UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

"LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MADERABLES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE EMPRESA EXPORTADORA INDUSTRIAL FORESTAL HUAYRURO S.A.C. 2016-2019, DEPARTAMENTO DE UCAYALI"

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

ESPECIALIDAD EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR:

SOLANGE DEL PILAR ZEGARRA GARCÍA
HANS ARNOLD PEZO SALAS
MOISES TORRES POMA

PUCALLPA – PERÚ
2021

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de la independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 14:00 horas del día Lunes 14 de Junio del 2021, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente), Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes (Miembro), y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MADERABLES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA INDUSTRIAL HUAYRURO S.A.C. 2016- 2019, DEPARTAMENTO DE UCAYALI"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Solange del Pilar Zegarra García, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría

Siendo las 17:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de la independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 10:00 horas del día Lunes 14 de Junio del 2021, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente), Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes (Miembro), y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MADERABLES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA INDUSTRIAL HUAYRURO S.A.C. 2016- 2019, DEPARTAMENTO DE UCAYALI"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Hans Arnold Pezo Salas, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

e) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
f) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
g) Aprobado por mayoría
h) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría

Siendo las 11:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de la independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 10:00 horas del día Lunes 14 de Junio del 2021, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente), Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes (Miembro), y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MADERABLES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA INDUSTRIAL HUAYRURO S.A.C. 2016- 2019, DEPARTAMENTO DE UCAYALI"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Moisés Torres Poma, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

i)Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
j)Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
k) Aprobado por mayoría
l)Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría

Siendo las 11:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali PUCALLPA SECRETARIO

Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, como requisito para optar el Título Profesional de Economista, Especialidad en Negocios Internacionales.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

Dr. Pedro Julian Ormeño Carmona
Asesor

Bach. Solange Del Pilar Zegarra García
Tesista

Bach. Hans Arnold Pezo Salas
Tesista

Bach. Moises Torres Poma
Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N° V/0185-2021

La **Dirección de Producción Intelectual**, hace constar por la presente, que el INFORME FINAL de tesis, **Titulado**:
"LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MADERABLES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO DE EMPRESA EXPORTADORA INDUSTRIAL FORESTAL HUAYRURO S.A.C. 2016-2019, DEPARTAMENTO DE UCAYALI".

Cuyo autor (es)	:	**ZEGARRA GARCÍA, SOLANGE DEL PILAR** **PEZO SALAS, HANS ARNOLD** **TORRES POMA, MOISÉS**
Facultad	:	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela Profesional	:	ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
Asesor(a)	:	Dr. ORMEÑO CARMONA, PEDRO JULIÁN

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 8 %.**
En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.
En señal de conformidad y verificación se entrega la presente constancia.

Fecha: 14/05/2021

Dr. ABRAHAM ERMITANIO HUAMAN ALMIRON
Dirección de Producción Intelectual

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Solange del Pilar Zegarra García.
Autor de la TESIS titulada:
"La exportación de productos maderables y su incidencia en el crecimiento de empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. 2016-2019, departamento de Ucayali".

Sustentada el año: 2021
Con la asesoría de: Dr. Pedro Julián Ormeño Carmona.
En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.
Carrera Profesional de: Economía y Negocios Internacionales.

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 14 / 06 / 2021

Email: solange.zegarra96@gmail.com Firma: 

Teléfono: 927 538 544 DNI: 72913064

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Hans Arnold Pezo Salas
Autor de la TESIS titulada:
"La exportación de productos maderables y su incidencia en el crecimiento de empresa exportadora Industrial Forestal Huaynuro S.A.C 2016 - 2019, departamento de Ucayali".

Sustentada el año: 2021
Con la asesoría de: Dr. Pedro Julián Ormeño Carmona.
En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.
Carrera Profesional de: Economía y Negocios Internacionales.

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 14 / 06 / 2021

Email: hanspezosalas@gmail.com Firma:

Teléfono: 927781685 DNI: 48197623

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Moisés Torres Poma
Autor de la TESIS titulada:
"La exportación de productos maderables y su incidencia en el crecimiento de empresa exportadora industrial forestal Huayruro S.A.C. 2016 - 2019, departamento de Ucayali"

Sustentada el año: 2021
Con la asesoría de: Dr. Pedro Julián Ormeño Carmona.
En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.
Carrera Profesional de: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [x] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 14 / 06 / 2021

Email: Torres-moi20@hotmail.com Firma:

Teléfono: 969935423 DNI: 72202436

DEDICATORIA

A Dios, el Señor de los cielos, por bendecirnos en todo momento de nuestra existencia y darnos fuerza para alcanzar nuestras metas.

Los autores.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento a nuestra prestigiosa Universidad Nacional de Ucayali, por habernos acogido durante los cinco años de carrera universitaria.

A los docentes de la Carrera Profesional de Economía y Negocios Internacionales, por habernos compartido sus valiosas enseñanzas y conocimientos en bien de nuestra formación profesional.

A todas las personas que han participado y colaborado para que esta investigación culmine con éxito.

ÍNDICE

Pág.

DEDICATORIA……..….x

AGRADECIMIENTO……...….xi

ÍNDICE DE TABLAS……..…xv

ÍNDICE DE FIGURAS…….……xvi

RESUMEN…….....xvii

ABSTRACT…….……xviii

INTRODUCCIÓN…….……...xix

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN……..……1

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA…….....1

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA……6

1.2.1. Problema General…….……...6

1.2.2. Problemas Específicos……..6

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN……..7

1.3.1. Objetivo General…….7

1.3.2. Objetivos Específicos…….....8

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMAS DE HIPÓTESIS……..…8

1.4.1. Hipótesis General…….……..8

1.4.2. Hipótesis Específicas…….……9

1.5. VARIABLES…….10

1.5.1. La exportación de productos maderables……10

1.5.2. Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C……..10

1.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES……11

1.7. JUSTIFICACIÓN……..…….…..13

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO……..14
2.1. ANTECEDENTES……..……..14
2.1.1. Exportación de Productos Maderables…….……..……14
2.1.2. Crecimiento de la empresa…….……..….18
2.2. BASES TEÓRICAS…….23
2.2.1. Variable 1. Exportaciones de productos maderables……....23
2.2.2. Variable 2. Crecimiento de la empresa……...……35
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS…….….48
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA…….……52
3.1. MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN…….……..…52
3.1.1. Método de investigación…….52
3.1.2. Diseño y esquema de investigación…….52
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA…….……...53
3.2.1. Población……..……53
3.2.2. Muestra…….……54
3.3. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS……54
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.54
3.5. PROCESAMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS……..55
3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS…….....…….……..56
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN……58
4.1. RESULTADOS……..……...58
4.1.1. Descripción y análisis de resultados para responder los objetivos.58
4.1.2. Descripción y análisis de resultados para responder las hipótesis.64
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES…….…67
5.1. CONCLUSIONES…….67

5.2. RECOMENDACIONES……..……..68

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS……..……...70

ANEXOS…….……..73

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Operacionacionalización de las variables…… 11

Tabla 2. Población de datos de investigación por fuentes (En unidades)…….. 53

Tabla 3. Resultados de la Variable 1 Exportaciones de productos maderables…… 58

Tabla 4. Resultados de la Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C…….…. 60

Tabla 5. Resultados de producción de madera aserrada……..….. 62

Tabla 6. Resultados entre la variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C…….. 65

Tabla 7. Prueba de Hipótesis entre la variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C…. 66

ÍNDICE DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Perú: Exportaciones de productos maderables 2016-2018.. 2

Figura 2. Ucayali: Producción de madera rolliza y madera aserrada 2016-2018……. 2

Figura 3. Resultados de la Variable 1 Exportaciones de productos maderables…… 59

Figura 4. Resultados de Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C……..……. 61

Figura 5. Resultados de producción de madera aserrada……..….. 63

RESUMEN

El presente estudio fue de diseño no experimental, consistente en la observación del comportamiento de las variables: Exportaciones de productos maderables y Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C., contando con un marco teórico y antecedentes que respaldan el estudio. Asimismo a través de la aplicación de los instrumentos y el procesamiento de los datos respectivos se prosiguió a determinar los objetivos planteados que fue: Determinar la relación que existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Llegando a concluir que existe una relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

Palabras claves: Exportaciones de productos maderables y crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal.

