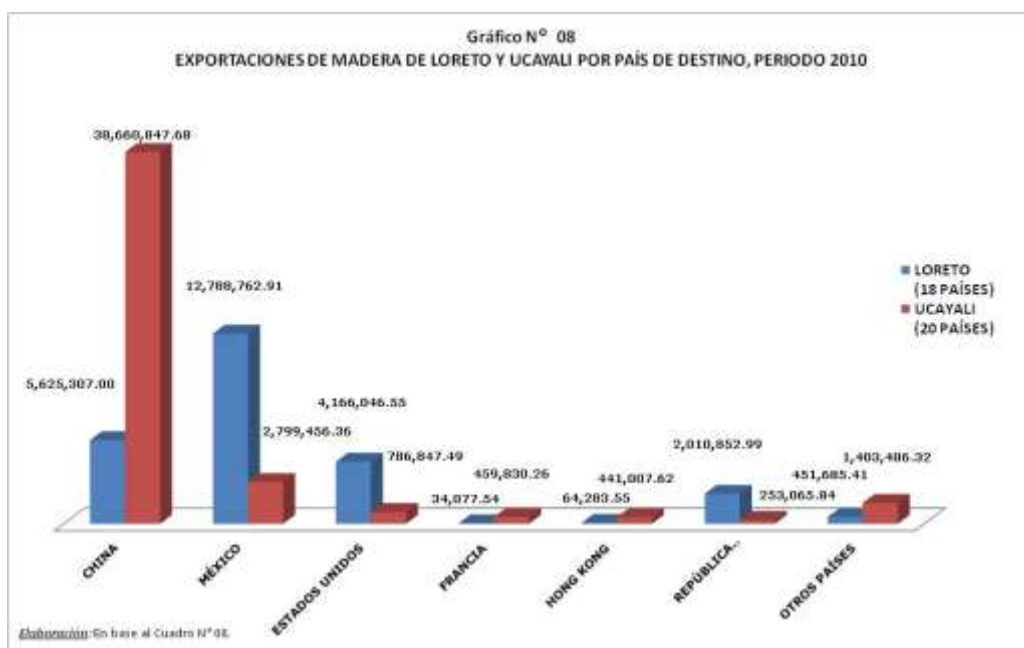


El destino de las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali en el año 2010, tuvieron como destino a México y China respectivamente, tal como sucedió en el periodo anterior. En el caso de Loreto, más de la mitad de los envíos se dirigieron a México (50.87%), luego a China (22.38%) y en tercer lugar a EE. UU. (16.57%). Estos 3 países concentraron el 89.82% de los envíos de madera de Loreto, a diferencia de Ucayali que un solo país (China) concentró el 86.29%.

**Cuadro N° 08**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,**  
**PERIODO 2010**

N°	PAÍS	LORETO (18 PAÍSES)		UCAYALI (20 PAÍSES)	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	5,625,307.00	22.38%	38,660,847.68	86.29%
2	MÉXICO	12,788,762.91	50.87%	2,799,456.36	6.25%
4	ESTADOS UNIDOS	4,166,046.55	16.57%	786,847.49	1.76%
5	FRANCIA	34,077.54	0.14%	459,830.26	1.03%
6	HONG KONG	64,283.55	0.26%	441,007.62	0.98%
7	REPÚBLICA DOMINICANA	2,010,852.99	8.00%	253,065.84	0.56%
8	OTROS PAÍSES	451,685.41	1.80%	1,403,486.32	3.13%
	<b>TOTAL</b>	<b>25,141,015.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>44,804,541.57</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



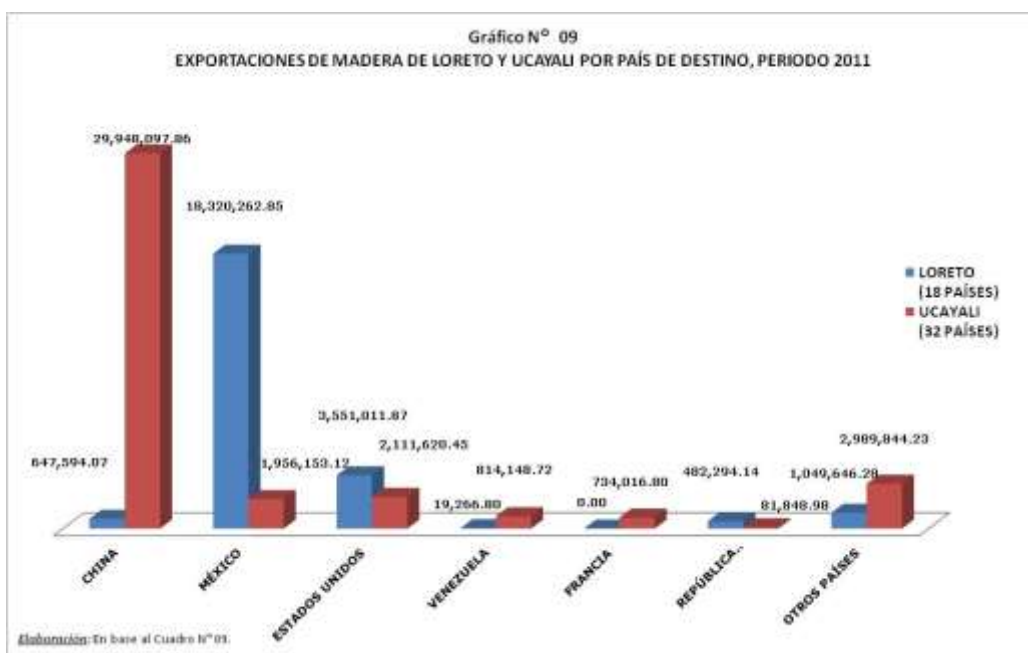
Una situación similar se presentó el año 2011 donde nuevamente México representó en destino del 76.11% de las exportaciones de madera de Loreto, y China el 77.51% de los envíos de Ucayali. Lo que salta a la vista es el nivel de concentración en estos países mostrando cifras similares, situación preocupante por el nivel de dependencia ya que si por desgracia sucediese algo malo a algunos de ellos, afectaría negativamente los montos exportados de ambas regiones.

**Cuadro N° 09**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,  
PERIODO 2011**

N°	PAÍS	LORETO (18 PAÍSES)		UCAYALI (32 PAÍSES)	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	647,594.07	2.69%	29,948,097.86	77.51%
2	MÉXICO	18,320,262.85	76.11%	1,956,153.12	5.06%
4	ESTADOS UNIDOS	3,551,011.87	14.75%	2,111,620.45	5.47%
5	FRANCIA	0.00	0.00%	734,016.80	1.90%
6	VENEZUELA	19,266.80	0.08%	814,148.72	2.11%
7	REPÚBLICA DOMINICANA	482,294.14	2.00%	81,848.98	0.21%
8	OTROS PAÍSES	1,049,646.28	4.36%	2,989,844.23	7.74%
	<b>TOTAL</b>	<b>24,070,076.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,635,730.16</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.

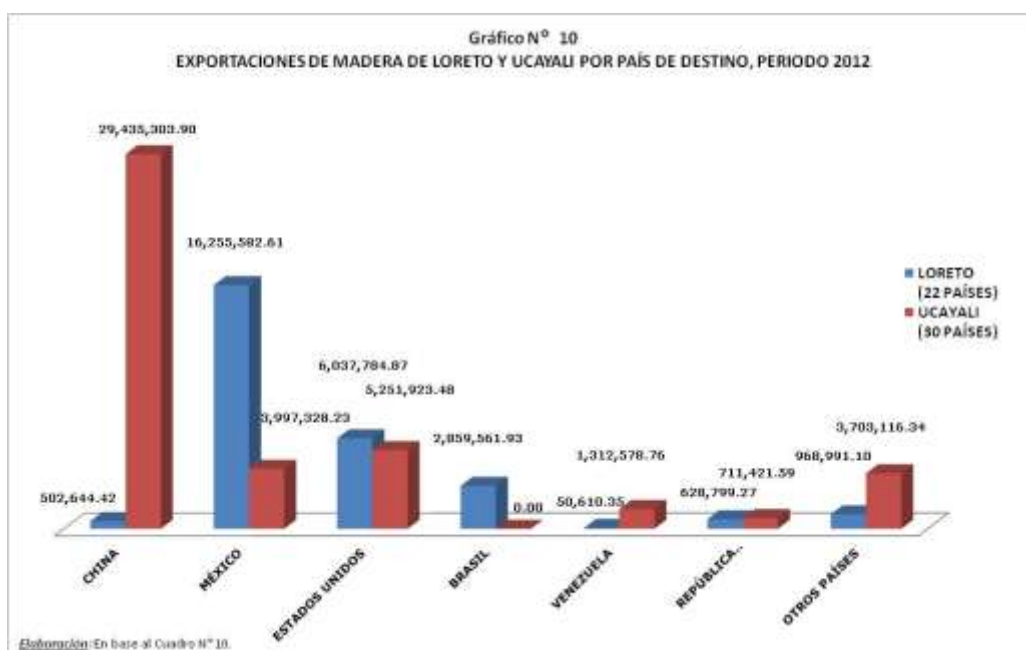


En el Cuadro N° 10, se puede ver que México fue el principal mercado de destino de las exportaciones de madera de Loreto, habiendo recibido el 59.54% de los envíos; en segunda ubicación esta EE. UU. con el 22.11% seguido por Brasil (10.47%). Es preciso mencionar la aparición de Brasil como el tercer mercado de destino, ya que en anteriores oportunidades no figuraba. En el caso de Ucayali, China sigue siendo el principal destino de las exportaciones de madera con el 66.28%; en segundo lugar aparece EE. UU. con el 11.83% y México 9.00%.

**Cuadro N° 10**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,**  
**PERIODO 2012**

N°	PAÍS	LORETO (22 PAÍSES)		UCAYALI (30 PAÍSES)	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	502,644.42	1.84%	29,435,303.90	66.28%
2	MÉXICO	16,255,582.61	59.54%	3,997,328.23	9.00%
4	ESTADOS UNIDOS	6,037,784.87	22.11%	5,251,923.48	11.83%
5	BRASIL	2,859,561.93	10.47%	0.00	0.00%
6	VENEZUELA	50,610.35	0.19%	1,312,578.76	2.96%
7	REPÚBLICA DOMINICANA	628,799.27	2.30%	711,421.59	1.60%
8	OTROS PAÍSES	968,991.10	3.55%	3,703,116.34	8.34%
	<b>TOTAL</b>	<b>27,303,974.55</b>	<b>100.00%</b>	<b>44,411,672.30</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



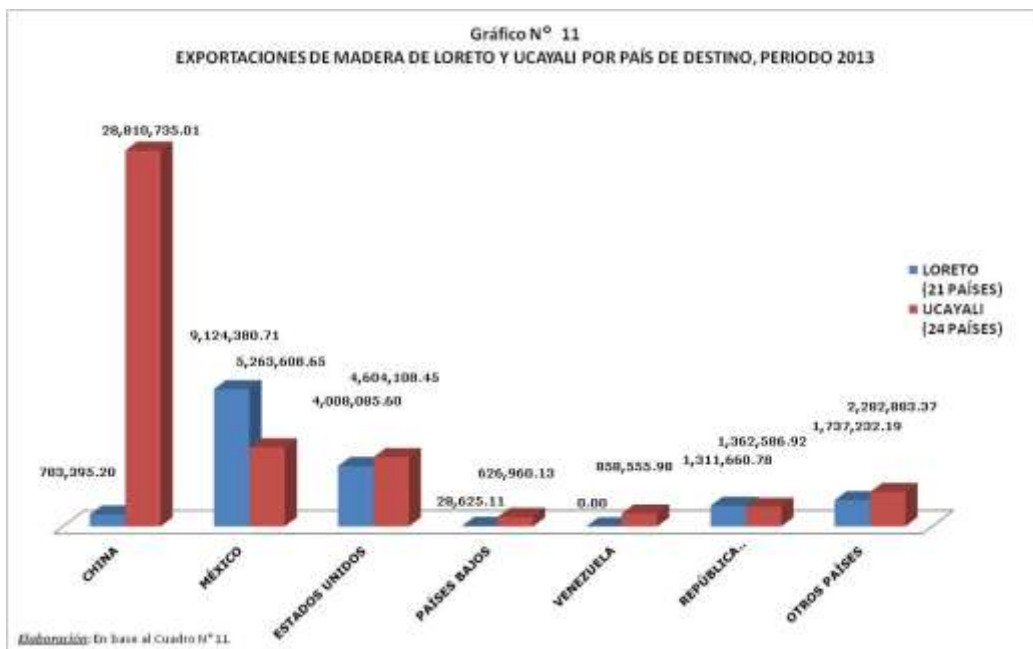
En el Cuadro N° 11 se aprecia que Loreto exportó madera a 21 países pero México fue el principal destino habiendo recibido el 53.53% de los envíos, El segundo lugar corresponde a EE. UU. con el 23.52% y República Dominicana (7.99%) ubicada en tercer lugar.

Las exportaciones de Ucayali se dirigieron a China en un 65.84% constituyéndose en el principal destino. En segundo lugar se encuentra México (12.03%) y en tercer puesto EE. UU. (10.52%). Es digno resaltar que entre estos 3 países de un total de 24, concentran el 88.39% de valor exportado.

**Cuadro N° 11**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,**  
**PERIODO 2013**

N°	PAÍS	LORETO (21 PAÍSES)		UCAYALI (24 PAÍSES)	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	783,395.20	4.60%	28,810,735.01	65.84%
2	MÉXICO	9,124,380.71	53.53%	5,263,608.65	12.03%
4	ESTADOS UNIDOS	4,008,085.60	23.52%	4,604,108.45	10.52%
5	PAÍSES BAJOS	28,625.11	0.17%	626,960.13	1.43%
6	VENEZUELA	0.00	0.00%	858,555.98	1.96%
7	REPÚBLICA DOMINICANA	1,362,586.92	7.99%	1,311,660.78	3.00%
8	OTROS PAÍSES	1,737,232.19	10.19%	2,282,883.37	5.22%
	<b>TOTAL</b>	<b>17,044,305.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>43,758,512.37</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



#### 4.3. EMPRESAS EXPORTADORAS.



De acuerdo a lo mostrado en el Cuadro N° 12, fueron 73 las empresas que exportaron madera desde Loreto en el año 2009, de las cuales “Nature América SAC.” ocupó el primer lugar con el 11.55% del valor total exportado seguido de “Desarrollo Forestal SAC.” en segundo lugar con el 11.37%, en tercer lugar se ubica “Forestal Venao SRL.” en 10.06%) y luego “Inversiones WCA EIRL.” con el 8.04%.

**Cuadro N° 12**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2009**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	NATURE AMÉRICA SAC	2,979,645.11	11.55%
2	DESARROLLO FORESTAL SAC	2,934,457.88	11.37%
3	FORESTAL VENA O SRL	2,595,015.15	10.06%
4	INVERSIONES WCA EIRL	2,075,496.90	8.04%
5	BARRIOS GALVÁN RAMIRO EDWIN	1,648,574.55	6.39%
6	MADERERA LOS INKAS SAC	1,384,879.41	5.37%
7	MADERAS DE BANAK SAC	884,854.42	3.43%
8	FORESTAL INDUSTRIAL YAVARÍ SA	755,902.61	2.93%
9	MADERERA DGP SAC	750,776.30	2.91%
10	CORPORATION AMAZON WOOD SAC	601,602.26	2.33%
11	OTRAS 63 EMPRESAS	9,188,140.36	35.61%
	<b>TOTAL 73 EMPRESAS</b>	<b>25,799,344.95</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



En el mismo periodo (2009), las exportaciones de madera de la región Ucayali fueron realizadas por 70 empresas, 3 menos que Loreto pero que en valores

exportados superaron ampliamente a éste (58.41% más). El primer lugar fue ocupado por la empresa “*Consortio Maderero SAC.*” con el 17.53%, seguido de “*Weiman SAC.*” (8.32%) en el segundo lugar y en el tercero “*Industrial Ucayali SAC.*” (6.93%). En el cuarto puesto aparece la primera empresa exportadora de triplay que es “*Triplay Amazónico SAC.*” con el 6.65%

**Cuadro N° 13**

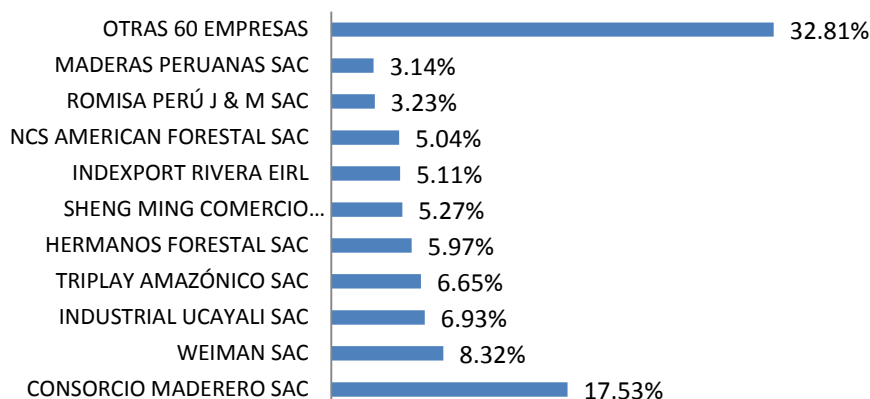
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2009**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	CONSORCIO MADERERO SAC	7,163,127.09	17.53%
2	WEIMAN SAC	3,399,774.60	8.32%
3	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	2,832,294.05	6.93%
4	TRIPLAY AMAZÓNICO SAC	2,716,492.07	6.65%
5	HERMANOS FORESTAL SAC	2,441,501.34	5.97%
6	SHENG MING COMERCIO INTERNACIONAL SAC	2,153,765.34	5.27%
7	INDEXPORT RIVERA EIRL	2,089,522.40	5.11%
8	NCS AMERICAN FORESTAL SAC	2,060,976.95	5.04%
9	ROMISA PERÚ J & M SAC	1,319,554.89	3.23%
10	MADERAS PERUANAS SAC	1,282,174.57	3.14%
11	OTRAS 60 EMPRESAS	13,410,603.86	32.81%
	<b>TOTAL 70 EMPRESAS</b>	<b>40,869,787.16</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 13**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2009**



Elaboración: En Base al Cuadro N° 13

En el año 2010, las empresas exportadoras de madera de Loreto se redujeron a 58, 15 menos que en el 2009, pero los montos exportados fueron similares lo que implica

que el promedio fue muy superior. Esta reducción se debe principalmente a la crisis que había afectado a México desde el 2008. El mayor envío fue realizado por la empresa “Desarrollo Forestal SAC.”. En segundo lugar está “Inversiones WCA EIRL.” con el 11.01%, gracias a la puesta en funcionamiento de una nueva planta procesadora adicional y nuevos hornos de secado que incrementaron la producción.