ABSTRACT

This study is Non-experimental, consisting of the observation of the behavior of the variables: Exports of timber products and Growth of the exporting company Industrial Forestal Huayruro S.A.C., with a theoretical framework and antecedents that support the study. Likewise, through the application of the instruments and the processing of the respective data, it continued to determine the proposed objectives, which is: Determine the relationship between the export of timber products and the growth of the export company Industrial Forestal Huayruro S.A.C. during the period 2016-2019, department of Ucayali. Coming to conclude that there is a relationship between the export of timber products and the growth of the exporting company Industrial Forestal Huayruro S.A.C. during the period 2016-2019, department of Ucayali.

Keywords: Exports of timber products and Growth of the exporting company Industrial Forestal.

INTRODUCCIÓN

El comercio en exportaciones de productos maderables en la región de Ucayali en los últimos años ha aumentado moderadamente, como resultado del incremento de las producciones e importaciones de madera aserrada y en rolliza. Es así que el presente estudio titulado: La exportación de productos maderables y su incidencia en el crecimiento de empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. 2016-2019, departamento de Ucayali; de diseño no experimental, busca determinar la relación que existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali; para la cual se recogieron la información pertinente de las empresas exportadoras de productos maderables de la región, posteriormente se efectuó el procesamiento de datos a través del programa SPSS versión 25 y el programa Excel, asimismo de elaboraron tablas de frecuencias y gráficos estadísticos para luego determinar la hipótesis de investigación planteada: Existe relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

CAPÍTULO I

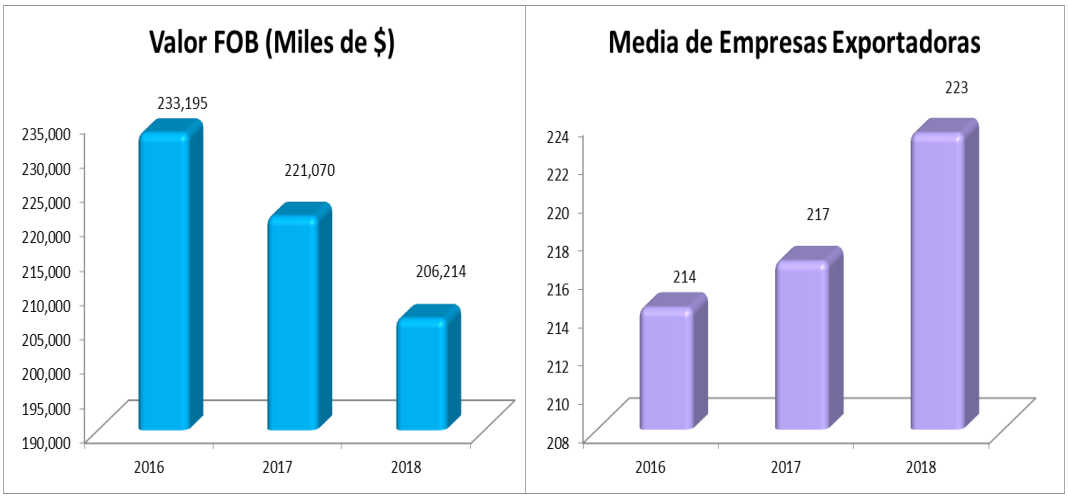
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

PROAMAZONIA (2019), en su diagnóstico de la situación actual, sostiene que la cadena maderera forestal del Perú cuenta con 65’000,000 de hectáreas de bosques tropicales y es el décimo país en el mundo en extensión de recursos forestales, con alrededor de 2,500 especies forestales, de las cuales se comercializan alrededor de 60. Las actividades de transformación se desarrollan principalmente en Ucayali (principalmente en Pucallpa), Loreto (principalmente en Iquitos) y en menor medida en la selva central, representando estas regiones hasta el 95.5% de la actividad económica del sector maderero, dividido en tres: la explotación forestal, la transformación primaria (aserrío, secado y preservación, fabricación de tableros, chapas y pisos) y la transformación secundaria (partes y piezas, carpintería de obra, muebles y artesanía). Existen 89 industrias instaladas en Ucayali, 109 en Iquitos, 20 en la Selva Central, 10 en el Alto Amazonas, 8 en Madre de Dios y alrededor de 1.500 en Lima, así como un promedio de 10.000 pequeñas empresas y microempresas.

La producción de madera en el país ha disminuido en el período 2012–2016 debido al recrudecimiento de los factores regulatorios orientados a eliminar la tala ilegal, donde la producción de madera rolliza cayó 36% y luego en el 2017 la producción se recuperó parcialmente en 17%. Sin embargo, en el periodo 2015–2018 las exportaciones cayeron

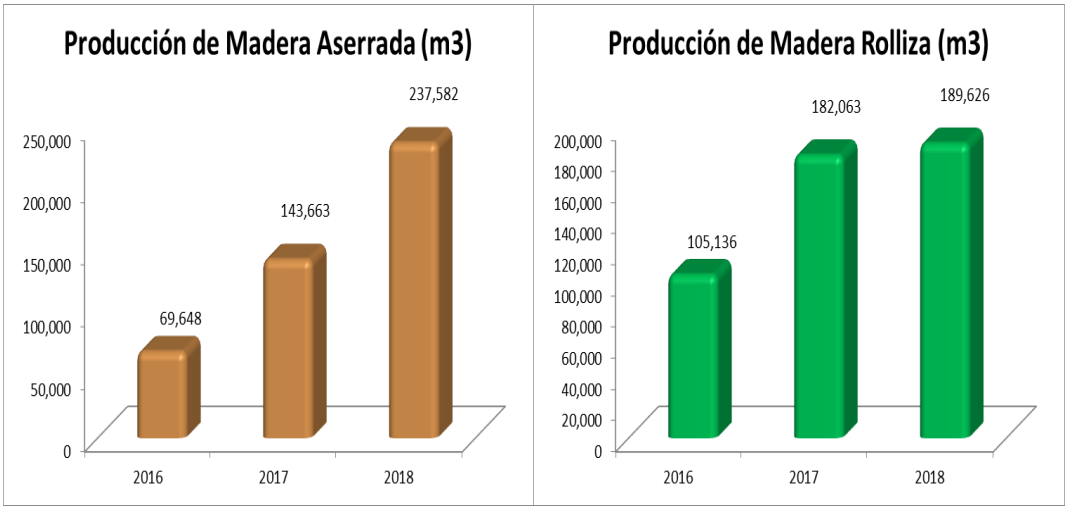
33%, “registrando en el 2017 el nivel más bajo de los últimos 13 años". (MINCETUR, 2018)



Fuente: SERFOR.

Figura 1. Perú: Exportaciones de productos maderables 2016-2018

En ese contexto se ha observado durante los últimos años que ha aumentado la participación promedio mensual del número de empresas exportadoras y que la producción de madera aserrada se ha incrementado entre el 2016 y 2018 en 241%, mientras que la producción de madera rolliza se ha incrementado en 71%.



Fuente: BCRP- Síntesis Económica.

Figura 2. Ucayali: Producción de madera rolliza y madera aserrada 2016-2018

Este comportamiento de la producción estaría denotando una importante recuperación de las exportaciones de productos maderables, pues de no presentar una suficiente recuperación será necesaria la definición de políticas que salven los efectos restrictivos de los factores regulatorios.