**Cuadro N° 14**

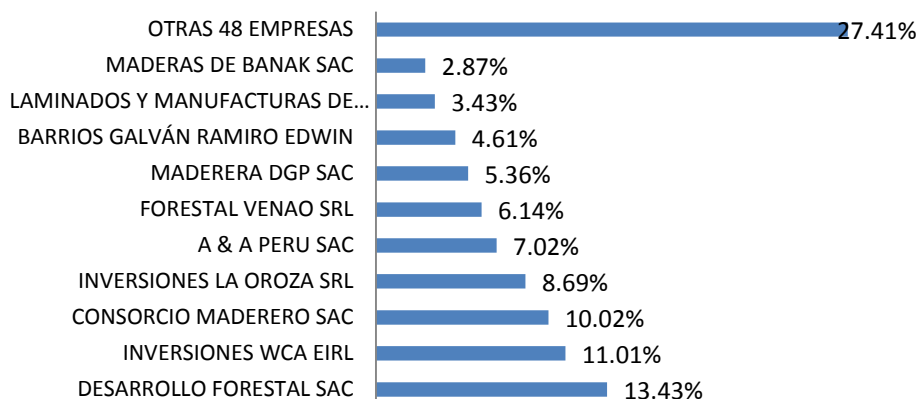
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2010**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	DESARROLLO FORESTAL SAC	3,376,619.03	13.43%
2	INVERSIONES WCA EIRL	2,767,469.09	11.01%
3	CONSORCIO MADERERO SAC	2,519,373.94	10.02%
4	INVERSIONES LA OROZA SRL	2,184,583.29	8.69%
5	A & A PERU SAC	1,763,948.51	7.02%
6	FORESTAL VENAO SRL	1,543,662.62	6.14%
7	MADERERA DGP SAC	1,348,148.90	5.36%
8	BARRIOS GALVÁN RAMIRO EDWIN	1,159,201.40	4.61%
9	LAMINADOS Y MANUFACTURAS DE MADERA SAC	862,869.00	3.43%
10	MADERAS DE BANAK SAC	722,785.69	2.87%
11	OTRAS 48 EMPRESAS	6,892,354.48	27.41%
	<b>TOTAL 58 EMPRESAS</b>	<b>25,141,015.95</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 14**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2010**



Elaboración: En Base al Cuadro N° 14

En este mismo periodo (año 2010), el número de empresas exportadoras de madera de Ucayali se redujo de 70 a 58 (12 menos) pero se incrementó el monto exportado

en 9.63%, lo que significa que cada empresa exportó más en promedio. La empresa “*Hermanos Forestal SAC.*” se ubica en el primer lugar con el 7.58% del monto total exportado, seguida muy de cerca por “*Consorcio Maderero SAC.*” (7.50%), “*Corporation Amazon Wood SAC.*” (7.20%), “*Industrial Ucayali SAC.*” (6.75%) y “*MADERAP SAC.*” (6.46%).

**Cuadro N° 15**

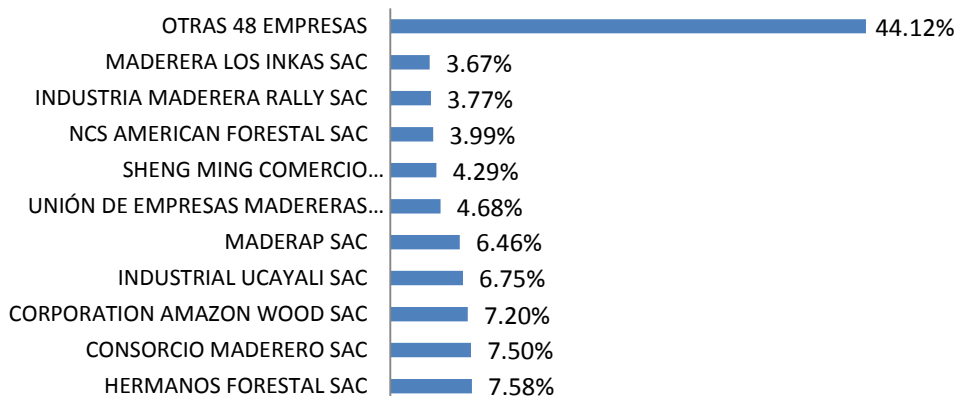
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2010**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	HERMANOS FORESTAL SAC	3,398,238.86	7.58%
2	CONSORCIO MADERERO SAC	3,361,092.46	7.50%
3	CORPORATION AMAZON WOOD SAC	3,226,397.90	7.20%
4	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	3,022,523.84	6.75%
5	MADERAP SAC	2,893,824.84	6.46%
6	UNIÓN DE EMPRESAS MADERERAS UCAYALINAS SAC	2,095,502.10	4.68%
7	SHENG MING COMERCIO INTERNACIONAL SAC	1,920,558.99	4.29%
8	NCS AMERICAN FORESTAL SAC	1,786,402.47	3.99%
9	INDUSTRIA MADERERA RALLY SAC	1,689,512.01	3.77%
10	MADERERA LOS INKAS SAC	1,643,008.22	3.67%
11	OTRAS 48 EMPRESAS	19,767,479.88	44.12%
	<b>TOTAL 58 EMPRESAS</b>	<b>44,804,541.57</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 15**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2010**



*Elaboración:* En Base al Cuadro N° 15

En el año 2011, las empresas de exportadoras de madera de Loreto y el monto exportado por éstas, alcanzaron cifras ligeramente menores a las del año pasado. Lo

destacable es que la mayor exportadora fue “Inversiones La Oroza SRL.” (19.13%), empresa que pasó del cuarto lugar el año pasado al primero en el 2011. Muy de cerca, en el segundo lugar se encuentra “Inversiones WCA EIRL.” con el 18.05% del total, seguido por “Desarrollo Forestal SAC.” (13.47%). Cabe destacar que entre estas tres empresas concentran el más de la mitad (50.65%) del valor de los envíos de madera.

**Cuadro N° 16**

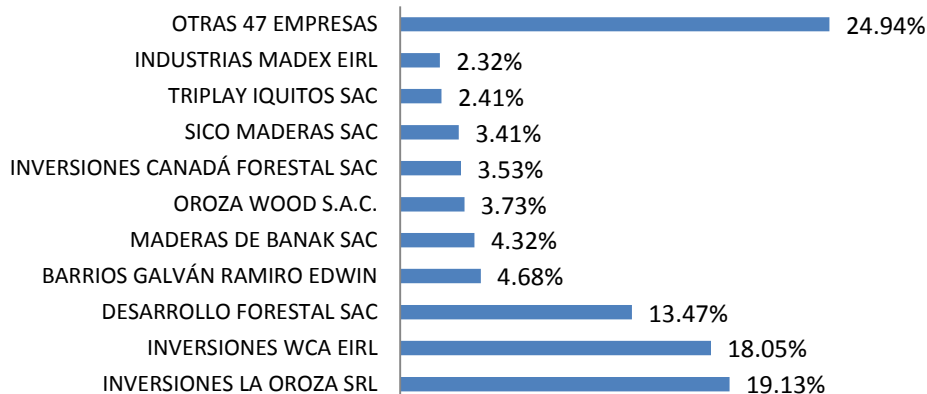
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2011**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE (%)
1	INVERSIONES LA OROZA SRL	4,604,619.06	19.13%
2	INVERSIONES WCA EIRL	4,345,514.50	18.05%
3	DESARROLLO FORESTAL SAC	3,241,415.30	13.47%
4	BARRIOS GALVÁN RAMIRO EDWIN	1,127,736.45	4.69%
5	MADERAS DE BANAK SAC	1,040,256.69	4.32%
6	OROZA WOOD S.A.C.	898,371.00	3.73%
7	INVERSIONES CANADÁ FORESTAL SAC	850,040.30	3.53%
8	SICO MADERAS SAC	821,609.88	3.41%
9	TRIPLAY IQUITOS SAC	580,035.71	2.41%
10	INDUSTRIAS MADEX EIRL	558,090.77	2.32%
11	OTRAS 47 EMPRESAS	6,002,386.35	24.94%
	<b>TOTAL 57 EMPRESAS</b>	<b>24,070,076.01</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 16**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2011**



Elaboración: En Base al Cuadro N° 16

En cambio, el 2011 no fue un año bueno para las exportaciones de madera de Ucayali, habiéndose reducido el número de empresas exportadoras de 58 a 52 pero,

lo que es más significativo es la caída del valor exportado (-13.77%). La primera empresa exportadora fue “*Consorcio Maderero SAC.*” (13.22%) que el año pasado se ubicó en el segundo puesto. Varios puntos porcentuales por debajo, se halla la empresa “*Industrial Ucayali SAC.*” con el 9.94% del total. La reducción se explica por una baja de la demanda internacional producto de la crisis del momento.