Galarza y La Serna (2005), en su título de "¿Son sostenibles las concesiones forestales en el Perú?", explican: Una de las razones que explica la irracional explotación forestal fue el inadecuado marco legal existente hasta el año 2000, en el que se promulgó la Ley 27308: "Ley Forestal y de Fauna Silvestre" (15/06/2000), cuyo objetivo principal es garantizar el manejo sostenible y la conservación de los recursos forestales. La base de este sistema son las concesiones forestales, las que se entregan a particulares, para la explotación preferente de madera, por medio de subasta pública o de concurso público, por un período de hasta 40 años renovables. Un elemento incorporado por la nueva legislación es el derecho de aprovechamiento forestal (DAF). Esta tasa es un monto en dólares por hectárea, fijado por la oferta ganadora de la subasta o del concurso público, y deberá ser pagada por cada hectárea adjudicada al concesionario. Otro aspecto importante es que la ley traslada al concesionario la supervisión y el control del lote concesionado. Asimismo, el concesionario se obliga a respetar las vedas, a garantizar la integridad de las áreas forestales concedidas y a emprender las medidas necesarias para evitar la extracción ilegal de los recursos. Finalmente, la ley prevé la creación del Organismo Supervisor de los Recursos Forestales Maderables (Osinfor), entidad reguladora que se encargará de supervisar el

cumplimiento de los contratos de concesión. Esta ley es ordena la superficie forestal del país, para lo cual establece seis grandes categorías forestales, de acuerdo con la zonificación económico-ecológica. A partir de la promulgación del Reglamento de la nueva ley, en abril de 2001, se determinaron los primeros BPP (Bosques de producción permanente) ofertados en la modalidad de concesiones: Loreto con 14.782.302 hectáreas, Ucayali con 4.089.926 hectáreas y Madre de Dios con 2.522.141 hectáreas. Desde entonces, el proceso ha permitido acumular más de 20 millones de hectáreas de bosques concesionados a través de diversos concursos públicos realizados en Loreto, Ucayali, Huánuco, San Martín y Madre de Dios.

PromPerú (2018), en su título de Informe especializado. “Panorama mundial de maderas de la oferta exportable peruana”. De acuerdo al International Tropical Timber Organization (2016), menciona que el boom de las maderas tropicales surge debido a las tendencias mundiales del sector construcción y los altos gastos de los consumidores, los cuales buscan una madera especialmente duradera a la intemperie y resistente a los hongos e insectos, no obstante, también se menciona que este tipo de madera tiene propiedades físico-mecánicas que la hacen apta para su uso en el exterior sin algún tipo de tratamiento adicional, poseen una estética natural y son muy apreciadas por los consumidores finales. En relación a la madera aserrada de origen tropical; el informe revela que la producción en los países miembros productores de la OIMT alcanzó un total de alrededor de 37,4 millones de m3 en 2015 y 38,4 millones de m3 en 2016, representando más del 87% de la producción mundial de madera aserrada

tropical. Por el lado de la producción de madera contrachapada en 2015, la producción de contrachapados de madera tropical de los miembros productores y consumidores de la OIMT se mantuvo en un nivel similar al de 2014, con un total de 17,6 millones de m3, asimismo China es el principal productor mundial de madera contrachapada (de maderas duras y blandas) con el 75% de la producción mundial de contrachapados en general (maderas duras y blandas), le siguen otros mercados como Malasia, Indonesia e India. Dentro de los principales países importadores de contrachapado de madera tropical, se tuvieron a Japón con una participación del 30%, seguido de Estados Unidos, La República de Corea y Taiwán, y como principales

Dieste (2012) "Programa de Promoción de Exportaciones de Productos de Madera". Actualmente el área forestal mundial está declinando. Entre 1990 y 2010 la tasa de deforestación fue de 6,7 millones de hectáreas anuales, con un descenso en la superficie de 4.168 a 4.033 millones de hectáreas, respectivamente (FAO 2011). Esto significa que se incrementa la importancia de las plantaciones forestales como proveedoras de fibra. El destino de la madera se puede dividir en los siguientes grandes grupos: 1) combustible; 2) construcción; 3) celulosa. El primer grupo en 2010 representó el 55% del volumen mundial. El segundo grupo incluye a los productos de madera destinados a la construcción y la carpintería el 25%, y el tercer grupo es la madera utilizada como insumo para la producción de pasta de celulosa el 16%. La madera destinada a la construcción se utiliza para la fabricación de componentes de viviendas, encofrados, puentes, cubiertas, etc. Incluye además a la madera destinada

a fabricar productos de carpintería que estarán a la vista del consumidor final, tales como muebles, puertas y ventanas, suelos, etc. 1 Este grupo de madera es el que presenta mayor valor comercial y también el que tiene mayor valor agregado. El Plan de Acción Integral del Consejo Sectorial Forestal-Madera tiene como primer objetivo “fomentar inversiones que promuevan la producción de derivados de la madera con mayor valor agregado y que profundicen la diversificación productiva” (Ministerio de Industria, Energía y Minería 2012).

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Es importante identificar cual es la situación actual, que se propone en esta investigación mediante las siguientes interrogantes.

1.2.1 Problema General

- ¿Qué relación existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Qué relación existe entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?

- ¿Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?
- ¿Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?
- ¿Qué relación existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?

1.3. OBJETIVOS DE LAMINVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

- Determinar la relación que existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

1.3.2. Objetivos Especificos

- ¿Determinar la relación que existe entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?
- ¿Determinar la relación que existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?
- ¿Determinar la relación que existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?
- ¿Determinar la relación que existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. Hipotesis General

- Existe relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal

Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

1.4.2. Hipotesis Específicas

- Existe relación entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.
- Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali respecto a las exportaciones nacionales en productos maderables durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.
- Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali respecto a las otras empresas exportadoras del país durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.
- Qué relación existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali respecto a la producción forestal en el país durante el periodo 2016-2019 departamento de Ucayali.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable 1

- La exportación de productos maderables.

Dimensiones

- Exportaciones de productos maderables nacionales.
- Crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali Medios de pagos e intereses.
- Crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali.
- Crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali.

1.5.2. Variable 2

- Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Dimensiones

- La producción forestal del departamento de Ucayali.
- Exportaciones de productos maderables de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.
- Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.).

1.6 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Variable 1 **La exportación de productos maderables**	Según el autor Bello (2012), Se refiere a los productos de exportación, que tienen cierto grado de transformación o aumento de su valor agregado, y que históricamente no se transaban con el exterior en montos significativos. Legalmente, son todos los productos no incluidos en la lista de exportaciones tradicionales del Decreto Supremo 076-92-EF.	De acuerdo a Araujo (2016) es el régimen aduanero por el cual se permite la salida del territorio nacional de productos maderables nacionales para su posterior venta, uso y/o consumo definitivo en el extranjero. Para que esta transmisión de bienes se ejecute conforme a ley, el comprador final debe poseer un domicilio en el exterior. En términos simples: la exportación es la comercialización de productos a otro país.	Exportaciones de productos maderables nacionales.	Valor FOB	1-2	Bajo Medio Alto
				Declaración Aduanera de Mercancías.	3-5	Bajo Medio Alto
			Crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali Medios de pagos e intereses.	Tasa de crecimiento.	6-7	Bajo Medio Alto
				Sector Industrial.	8-9	Bajo Medio Alto
			Crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali.	Tasa de crecimiento en Ucayali.	10-11	Bajo Medio Alto
				Sector Industrial de Ucayali.	11-12	Bajo Medio Alto
			Crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali.	Especies Maderables.	13-14	
				Sector industrial de Ucayali.	15	

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Variable 2 **Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.**	En cambio, para De Ravel (1972), el crecimiento tiene una clara connotación cuantitativa al relacionar dicho término con el aumento del volumen de producción, al aproximar el concepto de crecimiento con el de dimensión y aclarar, sin embargo, la diferencia entre ambos términos, toda vez que la dimensión no es más que un subproducto del crecimiento: "la empresa cambia de dimensión3 precisamente porque crece".	Penrose (1962), al considerar el crecimiento como el resultado de un proceso de desarrollo de la misma naturaleza que los procesos biológicos; puntualiza que tal analogía es aparente en el sentido de que la vida es un proceso determinado, mientras que el crecimiento de la empresa siempre será voluntario pero que, de no producirse, la empresa sucumbirá irremediablemente por la entrada de nuevos competidores, desarrollo de nuevas tecnologías, surgimiento de nuevos mercados.	La producción forestal del departamento de Ucayali.	Productos forestales	1-3	Bajo Medio Alto
				Productos maderables	4-5	Bajo Medio Alto
			Exportaciones de productos maderables de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.	Exportación	6-7	Bajo Medio Alto
				Empresas madereras	8-10	Bajo Medio Alto
			Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.	Crecimiento empresarial	11-13	Bajo Medio Alto
				Sector industrial	14-15	Bajo Medio Alto

Fuente: Matriz de consistencia

1.7. JUSTIFICACIÓN

El análisis de la situación actual de la producción forestal para exportaciones, luego del proceso de contracción presentado en el departamento de Ucayali por efecto del recrudecimiento de los factores regulatorios orientados a eliminar la tala ilegal, habiéndose observado indicios de recuperación en la producción de madera aserrada y de madera rolliza, es importante para la toma de decisiones en materia política económica y social.