**Cuadro N° 17**

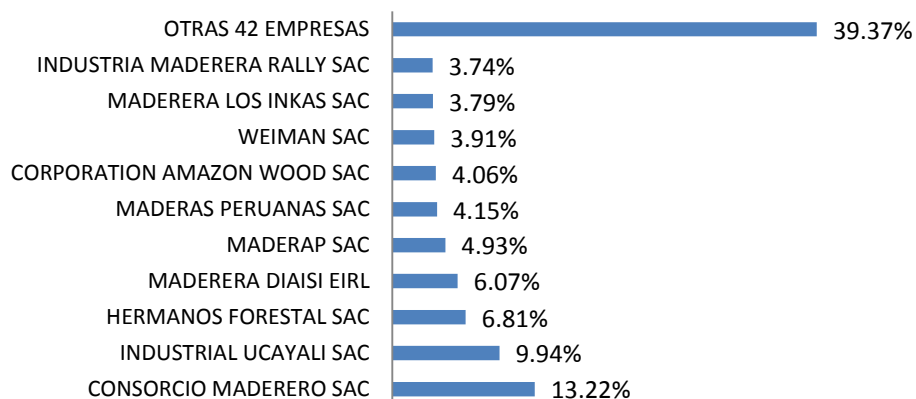
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2011**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	CONSORCIO MADERERO SAC	5,109,418.23	13.22%
2	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	3,842,097.99	9.94%
3	HERMANOS FORESTAL SAC	2,632,544.50	6.81%
4	MADERERA DIAISI EIRL	2,346,164.29	6.07%
5	MADERAP SAC	1,905,184.80	4.93%
6	MADERAS PERUANAS SAC	1,603,931.07	4.15%
7	CORPORATION AMAZON WOOD SAC	1,568,472.06	4.06%
8	WEIMAN SAC	1,512,068.60	3.91%
9	MADERERA LOS INKAS SAC	1,462,441.74	3.79%
10	INDUSTRIA MADERERA RALLY SAC	1,444,496.03	3.74%
11	OTRAS 42 EMPRESAS	15,209,099.85	39.37%
	<b>TOTAL 52 EMPRESAS</b>	<b>38,635,919.16</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 17**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2011**



Elaboración: En Base al Cuadro N° 17

El Cuadro N° 18 muestra las exportaciones de madera de Loreto por empresa, realizadas el año 2012, notándose la reducción de empresas exportadoras de 57 a 49

(8 menos) pero un incremento considerable de los valores exportados (13.44%), debido a la recuperación del mercado mexicano por las mayores ventas de este país a los EE. UU. Continúa firme en el primer lugar como la principal empresa exportadora de madera “*Inversiones La Oroza SRL.*” con el 19.38%, seguido por “*Desarrollo Forestal SAC.*” (16.16%)

**Cuadro N° 18**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2012**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	INVERSIONES LA OROZA SRL	5,292,830.97	19.38%
2	DESARROLLO FORESTAL SAC	4,413,346.98	16.16%
3	INVERSIONES CANADÁ FORESTAL SAC	2,178,438.26	7.98%
4	INVERSIONES WCA EIRL	1,962,616.97	7.19%
5	TRIPLAY IQUITOS SAC	1,953,029.90	7.15%
6	SICO MADERAS SAC	1,240,059.46	4.54%
7	MADERAS DE BANAK SAC	1,151,660.65	4.22%
8	CORPORACIÓN MADERERA LORETO SAC	911,535.52	3.34%
9	INDUSTRIAS MADEX EIRL	841,643.01	3.08%
10	BARRIOS GALVÁN RAMIRO EDWIN	802,773.25	2.94%
11	OTRAS 39 EMPRESAS	6,556,039.58	24.01%
	<b>TOTAL 49 EMPRESAS</b>	<b>27,303,974.55</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



Por su parte, las empresas exportadoras de Ucayali se redujeron en una unidad pero los valores exportados se incrementaron en 14.95% registrándose la cifra de US\$,

debido a la mayor demanda de China por “Pisos y Tablillas Para Parquets”. La empresa que ocupó el primer lugar fue “Consortio Maderero SAC.” (13.76%), reafirmandose en esta posición. De igual manera, “Industrial Ucayali SAC.” sigue en el segundo puesto con 9.95%, varios puntos porcentuales por debajo del primero; y en tercer lugar está “Inversiones Técnicas Maderables SAC.” (9.69%).

**Cuadro N° 19**

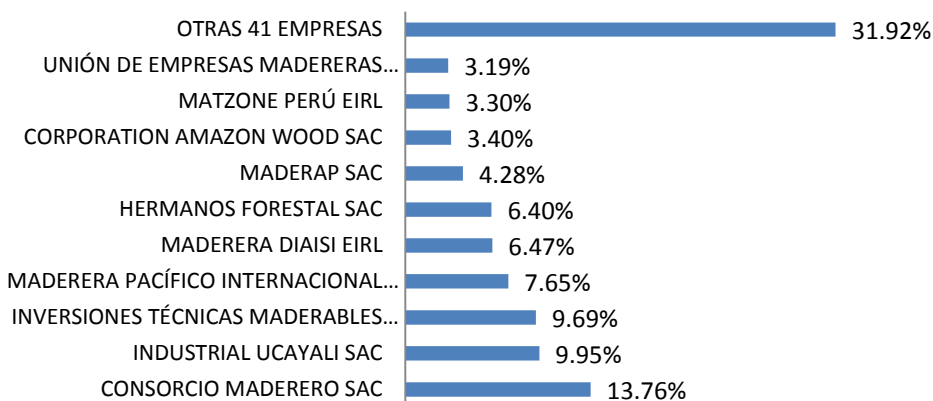
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2012**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	CONSORCIO MADERERO SAC	6,109,500.65	13.76%
2	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	4,418,786.39	9.95%
3	INVERSIONES TÉCNICAS MADERABLES SAC	4,302,172.81	9.69%
4	MADERERA PACÍFICO INTERNACIONAL SRL	3,397,884.78	7.65%
5	MADERERA DIAISI EIRL	2,872,139.45	6.47%
6	HERMANOS FORESTAL SAC	2,842,666.02	6.40%
7	MADERAP SAC	1,902,318.59	4.28%
8	CORPORATION AMAZON WOOD SAC	1,510,378.15	3.40%
9	MATZONE PERÚ EIRL	1,463,679.98	3.30%
10	UNIÓN DE EMPRESAS MADERERAS UCAYALINAS SAC	1,414,791.66	3.19%
11	OTRAS 41 EMPRESAS	14,177,353.82	31.92%
	<b>TOTAL 51 EMPRESAS</b>	<b>44,411,672.30</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 19**

**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2012**



Elaboración: En Base al Cuadro N° 19

El año 2013 fue el peor de la serie en estudio para Loreto, ya que en este periodo cayeron el número de empresas exportadoras de madera (13 menos) y los valores

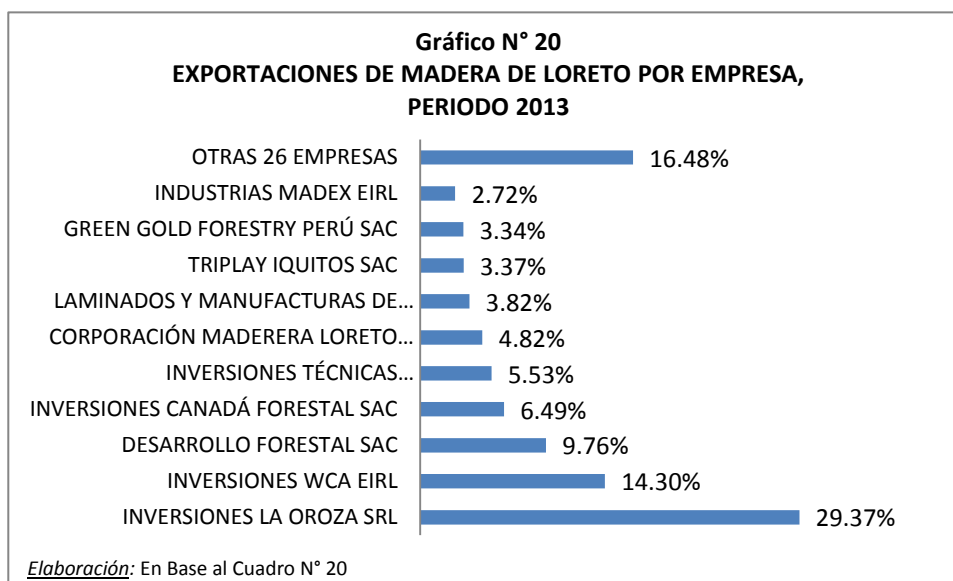


exportados (-10,259,668.82). En el primer puesto se ubica “Inversiones La Oroza SRL.” con el 29.37% del valor total exportado, cifra ligeramente menor a la registrada el año anterior. La segunda ubicación corresponde a “Inversiones WCA EIRL.” (14.30%) y el tercer lugar es para “Desarrollo Forestal SAC.” (9.76%). Estas tres primeras empresas concentran el 53.43% del valor total exportado.