Resulta también importante definir cuál es la ubicación, en el total nacional, de la producción forestal y de las exportaciones de productos maderables originadas en el departamento de Ucayali.

Del mismo modo es importante conocer cómo cual es la situación a la de las empresas de este rubro y cuáles son sus fundamentos de crecimiento, a partir del caso observado en la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Es así como el estudio planteado contribuirá sirviendo como elemento de análisis para la toma de decisiones en la política de restricciones de la extracción forestal y en la política económica de exportaciones; también permitirá que los tesistas que realizan esta investigación, conozcan el entorno económico empresarial, contribuyendo al desarrollo de sus funciones en la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. Exportación de productos maderables

2.1.1.1. Antecedentes Internacionales

De acuerdo a Narvasta (2018) en su estudio “Incidencia de la extracción forestal en la economía de la región Ucayali 2005-2015”, indica que: En el Perú, la política forestal está encaminada a promover el desarrollo económico a través de negocios ambientalmente sostenibles y competitivos, que atenúen la generación de alto valor agregado y brinden una duradera rentabilidad para los usuarios del bosque. Asimismo, se fomenta la producción, la generación de divisas y el mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones involucradas, en base al aprovechamiento sostenible del recurso forestal maderable y no maderable. Durante el periodo 2005-2015, en el departamento de Ucayali se ha mostrado, en una primera fase, un crecimiento acelerado en la producción de madera rolliza de 61% durante seis años entre el año 2000 y 2006, para después presentar una caída de -53% en solo dos años entre los años 2006 y 2008, y posteriormente ha mostrado caídas sucesivas llegando al año 2016 con una reducción de -76% con respecto al año 2006. Durante estos, se ejecutaron continuos operativos de control forestal e incautaciones en los aserraderos a través de incesantes intervenciones para la verificación de la procedencia de la madera. Estas acciones

incidieron en la disminución de la extracción de madera rolliza, también de que se aplicó una mayor rigurosidad para la revisión y aprobación de los planes de manejo forestal.

Según Paredes (2015). En la tesis de investigación “Impacto de las concesiones forestales maderables de la Amazonía en la economía del Perú 2002-2011”, analiza: En el caso peruano, los marcos regulatorios inadecuados, sobre todo hasta antes del año 2000, promovían la explotación de las especies más cotizadas por el mercado, convirtiendo la extracción forestal en una situación incontrolable (Galarza y La Serna 2005). Posterior al año 2000, se aprobó la ley forestal, con el fin de garantizar el manejo sostenible y la conservación de los recursos forestales, esta misma ley exige también al concesionario garantizar la integridad de las áreas forestales puestas en concesión. El sector forestal peruano depende básicamente de las exportaciones de madera tropical, pero, el material de los bosques, tanto productos maderables como no maderables y servicios ambientales fue desaprovechado, las 80 especies de maderas extraídas se restringen a actividades primario exportadoras, siendo limitado el aporte de estos a la economía del país, el sector forestal aportaría el 1% o menos, del PBI global.

De acuerdo Pacheco (2017). En la tesis de investigación “Análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones de madera del Perú, periodo 2011-2016”. Concluye: Teniendo en cuenta que el Perú posee 73 294 960 hectáreas de bosques; hay que tener en cuenta que 53 432 620 (ha) están ubicados en la zona de selva baja, 15 736 030 (ha) en selva alta, 3 235 010 (ha) en la costa norte, 385 000 (ha) en la zona andina, 372 915

(ha) en el Marañón y 133,380 (ha) en la zona occidental del norte; por el cual Perú se ubica en el segundo lugar en extensión de bosques naturales tropicales en el continente de Sudamérica y a nivel mundial en el noveno lugar (MINAM, 2011), lo que establecerían la potencialidad de exportación de productos forestales. Según la clasificación de suelos, el 80.1% del total del territorio peruano es considerado tierra con aptitud forestal y de protección, el 5.9% son tierras idóneas para cultivo y el 13.9% es idónea para pastos y ganadería (MINAM, 2011); por el cual indicaría que el territorio peruano es netamente forestal, poseyendo una riqueza natural que tiene que ser conservado y ser fuente de recursos exportables de manera sostenible. La participación del Perú en el comercio internacional de madera está muy por debajo de su potencial, planteando que; estableciendo una política forestal adecuada que impulse el desarrollo del sector forestal, se podrá conseguir que el Perú duplique su producción pudiendo incrementar las exportaciones hasta por un valor de US$ 3,000 millones en un plazo de 10 años. (IIAP, 2013)

2.1.1.2. Antecedentes Nacionales

El investigador Valdivia (2018) en su publicación "La nueva ley forestal N° 29763 y la disminución de la actividad maderera informal en la provincia de Coronel Portillo, 2015 – 2016", supone que la implementación de la nueva Ley Forestal y Fauna Silvestre (LFFS) N° 29763 entró en vigencia el año 2015, donde los reglamentos de la LFFS, cuenta con una disposición que aborda los temas de acceso a los recursos como; condiciones para la conservación; manejo y aprovechamiento sostenible;

transporte, transformación y comercialización; promoción y financiamiento; supervisión, fiscalización y sanción. La nueva LFFS, Nº 29763, en su Art.126, trata sobre el inicio legal de PFM, y su transporte hasta que alcance a Lima o para exportación. Dicha actividad de trazabilidad, presenta una serie de irregularidades, realizadas por el empleado Público y privado. Desde esta perspectiva, se ejecutó su trabajo de investigación denominado "La Nueva ley Forestal y de Fauna Silvestre, N°29763, y la disminución de la actividad maderera informal en la Provincia de Coronel Portillo durante el año 2015 y 2016". Los resultados revelaron que en el 2015 fue de 34 casos de madera intervenida, con solo 9 casos de madera de comisada. Durante el 2016 fueron de 34 casos de madera intervenida y 25 de madera decomisada. El 75% de los encuestados respondió que el problema de control forestal no es solo un problema de leyes sino de valores humanos. La nueva Ley, no posee mucho recurso para lograr su finalidad de atesorar el patrimonio forestal y asegurar su uso sostenible, asimismo, da prioridad a la producción de madera en lugar de orientarse al mantenimiento de servicios ambientales.

Según el investigador Ruiz (2018), en su circulación "Pronóstico del comercio exterior de productos maderables del Perú", sostiene: Uno de los sectores económicos que podría aportar a la economía nacional es el sector forestal, pensando que el país mucho territorio de bosques que es el 57 por ciento del territorio del país, lo cual contiene incontables recursos naturales que cuando se aprovechados sostenidamente el país podría convertirse en uno de los principales exportadores de productos forestales.

Según Flores (2016) a pesar que, actualmente, el Perú aprovecha más sus bosques naturales respecto hace algunos años, el país se encuentra rezagado en comparación a otros países de la región. Por ejemplo, Chile exporta anualmente alrededor de US$ 6 500 millones en productos maderables, mientras que el Perú, pese tener la segunda más grande extensión forestal de Sudamérica, solo efectúa envíos por alrededor de US$ 150 millones anuales. De otro lado, SERFOR (2015) indica que la balanza comercial de productos maderables del Perú es actualmente negativa, ya que importamos US$ 1 000 millones más de lo que se exporta. Según Quispe (2013) la demanda mundial de madera es creciente y estima que en el mundo, la demanda de madera y los diversos productos maderables crece al mismo ritmo del crecimiento poblacional (de 1 a 2 por ciento); por tanto, al ser cada año menor la producción nacional, inevitablemente se incrementa la importación de productos maderables, que actualmente supera a mil millones de US$/año.