**Cuadro N° 20**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA, PERIODO 2013**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	INVERSIONES LA OROZA SRL	5,005,884.00	29.37%
2	INVERSIONES WCA EIRL	2,437,809.45	14.30%
3	DESARROLLO FORESTAL SAC	1,662,785.68	9.76%
4	INVERSIONES CANADÁ FORESTAL SAC	1,105,973.69	6.49%
5	INVERSIONES TÉCNICAS MADERABLES SAC	943,140.64	5.53%
6	CORPORACIÓN MADERERA LORETO SAC	822,161.28	4.82%
7	LAMINADOS Y MANUFACTURAS DE MADERA SAC	650,713.84	3.82%
8	TRIPLAY IQUITOS SAC	574,075.48	3.37%
9	GREEN GOLD FORESTRY PERÚ SAC	569,434.37	3.34%
10	INDUSTRIAS MADEX EIRL	463,038.20	2.72%
11	OTRAS 26 EMPRESAS	2,809,289.10	16.48%
	<b>TOTAL 36 EMPRESAS</b>	<b>17,044,305.73</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



Las empresas exportadoras de madera de la región Ucayali en el año 2013 fueron menores en 10 unidades en relación al año anterior (41 empresas); los valores

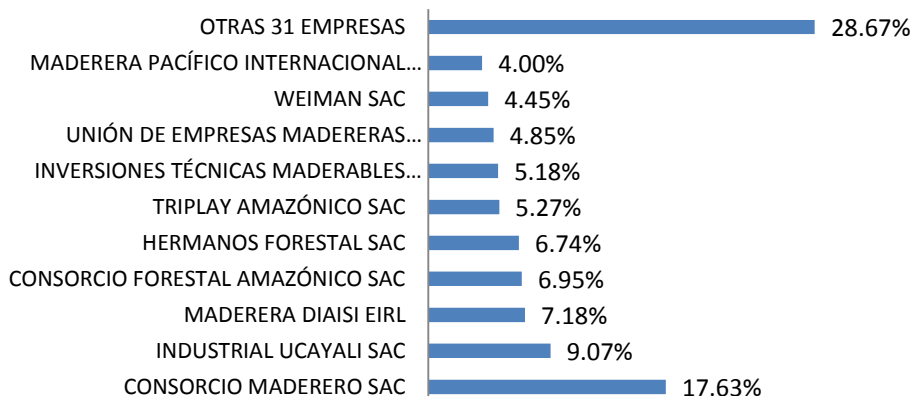
exportadores también cayeron pero ligeramente (-1.47%). En el primer y segundo lugar, siguen apareciendo las mismas empresas: “*Consortio Maderero Ucayali SAC.*” (17.63%) e “*Industrial Ucayali SAC.*” (9.07%).

**Cuadro N° 21**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2013**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %
1	CONSORCIO MADERERO SAC	7,715,764.50	17.63%
2	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	3,968,263.61	9.07%
3	MADERERA DIAISI EIRL	3,140,797.30	7.18%
4	CONSORCIO FORESTAL AMAZÓNICO SAC	3,041,088.82	6.95%
5	HERMANOS FORESTAL SAC	2,948,444.72	6.74%
6	TRIPLAY AMAZÓNICO SAC	2,307,647.14	5.27%
7	INVERSIONES TÉCNICAS MADERABLES SAC	2,268,112.93	5.18%
8	UNIÓN DE EMPRESAS MADERERAS UCAYALINAS SAC	2,121,704.47	4.85%
9	WEIMAN SAC	1,949,297.92	4.45%
10	MADERERA PACÍFICO INTERNACIONAL SRL	1,750,723.68	4.00%
11	OTRAS 31 EMPRESAS	12,546,667.28	28.67%
	<b>TOTAL 41 EMPRESAS</b>	<b>43,758,512.37</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 21**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA, PERIODO 2013**



*Elaboración:* En Base al Cuadro N° 21

## CAPÍTULO V: VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS

## 5.1. HIPÓTESIS GENERAL.

*“Las exportaciones de madera de la región Ucayali fueron superiores a las de Loreto en el periodo 2009 – 2013”.*

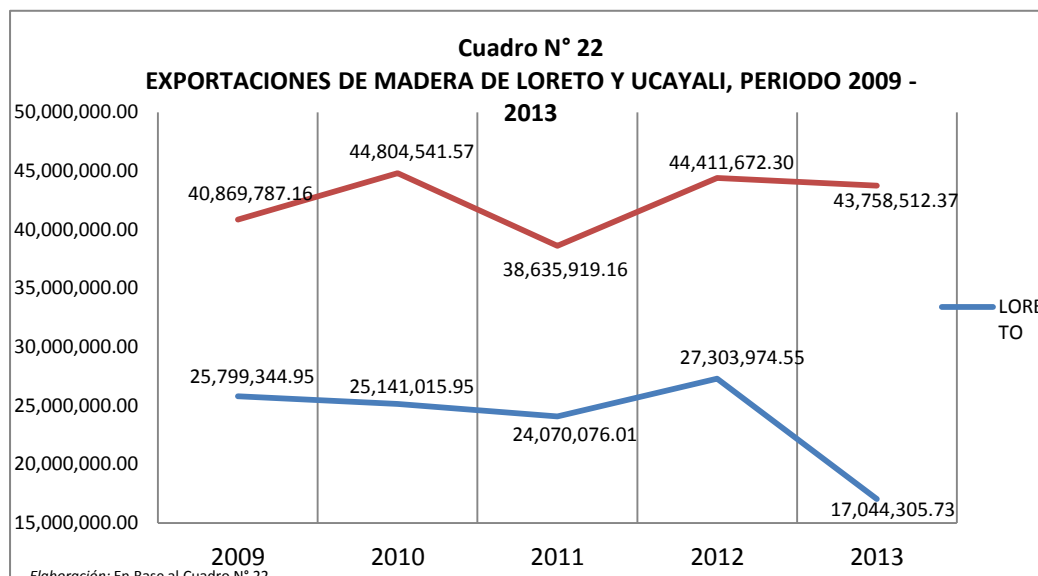
De acuerdo a lo observado en el Cuadro N° 22, las exportaciones de madera de Ucayali fueron superiores a las de Loreto en 78.02% durante todo el periodo 2009 – 2013, siendo la diferencia mayor en el año 2013 que ascendió a US\$ 26,714,206.64.

Una de las razones de esta diferencia es que Ucayali tiene como principal producto de exportación *“Tablillas y Frisos Para Parquets”*, producto considerado con valor agregado (segunda transformación); en cambio en Loreto es *“Madera Aserrada”*, considerado como producto de primera transformación y que tiene poco o casi nada valor agregado. Otra de las diferencias que explica las mayores cifras de exportación de madera de Ucayali respecto a Loreto, es que el primero tiene como principal mercado de destino a China, en cambio Loreto a México. China es un gran mercado con crecimiento promedio de 9.00% al año y, para crecer a esa tasa, la demanda de productos es grande. En cambio México es un mercado mucho más pequeño, con una demanda moderada, dependiente totalmente de los pedidos de EE. UU.

**Cuadro N° 22**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI,**  
**PERIODO 2009 – 2013**

AÑO	LORETO		UCAYALI	
	VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
2009	25,799,344.95	21.61%	40,869,787.16	19.23%
2010	25,141,015.95	21.06%	44,804,541.57	21.09%
2011	24,070,076.01	20.17%	38,635,919.16	18.18%
2012	27,303,974.55	22.88%	44,411,672.30	20.90%
2013	17,044,305.73	14.28%	43,758,512.37	20.59%
<b>TOTAL</b>	<b>119,358,717.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>212,480,432.56</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



### CONCLUSIÓN:

**SE ACEPTA LA HIPÓTESIS GENERAL EN EL SENTIDO QUE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE LA REGIÓN UCAYALI FUERON SUPERIORES A LAS DE LORETO EN EL PERIODO 2009 – 2013.**

### 5.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.

**1° Hipótesis Específica:** *“Las exportaciones de madera de la región Ucayali tuvieron mayor valor agregado que las de Loreto, en el periodo 2009 – 2013”.*

En el análisis que se hace de los productos de madera exportados por las regiones Loreto y Ucayali en el periodo 2009 – 2013, destaca claramente que Ucayali exporta en primer orden *“Tablillas y Frisos Para Parquet”* (52.24%), también conocido como *“Pisos de Madera”*, considerado como un producto con alto valor agregado, lo que hace que el precio sea mayor en relación a otro con menor procesamiento o valor agregado. A este tipo de productos se les conoce como de *“segunda transformación”*. Por otro lado, Loreto depende totalmente de las exportaciones de *“Madera Aserrada”* (81.35%), producto considerado como de escaso valor agregado (primera transformación) y precio bajo, debiéndose exportar grandes volúmenes para obtener los valores mostrados. Por otro lado, la dependencia de las exportaciones de

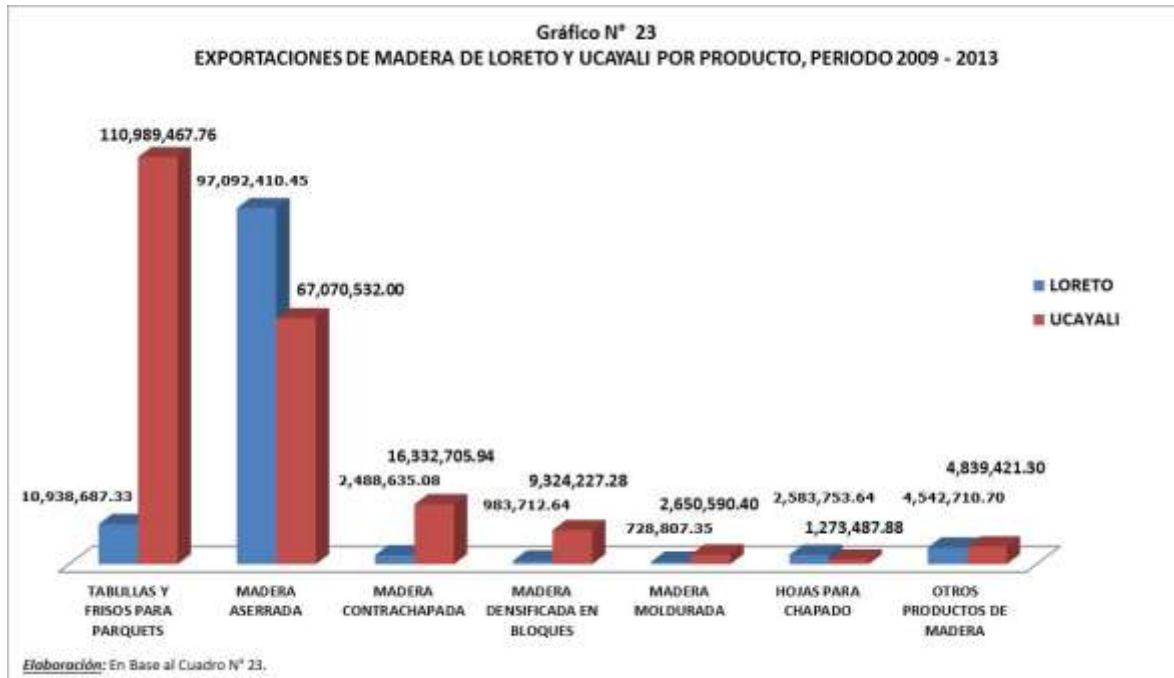
un solo producto reviste de mucho riesgo, ya que si la demanda de éste cae en el mercado internacional, afectará notablemente los valores exportados con la consiguiente caída y el no ingreso de divisas, tal como afectó a Loreto la crisis del 2008.

**Cuadro N° 23**

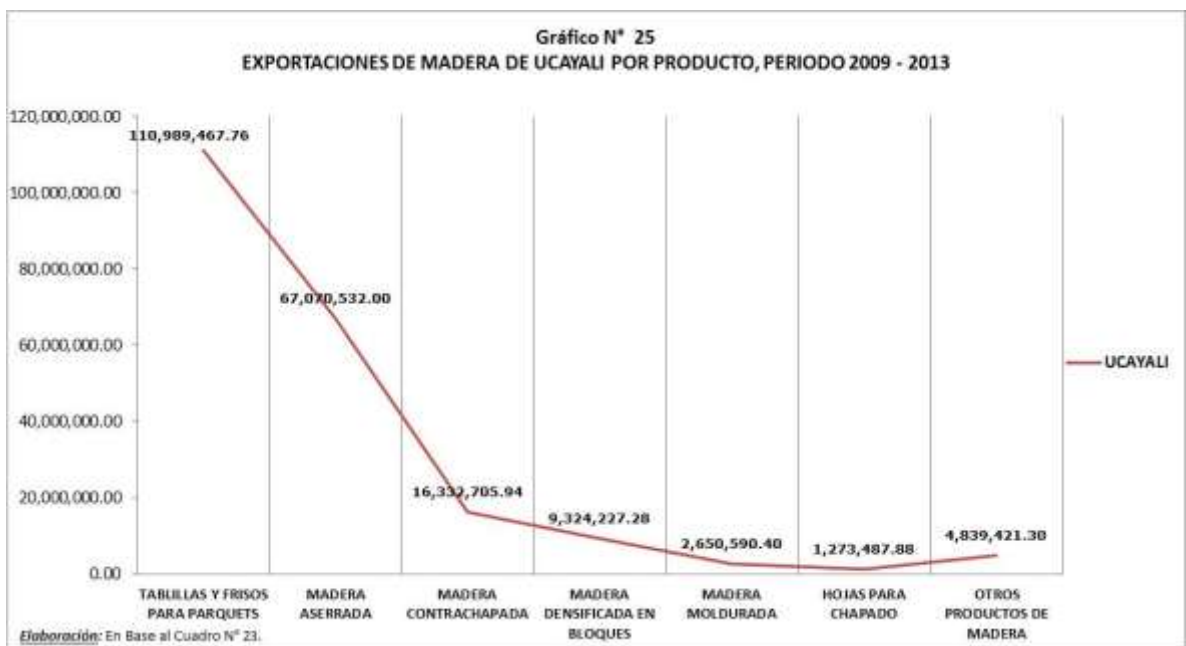
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PRODUCTO, PERIODO 2009 – 2013**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO		UCAYALI	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	TABILLAS Y FRISOS PARA PARQUETS	10,938,687.33	9.16%	110,989,467.76	52.24%
2	MADERA ASERRADA	97,092,410.45	81.35%	67,070,532.00	31.57%
3	MADERA CONTRACHAPADA	2,488,635.08	2.09%	16,332,705.94	7.69%
4	MADERA DENSIFICADA EN BLOQUES	983,712.64	0.82%	9,324,227.28	4.39%
5	MADERA MOLDURADA	728,807.35	0.61%	2,650,590.40	1.25%
6	HOJAS PARA CHAPADO	2,583,753.64	2.16%	1,273,487.88	0.60%
7	OTROS PRODUCTOS DE MADERA	4,542,710.70	3.81%	4,839,421.30	2.28%
	<b>TOTAL</b>	<b>119,358,717.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>212,480,432.56</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



En los siguientes gráficos se muestra por separado las exportaciones por producto de Loreto y Ucayali, siendo más resaltante la diferencia antes señalada.



**CONCLUSIÓN:**

**SE ACEPTA LA 1° HIPÓTESIS ESPECÍFICA EN EL SENTIDO QUE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE LA REGIÓN UCAAYALI TUVIERON MAYOR VALOR AGREGADO QUE LAS DE LORETO, EN EL PERIODO 2009 – 2013.**

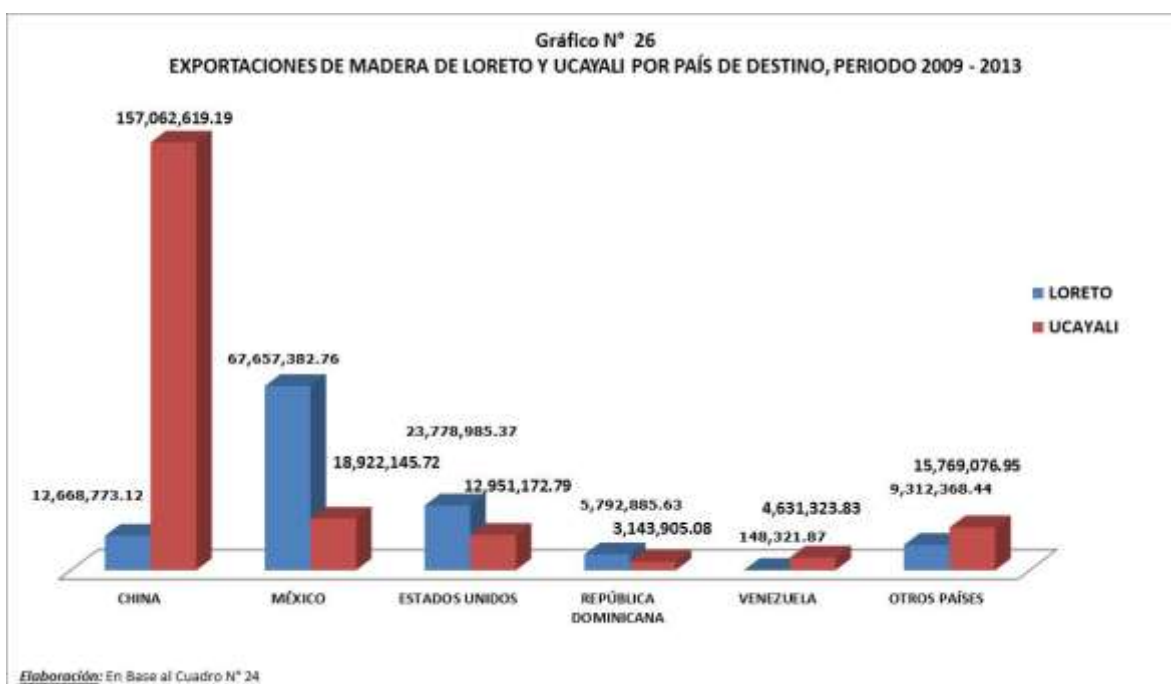
2° Hipótesis Específica: “Las exportaciones de madera de la región Ucayali tuvieron como destino China y las de Loreto se dirigieron a México, en el periodo 2009 – 2013”.