Según Ruiz (2018) las exportaciones en el sector madera presentó una caída abrupta en el año 2009 con una tasa de crecimiento de -24,3 por ciento con respecto al año anterior. Desde ese momento las exportaciones han presentado una tasa de crecimiento promedio anual de -5,5 por ciento hasta el año 2016. Una de las primeras razones por la cual las exportaciones cayeron en el año 2009 fue a causa de la crisis mundial; de acuerdo a Dancourt y Mendoza (2009) esto se produjo por la caída de los precios de las exportaciones de materias primas y a la salida los capitales del país. Otra de las razones de este descenso, data a partir marzo del año 2008 donde el Gobierno había declarado en veda la extracción de las

especies maderables caoba (*Swietenia macrophylla*) y cedro (*Cedrela odorata*), donde hubo un freno en las exportaciones, pero fue en el año 2009 donde se puso mayor control en esta medida ya que el país había acordado en cumplir los lineamientos de la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES) sobre el volumen de extracción de especies de alto valor como el cedro y la caoba, lo cual era parte de la negociación en el Tratado de libre comercio con EE.UU y esta acción hizo que se genere mayor impacto en las exportaciones del sector madera.

2.1.2. Crecimiento de la empresa

2.1.2.1. Antecedentes Internacionales

Según Trujillo & Iglesias (2012). El crecimiento económico es una de las inquietudes centrales de la economía. Asimismo, una de las fuentes importantes del crecimiento económico en los países en vía de desarrollo es el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME). Por su parte, el sector metalmecánico se ha perfilado como uno de los protagonistas del crecimiento industrial colombiano. De ahí que el objetivo de este artículo es estimar los determinantes del crecimiento industrial de las MiPyME del sector metalmecánico colombiano durante el cuatrienio 2002-2006. Para este propósito, se estiman tres modelos de datos de panel dinámicos para cada tamaño de empresa. Los resultados sugieren que la competencia local y los costos laborales explican en mayor magnitud el crecimiento de las MiPyME del sector. Las micro, pequeñas y medianas

empresas juegan un rol importante en el crecimiento del sector metalmecánico colombiano. En este artículo se han querido mostrar los determinantes del crecimiento sectorial conforme a esta tipología de empresas. Los resultados evidencian a grandes rasgos que el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector está fuertemente influenciado por la competencia local. En tal sentido, los resultados encontrados para la concentración industrial confirman la tesis de Acs y Audretsch (1994): una mayor competencial local obstaculiza los procesos de innovación tecnológica que generan crecimiento industrial.

García et al., (2007). Las empresas pueden definir nuevas formas de expandir su mercado. La primera supone captar posibles nuevos clientes que antes no lo eran simplemente por no encontrarse próximos físicamente a la empresa, y a los que no se podría haber llegado de otra forma. Como veremos a continuación, el caso de la compañía Derecho.com, constituye un magnífico ejemplo de cómo puede explotar una empresa el potencial del mercado de la venta a través de Internet desarrollando ventajas competitivas que permitan distanciarse de otros competidores ya sean actuales o potenciales. No obstante, y recurriendo como veremos de nuevo al ejemplo del Banc Sabadell, nuestra investigación también nos ha permitido identificar una segunda vía de expansión de mercados a través de la inversión en TIC basada en rentabilizar las relaciones establecidas entre una empresa y sus posibles socios.

Según los investigadores Kantis et al., (2002) Señalan que los países Argentina, Brasil, México, Perú y Costa Rica, son países que se

caracterizan por la existencia de fuertes diferencias en la extensión de sus territorios, en el tamaño y tasa de crecimiento de su población, en sus niveles de ingreso per cápita y en la dimensión y perfil productivo de sus economías. Brasil es el país de mayor población, dimensión territorial y económica y su parque industrial es el más desarrollado y articulado de la región. Por otro lado, Costa Rica es el país más pequeño y la economía peruana es la menos industrializada dentro del grupo. El ingreso per cápita exhibe fuertes contrastes entre el caso de Argentina, a la cabeza (7.500 dólares) y Perú (2.100 dólares). Brasil, México y Costa Rica se ubican en posiciones intermedias. También es desigual la distribución del ingreso, ya que, según estadísticas internacionales, la mayoría de los países latinoamericanos se encuentran entre los más desiguales del mundo (Indicadores del Desarollo Mundial, 2001). Perú y Brasil son los casos más extremos dentro del conjunto de países incluidos en el estudio. El 20% de la población que más gana percibe ingresos 32 y 24 veces superiores a los del 20% de menores recursos, respectivamente. En México y Costa Rica, el mismo indicador es de 14 y 11,3 veces y en Argentina de siete veces. Pero aún en este último país, caracterizado por la presencia de una amplia clase media, la distribución del ingreso ha venido deteriorándose aceleradamente. La composición étnica presenta variaciones significativas entre países, siendo las raíces amerindias más importantes en Perú y México, donde representan el 45% y 30% respectivamente de la población total. La presencia de población de origen africano y de mulatos sólo es importante en Brasil (un tercio del total). Argentina y Costa Rica son los países con mayor participación de población blanca, siendo elevada en el

primer caso la influencia de inmigrantes europeos llegados hasta inicios del siglo pasado.

En su investigación, Martins et al., (2012) denominada “Contribución de la orientación emprendedora a la rentabilidad de las pymes: un análisis contingente considerando la función del entorno” donde señala que realiza esa invesigación el efecto de la orientación emprendedora (OE) en el desempeño financiero de la pequeña y mediana empresa (pyme), así como una propuesta de un modelo de contingencias para explorar el efecto moderador de la hostilidad del entorno sobre la relación OE-desempeño financiero. Para examinar las hipótesis propuestas se ha utilizado información de 121 pymes pertenecientes a la industria manufacturera en Cataluña, España. Los resultados confirman la influencia positiva de la OE sobre el desempeño financiero de las empresas, y de mayor importancia aun, la influencia es más positiva cuando existe un ajuste entre la OE y el entorno. Implicaciones para la academia y el mundo empresarial, con respecto a la OE en el contexto de la pyme, son presentadas y discutidas.

2.1.2.2. Antecedentes Nacionales

Según Larico (2018), en su investigación denominada “Factores determinantes del crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú 2013”, que tuvo como objetivo identificar los factores determinantes del crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú, como fuente de información se utiliza la base de datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013. Para la estimación se utilizó el método inductivo. La forma

funcional del modelo se estimó a través de máxima verosimilitud, el mismo que resuelve problema en datos de corte transversal. Los resultados muestran que los factores que inciden en el incremento del nivel de ventas de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú son: edad del propietario, capacitación en tecnologías de información y comunicación, solicitud de financiamiento y participación en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión. Finalmente, el efecto de participar en proyectos o eventos sobre tecnologías para mejorar sus productos, procesos o prestación de servicios sobre la probabilidad de incrementar el nivel de ventas de las MYPEs en el Perú es del 12.30% a un nivel de significancia del 1%.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Exportaciones de productos maderables

2.2.1.1. Teoría Clásica y Neoclásica

Existen posiciones bastante encontradas al respecto, por un lado nos encontramos con Munn (1664) y su “Doctrina Mercantilista”, quien sustenta que el comercio internacional es el factor estratégico más importante para definir la competitividad de una nación al admitir que no todas las naciones son ganadoras al presentarse un juego de Suma Cero, donde el superávit comercial de una supone el déficit de la otra. Contrariamente a lo anterior, Smith (1776), argumentará que la ganancia de un país es la ganancia de otro, es decir, se trata de un juego de suma. Esta premisa rotulada como “Teoría de la Ventaja Absoluta” se interpreta

como el beneficio comercial mutuo de los países en el comercio internacional al especializarse cada uno de ellos en la producción de un bien donde la capacidad productiva sea elevada y los costos unitarios mínimos. Asimismo, Ricardo logró ampliar el concepto de Smith hacia la "Teoría de las Ventajas Comparativas", donde el comercio internacional era factible si una nación poseía ventaja absoluta en la producción de más de un bien.