Tal como se observa en el Cuadro N° 24, las exportaciones de madera de Loreto en el periodo 2009 – 2013 se dirigieron mayoritariamente al mercado de México (56.68%); en cambio las de Ucayali se direccionaron exclusivamente al mercado de China (73.92%).

**Cuadro N° 24**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO Y UCAYALI POR PAÍS DE DESTINO,**  
**PERIODO 2009 – 2013**

N°	DESCRIPCIÓN	LORETO		UCAYALI	
		VALOR FOB US\$	%	VALOR FOB US\$	%
1	CHINA	12,668,773.12	10.61%	157,062,619.19	73.92%
2	MÉXICO	67,657,382.76	56.68%	18,922,145.72	8.91%
3	ESTADOS UNIDOS	23,778,985.37	19.92%	12,951,172.79	6.10%
4	REPÚBLICA DOMINICANA	5,792,885.63	4.85%	3,143,905.08	1.48%
5	VENEZUELA	148,321.87	0.12%	4,631,323.83	2.18%
6	OTROS PAÍSES	9,312,368.44	7.80%	15,769,076.95	7.42%
	<b>TOTAL</b>	<b>119,358,717.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>212,480,243.56</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: SUNAT - ADUANAS.



Ambos mercados difieren enormemente, mientras que México es una economía modesta al lado de China, depende fuertemente de la demanda de EE. UU.; así, cuando a éste país le va mal, también le va mal a México y por ende, a los exportadores de madera de Loreto, tal como sucedió el año 2008 y 2009. Por otro lado, China es una de las principales economías del mundo que crece a una tasa promedio de 9.00% al año, lo que hace que demande muchos productos y en grandes cantidades. En los gráficos por separado se distinguen mejor la diferencia.





## CONCLUSIÓN:

SE ACEPTA LA 2º HIPÓTESIS ESPECÍFICA EN EL SENTIDO QUE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE LA REGIÓN UCAYALI TUVIERON COMO DESTINO CHINA Y LAS DE LORETO SE DIRIGIERON A MÉXICO, EN EL PERIODO 2009 – 2013.

**3º Hipótesis Específica:** *“Las exportaciones de madera de las regiones Loreto y Ucayali se concentraron en pocas empresas, en el periodo 2009 – 2013”.*

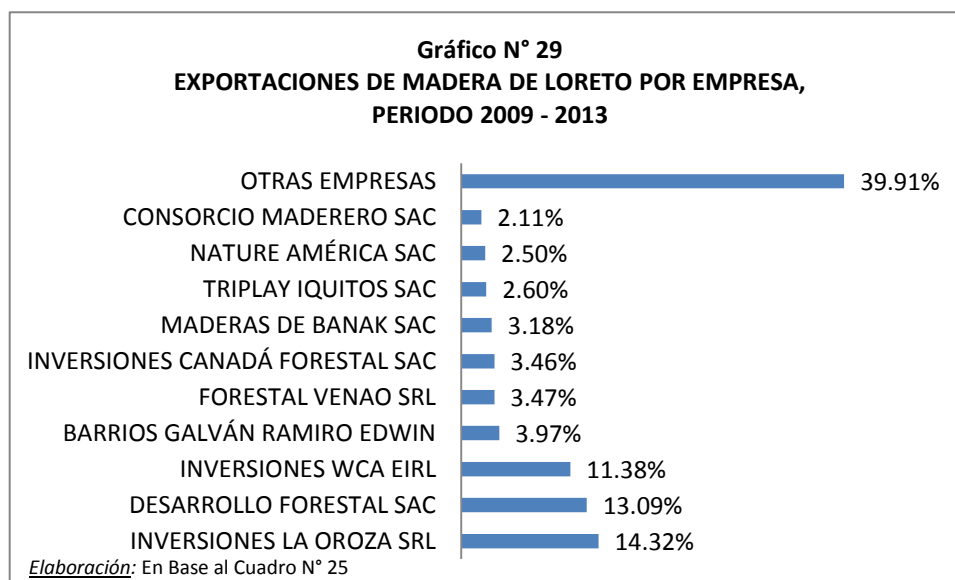
Para validar esta hipótesis se hace un análisis por separado de Loreto y Ucayali ya que son diferentes empresas las que trabajan en cada uno de los mercados.

En el Cuadro N° 25, se observa que la principal empresa exportadora de madera de Loreto durante el periodo 2009 – 2013 fue *“Inversiones La Oroza SRL.”*, que ocupó el primer lugar con el 14.32% de los envíos. También, se puede destacar que siete (07) empresas aglutinan el 52.87% del valor total exportado, lo que demuestra que existe una fuerte concentración, revistiendo una situación de mucho riesgo.

**Cuadro N° 25**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE LORETO POR EMPRESA,**  
**PERIODO 2009 – 2013**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE (%)	PORC. ACUM. (%)
1	INVERSIONES LA OROZA SRL	17,087,917.32	14.32%	14.32%
2	DESARROLLO FORESTAL SAC	15,628,624.87	13.09%	27.41%
3	INVERSIONES WCA EIRL	13,588,906.91	11.38%	38.79%
4	BARRIOS GALVÁN RAMIRO EDWIN	4,738,285.65	3.97%	42.76%
5	FORESTAL VENA O SRL	4,138,677.77	3.47%	46.23%
6	INVERSIONES CANADÁ FORESTAL SAC	4,134,452.25	3.46%	49.69%
7	MADERAS DE BANAK SAC	3,799,557.45	3.18%	52.87%
8	TRIPLAY IQUITOS SAC	3,107,141.09	2.60%	55.47%
9	NATURE AMÉRICA SAC	2,979,645.11	2.50%	57.97%
10	CONSORCIO MADERERO SAC	2,519,373.94	2.11%	60.09%
11	OTRAS EMPRESAS	47,636,134.83	39.91%	100.00%
	<b>TOTAL</b>	<b>119,358,717.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.



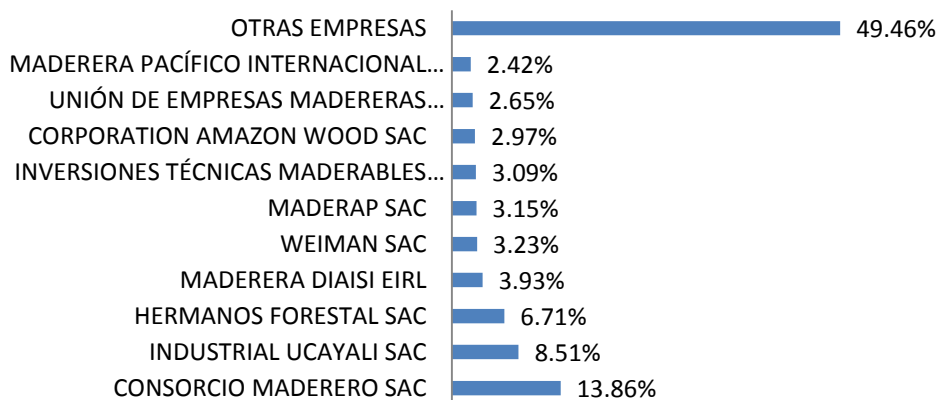
En cambio, en Ucayali la principal exportadora de madera en el periodo 2009 – 2013 fue “Consortio Maderero SAC.” con el 13.86% del valor total exportado. Lo destacable es que 10 empresas representan el 50.54% del total exportado, lo que demuestra una gran concentración en pocas empresas.

**Cuadro N° 26**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA,**  
**PERIODO 2009 – 2013**

N°	EMPRESAS	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE %	PORC. ACUM. (%)
1	CONSORCIO MADERERO SAC	29,458,902.93	13.86%	13.86%
2	INDUSTRIAL UCAYALI SAC	18,083,965.88	8.51%	22.37%
3	HERMANOS FORESTAL SAC	14,263,395.44	6.71%	29.08%
4	MADERERA DIAISI EIRL	8,359,101.04	3.93%	33.01%
5	WEIMAN SAC	6,861,141.12	3.23%	36.24%
6	MADERAP SAC	6,701,328.23	3.15%	39.39%
7	INVERSIONES TÉCNICAS MADERABLES SAC	6,570,285.74	3.09%	42.48%
8	CORPORATION AMAZON WOOD SAC	6,305,248.11	2.97%	45.45%
9	UNIÓN DE EMPRESAS MADERERAS UCAYALINAS SAC	5,631,998.23	2.65%	48.10%
10	MADERERA PACÍFICO INTERNACIONAL SRL	5,148,608.46	2.42%	50.54%
11	OTRAS EMPRESAS	105,096,457.38	49.46%	100.00%
	<b>TOTAL</b>	<b>212,480,432.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

*Fuente:* SUNAT - ADUANAS.

**Gráfico N° 26**  
**EXPORTACIONES DE MADERA DE UCAYALI POR EMPRESA,**  
**PERIODO 2009 - 2013**



*Elaboración:* En Base al Cuadro N° 26

**CONCLUSIÓN:**

**SE ACEPTA LA 3° HIPÓTESIS ESPECÍFICA EN EL SENTIDO QUE LAS EXPORTACIONES DE MADERA DE LAS REGIONES LORETO Y UCAYALI SE CONCENTRARON EN POCAS EMPRESAS, EN EL PERIODO 2009 - 2013.**

## CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES

1. Las exportaciones de madera de Ucayali fueron superiores a las de Loreto en 78.02% durante el periodo 2009 – 2013, a pesar que Loreto realiza esta actividad muchos años antes que Ucayali, la misma que fue elevada a la categoría de “Departamento” el 01 de junio de 1982.
2. Las exportaciones de madera de Ucayali estuvieron constituidas principalmente por **“Tablillas y Frisos Para Parquets”** (52.24%), conocido también como **“Pisos de Madera”**, producto considerado de segunda transformación, con valor agregado y con mayores precios en el mercado internacional. En cambio Loreto tiene como principal producto de exportación a la **“Madera Aserrada”** (81.35%), caracterizado por ser producto de primera transformación, con escaso valor agregado y precio bajo en el mercado internacional. Esta es una de las explicaciones por qué las exportaciones de Ucayali son superiores a las de Loreto.
3. El principal destino de las exportaciones de madera de Loreto es **México** (56.68%) y de Ucayali es **China** (73.92%). México es una economía modesta en comparación con la de China que es una de las principales del mundo. Por otro lado, México es muy dependiente de la EE. UU., así que la demanda de madera de México a Loreto va a depender de los mayores pedidos de EE. UU. a México. Lamentablemente la economía americana entró en crisis el 2008 acentuándose más el 2009, afectando notablemente a las empresas madereras de Loreto. En cambio, China es una economía que viene creciendo a una tasa promedio de 9.00% en los últimos años, por lo que tiene una demanda importante. Esta es otra de las razones que explica los mayores valores de exportación de madera de Ucayali en relación a Loreto.
4. En cuanto al número de empresas, el 52.87% de las exportaciones de madera Loreto fueron realizadas por **siete (07) empresas**; y en el caso de Ucayali, fueron **diez (10) empresas** las que llevaron a cabo el 50.54% de las exportaciones. En ambos casos, la concentración es muy fuerte, situación que reviste de riesgo.

5. Resumiendo, se puede afirmar que las exportaciones de madera de Ucayali fueron superiores a las de Loreto debido a que esta región exporta productos con **mayor valor agregado** (“*Tablillas y Frisos Para Parquets*”) y por consiguiente tienen mayores precios en el mercado internacional; además, tiene como país de destino a **China** que es una de las economías más grandes del mundo con importante tasa de crecimiento promedio.

## **CAPÍTULO VII: RECOMENDACIONES**

1. Promover que las empresas madereras de Loreto se modernicen y exporten productos con mayor valor agregado, para obtener mayores ingresos, tal como lo vienen haciendo las tres principales exportadoras.
2. Propiciar misiones tecnológicas de los empresarios madereros de Loreto a países productores de maquinaria para la industria maderera, buscando que ellos accedan a tecnologías que les permitan elaborar productos con mayor valor agregado; de esta manera se conseguirían mejores precios.
3. Diversificar los países de destino de las exportaciones de madera de Loreto de manera inmediata pues seguir dependiendo de México reviste de mucho riesgo. Para ello se deben aprovechar las herramientas de salidas de mercado ofrecidas por MINCETUR y PROMPERÚ como son: ferias internacionales, misiones comerciales, ruedas de negocios, etc.
4. Aprovechar la política industrial nacional sobre diversificación productiva para crear las condiciones favorables y hacer que las empresas madereras de Loreto elaboren productos con mayor valor agregado; es decir, procurar que las exportadoras de madera aserrada exporten productos terminados.
5. Promover la reconversión de la actual estructura exportadora de madera de Loreto, caracterizada por envíos de productos con escaso valor agregado y dependiente del mercado mexicano, a una que elabore y venda productos terminados y a mercados con mayores ingresos.

## CAPÍTULO VIII: BIBLIOGRAFÍA

1. BANCO CENTRAL DE CHILE. *“Impacto Económico y Desafíos en la Industria Forestal”*. Gerencia de Estudios Económicos. (2009).
2. BRACK EGG, Antonio. *“Perú Biodiversidad Y Biocomercio Situación Actual y Potencial”*. Comité Biocomercio Perú. Lima, Diciembre 2000.
3. CÁMARA NACIONAL FORESTAL. *“Utilización Industrial y Mercado de Diez Especies Maderables Potenciales de Bosques Secundarios y Primarios Residuales”*. (2008).
4. CARRASCAL, Ursicino; GONZÁLES, Yolanda; RODRÍGUEZ, Beatriz. *“Análisis Económico con EViews”*. Alfaomega Grupo Editor S.A. (2001).
5. COMISIÓN FORESTAL NACIONAL. *“Reevaluación de la Infraestructura de la Investigación que Garantice el Desarrollo Forestal”*, Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales de México. 2009.
6. COMITÉ BIOCOCOMERCIO PERÚ. *“Diagnóstico Sobre el Biocomercio en el Perú y Recomendaciones para la Formulación del Programa de Promoción del Biocomercio”*. Comité Biocomercio Perú. Lima, Diciembre 2002.
7. CONGOTE OSORIO, Carolina y JARAMILLO TORO, Diana Cecilia. Tesis de Grado para optar el título de Ingeniero Industrial denominada *“Identificación de la Cadena de Suministro de Madera de Teca para Chapilla en Antioquía”*. (2012).
8. CÓRDOVA, Manuel. *“Estadística Descriptiva e Inferencial”*. Edit. Moshera S.R.L. 5ta. Ed. Lima-Perú. 2003.
9. GUJARATI, Damodar N. *“Econometría”*. Tercera Edición Mc Graw Hill. 1997

10. MOREY ALEJO, Humberto & SOTIL GARCÍA, Gabel. *“Panorama Histórico de la Amazonía Peruana: Una Visión Desde la Amazonía”*. Municipalidad Provincial de Maynas (2000).
11. PATINO, María Isabel. *“Los Bionegocios: Perspectivas del Sector Privado”*. *“Biocomercio: Estrategia Para el Desarrollo Sostenible de Colombia”*. Editorial del Fondo de la Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo - UNCTAD (2005).
12. PINEDO MANZUR, Freddy Martín. Tesis Doctoral *“Impacto de la Exportaciones de Madera en las Exportaciones Totales de Loreto, Periodo 2003 – 2007”*. Escuela de Post Grado de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (2009).
13. QUIÑONEZ BARDALES, Rodrigo, Tesis Magistral *“Las Concesiones Forestales y la Actividad Forestal de la Región Loreto, Periodo 2004 – 2010”*. Escuela de Post Grado de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (2012).
14. ROCA, Santiago. *“Especialización Tecnológica en el Comercio Exterior del Perú: Un Análisis Comparado con Corea, China, Colombia y México”*. Centro de Documentación de la Universidad ESAN (2010).
15. ROSELL, Mónica (2007); *“Ambiente y TLC, el Pacto de Gobernabilidad”*. Cuaderno de Difusión N° 12 – Universidad ESAN. Lima, Diciembre 2007.
16. SALAS NAVARRO, Katherinne. *“Análisis de la Cadena de Abastecimiento del Sector Madera y Muebles de la Ciudad de Barranquilla”*. COLCIENCIAS
17. SANTA CRUZ, Alfonso; COCA SOLORZANO, Luis. *“Contabilización de Costos de Importación y Exportación”*. Editores Unidos S.A. (2007)
18. TELLO PACHECO, Mario. *“Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: Teoría, Evidencia y Aplicaciones”*. Consorcio de Investigación Económico Social – CIES (2007).