2.2.1.2. La teoría neoclásica del comercio internacional, cuyo principal exponente fue Heckscher-Ohlin (1919)

Formuló el "Teorema de la Dotación de los Factores". El teorema presupone como causa esencial del comercio internacional que todas las naciones tienen una tecnología homogénea pero difiriendo en la dotación de los factores o inputs necesarios para la producción donde se incluye la tierra, la mano de obra, los recursos naturales y el capital. También afirma que una nación obtiene ventajas comparativas en sectores donde emplea más intensivamente los factores de producción poseídos en forma abundante, exportando estos bienes e importando otros en los cuales tiene desventaja comparativa en los factores más empleados.

La teoría de la base de exportación propuesta por North, Douglas (1977) citado en Marín y Pinedo (2015); manifiesta que "una región puede ofrecer un mercado pequeño, pero con un ritmo de desarrollo dinámico y persistente"; por tanto, las actividades económicas con una producción altamente exportable, constituyen el motor de desarrollo regional.

Según el autor, la base de exportación de una región está conformada por la actividad exportadora que desarrolla pudiendo ser agrícola, minera, industrial o de servicios. Para nuestro estudio consideramos la actividad transformación comercialización y la exportación de madera como base de la estructura de desarrollo.

En consideración a la teoría de la base exportadora, se afirma que las regiones se desarrollan de acuerdo a los siguientes postulados:

- Modernización de las instituciones; lo que dará confianza a los actores económicos y a la sociedad en general, es necesaria la participación del Estado, asegurando los derechos de las instituciones, fundamentalmente la seguridad jurídica.
- La población; ya que los integrantes forjan su desarrollo en salud, educación, ciencia y tecnología, generado un crecimiento económico en su región.
- Transporte y telecomunicaciones; considerando que el crecimiento económico podría estar estimulado por la reducción de costos de transporte y de comunicaciones, el crecimiento económico es el resultado de un proceso en el cual interactúan la tecnología, la ciencia y las instituciones con redistribución del ingreso. (Marín y Pinedo, 2015)

Considerando la “Doctrina Mercantilista” de Mun (1664); quien sustenta “Que el comercio internacional es el factor estratégico más importante para definir la competitividad de una nación al admitir que no todas las naciones son ganadoras al presentarse un juego de Suma Cero,

donde el superávit comercial de una supone el déficit de la otra". (Bello, 2012)

2.2.1.3. Teoría de la ventaja absoluta

Teoría planteada por Adam Smith (1776) en su obra "Las riquezas de las Naciones" quien sostiene que las mercancías debían producirse en los países donde el costo de producción fuera el más bajo y desde estos se exportarían a los demás países que las requieran. La "Ventaja Absoluta" la tienen los países que son capaces de producir un bien utilizando menos elementos productivos que otros y en consecuencia con un costo de producción inferior.

Dado que Smith (1776), argumenta que la ganancia de un país es la ganancia de otro, podemos interpretar que el beneficio comercial mutuo de los países en el comercio internacional es la especialización de cada uno de ellos en la producción de un bien donde la capacidad productiva es elevada y los costos unitarios mínimos.

De acuerdo a esta teoría, los beneficios del comercio internacional se dan cuando un país es eficiente en la producción de algunos bienes o servicio y menos eficiente en la producción de otros, obteniendo un beneficio mutuo cuando cada uno se especializa en la producción del bien o servicio que produce con mayor eficiencia que el otro.

2.2.1.4. Teoría de la ventaja comparativa

Propuesta por Ricardo David (1809), quien logra ampliar el concepto de Smith hacia la "Teoría de las Ventajas Comparativas", en su libro

“Principles of Political Economy” donde expone que un país debe de especializarse en aquellos bienes y servicios que puedan producir de manera más eficiente y obtener en otros países los bienes y servicios que produzca de manera menos eficiente. (citado en Marín y Pinedo, 2015)

Por tanto, el comercio internacional es beneficioso si una nación se especializa en la producción y exportación del bien de su ventaja comparativa. Bella manifiesta “De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio. Por lo que la especialización significa la potenciación de la capacidad de producción y consumo de todas las naciones, constituyéndose por esta razón en un factor de desarrollo”. (Bello, 2012, p.8)

Aún, cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino".

2.2.1.5. Nuevas Teorías del Comercio Internacional

Con el propósito de interpretar la operatividad de los mercados en función de los nuevos patrones comerciales y competitivos e interacciones estratégicas que se dan entre naciones y empresas, surge la denominada Nueva Teoría del Comercio Internacional o Teoría Estratégica del Comercio por parte de Krugman (1979), Lankaster (1979) y Helpman (1985). Con esta

finalidad y bajo el distintivo de mercados con competencia imperfecta se consideran los modelos de economías de escala, diferenciación de productos en el comercio intraindustrial, competencia monopolística y procesos integracionistas.

Shaik (2008), hace una crítica fuerte a este desarrollo teórico, dejando en claro que las teorías de la llamada escuela clásica poseen elementos más fuertes para explicar los principales fenómenos ocurridos en la ganancia de competitividad en el mundo del comercio internacional.

2.2.1.6. Teoría de la dotación de los factores

Propuesta por los economistas suecos Eli Heckscher, y Bertil Ohlin, cuyo modelo predice que “si un país tiene abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en los bienes que requiera una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotación” (citado en Bello, 2012, p.12). Considerando este planteamiento, el Perú tiene una ventaja comparativa frente a otros países por la generosidad de sus recursos naturales que posee; sin embargo, por la carencia de tecnología aún no logra ser competitivo dentro del mercado.

Partiendo del supuesto que todos los países tienen una tecnología homología, pero diferente dotación de factores, como es el caso del Perú que cuenta con el factor recursos naturales como los bosques, que le proporcionan madera teniendo una ventaja comparativa cabe recalcar que en consideración al teorema que presupone como causa esencial del

comercio internacional que “todas las naciones tienen una tecnología homogénea; pero difiriendo en la dotación de los factores o inputs necesarios para la producción donde se incluye la tierra, la mano de obra, los recursos naturales y el capital”; de allí que hay que reconocer que “una nación obtiene ventajas comparativas en sectores donde emplea más intensivamente los factores de producción poseídos en forma abundante, exportando estos bienes e importando otros en los cuales tiene desventaja comparativa en los factores más empleados”. (Bello, 2012, p.6)

2.2.1.7. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica

Con la globalización debido al desarrollo del comercio y las comunicaciones es necesario revisar y formular nuevas teorías del comercio internacional y la creación de una nueva política comercial que no esté fundamentada en la ventaja comparativa; dado que los teóricos manifiestan que el sustento básico sobre la existencia de competencia perfecta, permite el librecambio comercial y con ello, aumentar el bienestar de los países; muy a pesar que a finales de los años setenta y principios de los ochenta, surgieron algunos economistas como Paul Krugman, Avinash Dixit, James Brander y Bárbara J. Spencer que “esbozaron unas nuevas elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que ponían en cuestión la teoría clásica del comercio internacional de que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la teoría de la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, de la no intervención estatal en esta área económica

pudiera no ser la práctica óptima". (p.15) Krugman, al respecto establece que el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es "una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía". (Citado en Bello, 2012); de allí que las nuevas teorías de la economía internacional intentan de por sí dar respuesta a los planteamientos o cuestionamientos sobre el por qué se comercia y cómo debieran ser las políticas según estas nuevas propuestas.

2.2.1.8. El valor internacional de las mercancías

En principio, el valor internacional de las mercancías no está totalmente indeterminado. Teóricamente, tendrá dos límites: el primero, la relación interna de precios en el país A; el segundo, la relación interna en el país B. En el caso que plantea Ricardo, el valor internacional se ubicará entre 90/80 (Portugal) y 100/120 (Inglaterra); lo que es equivalente a decir que se ubicará entre 11.25/10 y 8.33/10, dado que las relaciones internas de precios (que aquí usamos como equivalente a la relación de valores) de cada país son independientes la una de la otra.

En este sentido, Portugal exportará vino que le cuesta 10 horas de trabajo, si puede recibir tela, que le cuesta 11.25 horas, a cambio de un menor número de horas de trabajo. Por su parte Inglaterra importará vino, que le cuesta 10 horas de trabajo, sí puede exportar tela, que le cuesta 8.33 horas de trabajo, beneficiándose con el diferencial de horas de trabajo (por lo menos 1.67 horas).

Así, el valor internacional se ubicará entre las relaciones internas de precios de los dos países. El valor exacto al cual será realizado el

intercambio sólo sería definido más tarde por los sucesores de Ricardo. En primer lugar por John Stuart Mill, que habla del papel de la demanda recíproca de los dos países en la determinación del valor internacional de las mercancías. En todo caso, lo relevante es que Ricardo desarrolla el principio de las ventajas comparativas teniendo en cuenta las necesidades de la economía inglesa de su tiempo. La idea esencial es que el país que tiene una ventaja relativa en una producción debe especializarse en la misma. Ricardo es pues el que da a Inglaterra, y de allí su triunfo sobre otros economistas de su tiempo (en particular sobre Robert Malthus), la justificación para reordenar la producción y el comercio mundial en función de sus propias necesidades. Un reordenamiento que no utiliza otra arma que el libre comercio.

2.2.1.9. Modelo Heckscher-Ohlin

Sí el trabajo fuese el único factor de producción, como suponía el modelo Ricardiano, la ventaja comparativa podría surgir únicamente de las diferencias internacionales en la productividad del trabajo. El modelo Heckscher-Ohlin predice que si un país tiene una abundancia relativa de un factor (trabajo o capital), tendrá una ventaja comparativa y competitiva en aquellos bienes que requieran una mayor cantidad de ese factor, o sea que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados (Krugman, 2001). La teoría Heckscher-Ohlin se basa en los siguientes supuestos (Salvatore 1999): a) Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la “X” y la “Y”) y dos factores de producción (trabajo y capital). b) Ambas

naciones se sirven de la misma tecnología en la producción. c) La mercancía “X” es intensiva en trabajo y la mercancía “Y” es intensiva en capital, en ambas naciones. d) Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en ambas naciones. e) Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones. f) Las preferencias son iguales en ambas naciones. g) Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones. h) Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores. i) No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional. j) Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones. k) El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado. La teoría Heckscher-Ohlin (H-O) usualmente se presenta en forma de dos teoremas (Salvatore 1999): • Teorema H-O (que trata y predice el patrón de comercio). • Teorema de igualación en los precios de los factores que aborda el efecto del comercio internacional sobre los precios de los factores. El teorema Heckscher-Ohlin (H-O) nos dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital. Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se le conoce

como la teoría de las proporciones factoriales.

El teorema de igualación de los precios de los factores, se le conoce también como teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), debido a que Paul Samuelson (Premio Nobel de Economía en 1976) fue quién comprobó rigurosamente este teorema de igualación de los precios de los factores. El teorema de igualación de los precios de los factores, nos dice que el comercio internacional dará lugar a la igualación en las remuneraciones relativas y absolutas a los factores homogéneos a través de las naciones. La igualación absoluta de los precios de los factores significa que el libre comercio internacional también iguala los salarios reales para el mismo tipo de trabajo en las dos naciones, así como la tasa real de interés para el mismo tipo de capital en ambas naciones. En la realidad, la igualación de los precios de los factores no se observa a causa de enormes diferencias de recursos, barreras comerciales y diferencias internacionales en tecnología. La primera prueba empírica del modelo H-O fue llevada a cabo por Wassily Leontief (Premio Nobel de Economía, 1973) con datos de la matriz insumo-producto de 1947 de los Estados Unidos. Leontief descubrió que los bienes que compiten con las importaciones de Estados Unidos eran cerca de 30 por ciento más intensivas en capital que las exportaciones de ese mismo país. Puesto que los Estados Unidos son la nación con mayor abundancia de capital, este resultado era lo opuesto de lo que pronosticaba el modelo H-O, y se denominó paradoja de Leontief.

2.2.1.10. Paradoja de LEONTIEF

Leontief verificó la hipótesis de que las exportaciones de Estados Unidos son intensivas en capital con relación a las importaciones de ese

país; sin embargo, obtuvo la paradoja conclusión de que los Estados Unidos en realidad exportan bienes intensivos en trabajo e importan bienes intensivos en capital.

Explicaciones de la Paradoja de Leontief son las siguientes: a. La reversión de la intensidad de los factores separa a Estados Unidos del resto del mundo e invalida el teorema de H-O. b. Al proteger las industrias norteamericanas relativamente intensivas en trabajo no calificado, las barreras arancelarias y no arancelarias de los Estados Unidos al comercio internacional, tienden a excluir las importaciones intensivas en trabajo c. Los recursos naturales son relativamente escasos en los Estados Unidos, como resultado los Estados Unidos importan productos derivados de recursos naturales altamente intensivos en capital. d. Incluyó en su medición solo el capital físico (maquinaria, construcción) e ignoró completamente el capital humano (mano de obra, educación).

2.2.1.11. Otras teorías

Seguidamente se resume las teorías económicas del desarrollo, para su posterior tratamiento y adaptación al tema de investigación:

Principales corrientes teóricas heterodoxas que estudian el desarrollo económico

Corrientes teóricas	Raíz teórica	Autores representativos	Unidad de análisis	Proceso determinante	Núcleo endógeno
Economía del Desarrollo	Economía Clásica, Keynesiana, Economía del bienestar	Lewis Rosenstein-Rodan Nurkse	Economía nacional	Acumulación de capital	Nacional
Enfoques Tecnologistas	Teoría Evolucionista, Schumpeter, Teoría del conocimiento	Ross-Larson Westphal Bell-Pavitt Bell-Albu	Empresa RED de empresas Sistema de innovación	Acumulación de conocimiento	Empresarial
Enfoques Institucionalistas	Veblen, Weber, Gerschenkron	Amsden Chalmers Johnson	Sistema institucional Nacional	Aprendizaje Transformación institucional	Nacional
Teoría sobre cadenas y redes globales	Wallerstein/ Penrose	Gereffi Ernst	Cadenas o redes de empresas	Acumulación de conocimiento	Local o subnacional
Teoría s/ondas de crecimiento y Revoluciones tecnológicas	Regulacionismo francés, Schumpeter Ciclo de vida (Vernon, Hirsch)	Carlota Pérez	Sistema mundial	Acumulación de conocimiento	Nacional
Desarrollo organizacional	Economía del desarrollo, Evolucionismo	Stiglitz Hoff	Sistema sociopolítico nacional	Aprendizaje Transformación sociopolítica	Nacional

2.2.2. Variable 2: Crecimiento de la empresa

2.2.2.1. Teoría del crecimiento endógeno

Hace hincapié en inversión en capital humano, el comercio internacional y el avance tecnológico sobre la tasa de crecimiento y el proceso de convergencia de países desarrollados y en vía de desarrollo. A diferencia de los modelos de crecimiento (Solow, 1956), la teoría del crecimiento endógeno intenta explicar cómo el progreso tecnológico se convierte en un determinante clave del crecimiento de los países. Autores como (Arrow, 1962) incorporan la noción de learning by doing en la explicación del crecimiento económico a largo plazo, mediante la cual el progreso tecnológico se considera un factor de producción endógeno. A partir de la identificación de este factor, autores como (Lucas, 1988; Rebelo, 2010; Romer, 1986) establecen que el crecimiento es impulsado por el cambio tecnológico endógeno. En esencia, se trata de un cambio proveniente de la inversión en ciencia y tecnología y de los desbordamientos tecnológicos (spillovers) derivados de la Investigación y Desarrollo (I+D). (Romer, 1986) señala que el conocimiento es un insumo que muestra rendimientos crecientes debido a las externalidades positivas que genera. Bajo esta misma interpretación, (Aghion y Howitt, 1999; Grossman y Helpman, 2007) destacan que el capital humano procede de la acumulación formativa a través de los años de escuela y de la experticia lograda por el individuo en su lugar de trabajo.

2.2.2.2. Teoría de la empresa basada en el conocimiento (TBC)

Dicha teoría sostiene que tanto la adquisición como el uso de conocimiento relevante explican los resultados competitivos de la organización (Nahapiet y Ghoshal, 1998; Yli-Renko *et al*., 2001). Asimismo, la TBC postula la necesidad de compartir dicho conocimiento entre las diferentes personas, de tal manera de generar aprendizaje (Nonaka, 1994). La acumulación de conocimiento, su aprendizaje y aprehensión han sido considerados como factores influyentes en el proceso de internacionalización de la pequeña y mediana empresa. (Knowledge y Fletcher, 2011).

La estrategia basada en el conocimiento debe comenzar por recurso intangible básico, la capacidad de las personas, que son los únicos agentes de la empresa. La estructura de las organizaciones se va construyendo a través de las interacciones entre las personas. Por lo que se puede concluir que en las organizaciones la mayoría de cosas mantienen una relación dinámica, así que sería más correcto el uso del verbo conociendo y organizando en lugar de conocimiento y organización.

2.2.2.3. Teoría de la empresa de Coase

Según Coase (1937), se preguntó por qué en las empresas un cuerpo administrativo coordinaba el uso de los factores productivos en reemplazo del mecanismo de precios. Su respuesta fue que esto ocurría cuando el costo de esa coordinación era menor que las transacciones correspondientes en el mercado. El punto de partida de Coase, era que las transacciones en los mercados tienen un costo, y estos costos son más

elevados cuando se trata de factores y servicios productivos. Esto ocurre porque los factores que se adquieren o contratan se aplican a procesos repetitivos y de largo plazo. No se trata de adquirir un bien o servicio ocasional, sino de asegurar una provisión continua o disponer de un activo específico. Eso eleva el costo de búsqueda, elección y contratación. Coase explicaba cuándo conviene emplear el mecanismo de la empresa y cuando es preferible emplear el mecanismo de precios. Lo que no explicaba Coase es por qué algunos individuos organizan empresas y otros individuos trabajan para esas empresas. Él ironiza cualquier referencia a la voluntad de ciertos individuos de subordinarse, así como de tratar de ser independiente y descarta estas preferencias como una explicación de la naturaleza de la empresa.

2.2.2.4. Teoría de la empresa de Williamson

Argandoña (1994), argumenta que los costos de transacción no se pueden evitar del todo, pero mediante los contratos esto se puede reducir. Este economista reconoce a la empresa como un nexo de contratos y subráyala relevancia de conceptos clave como los derechos de propiedad y los costos de transacción que son la base para entender los intereses particulares de los individuos que tiene que con la transacción económica en una empresa y que originan conflictos de interés.

Las aportaciones más importantes de Williamson a la Teoría de la empresa van en 2 líneas:

A. Metodológica

Propone una unidad de análisis para estudiar la sociedad: La

transacción (que sería cualquier transformación entre unidades tecnológicamente separadas). Así, para 2 unidades diferentes la cuestión es ¿se constituye una empresa o no?

Cuando es mejor una solución u otra es lo que trata de explicar mediante: Las características de las propias transacciones:

- Cómo se distribuye la información (completitud y simetría)
- Especificidad de los activos (generales vs. específicos)
- Frecuencia con la que ocurre la transacción (alta o baja)

Así, tendríamos transacciones simples (información completa y simétrica + activos generales + frecuencia baja) y transacciones complejas (información incompleta y asimétrica + activos específicos + frecuencia alta).

Las características de las personas:

- Racionalidad limitada: Límites del cerebro para acceder a la información y conducir la relación (de transacción, en este caso).
- Oportunismo de las personas (y, por tanto, valor de la confianza).

B. Contratos

Como acuerdos voluntarios sobre los términos en que va a transcurrir una transacción. Así, los contratos completos anticiparían todo lo que puede pasar en una transacción, y los pasos a dar en cada caso. Por su parte, los contratos incompletos serían un marco general que vendría acompañado de un sistema de gobierno (mecanismo de decisión en caso de escenarios no previstos en el marco general).

Así, tendríamos 3 sistemas de gobierno diferenciados: Jerárquico (la decisión la toma una de las partes de la transacción), bilateral (la decisión se toma por consenso) y trilateral (la decisión la toma un tercero ajeno a la transacción).

Hay que destacar que en los 3 casos es posible la negociación. Lo que diferencia a cada uno de ellos es la autoridad que elige el punto de ruptura. En un contrato completo también existiría la negociación (pero, en este caso, si no hay acuerdo, no hay contrato).

La teoría desarrollada por Williamson en sus trabajos, por tanto, establece que el mercado actuaría satisfactoriamente si no hubiera obstáculos (p. ej. información incompleta) para establecer y hacer cumplir contratos detallados. Una vez establecida una inversión a largo plazo por una de las partes en determinados activos (físicos o humanos), el mercado se estrecha por la dependencia mutua que tienen las dos partes. Por tanto, en ausencia de un contrato completo a largo plazo, existen unas plusvalías a negociar a posteriori. Los costes de esta negociación son más altos cuando, por la mutua dependencia, resulta difícil cambiar de socio (las pérdidas son mayores cuando no se llega a un acuerdo satisfactorio). Finalmente, Williamson establece que los costes de la negociación se pueden reducir incorporando todos los activos complementarios en la misma empresa. Así, debido al entorno legal de la empresa, se pueden evitar muchos conflictos mediante el ejercicio de la autoridad de los directivos.

Factor Social

Se refiere a las actividades, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación de las personas de una determinada sociedad.

¿Cuáles son los factores sociales que debe considerar toda empresa?

A. Organización

Se refiere a la relación organizativa que tiene la empresa como la participación de los socios, niveles democráticos en la toma de decisiones, liderazgo y cohesión.

B. Capacidad empresarial

Se refiere a las empresas cuya cultura se transformó de productor a empresario.

C. Desarrollo de productos

Empresas que se han fortalecido al realizarla diversificación de productos, innovación y diseño de empaques, selección y transformación de materias primas.

D. Innovación y uso de tecnologías avanzadas

Son las empresas sociales que hayan creado y utilicen actualmente un proceso o varios con tecnología.

E. Comercialización

Son empresas que han logrado integrar la producción a la distribución.

F. Impacto social comunitario

Son empresas consideradas ejemplo en sus comunidades por ser generadoras de empleo y/o dan servicios a la comunidad.

G. Integración ecológica con el medio ambiente

Son empresas comprometidas con la ecología utilizando tecnología amigable con el medioambiente.

H. Rentabilidad y fortalecimiento financiero

Empresas que han logrado disminuir el gasto de operación y los costos de producción en forma significativa.

I. Equidad de género

Empresas que brindan iguales oportunidades de trabajo y desarrollo a las mujeres y a los hombres.

J. Integración de cadenas productivas

Son aquellas empresas que han unido sus esfuerzos para compactar la oferta.

K. Impacto en el desarrollo regional

Empresas que detonan vocaciones productivas locales, crean mecanismos reguladores de precios, promueven el arraigo en los habitantes

Factor Económico

Afecta el padrón de compra y el padrón de gasto de los consumidores. Los factores económicos más importantes son: la magnitud del ingreso disponible, la distribución del ingreso, la política seguida por las empresas en materia de distribución de beneficios y el estado de desarrollo económico de la sociedad.

Los factores económicos en la empresa más importantes que influyen dentro del ámbito de las empresas van a ser mencionadas a continuación, Hay que tener en cuenta que cada uno de estos efectos influyen en las empresas de una forma u otra, por lo que deben ser tenidos en cuenta en cualquier empresa antes y después de su creación.

Factores económicos permanentes

- Nivel general de la actividad económica, en donde afectan las dimensiones del mercado del país, las disponibilidades del factor trabajo y el capital social básico.
- El grado de desarrollo económico de la región, en donde está establecida la empresa, no es lo mismo tener una empresa en una región o país con alto desarrollo económico como si se trata de una

zona con un desarrollo económico bajo. Las características no son las mismas, por lo que los factores de la empresa tampoco lo son.

- El índice de crecimiento de la población, según el índice de crecimiento de la población, que puede tener altos o bajos grados de natalidad o mortalidad o incluso inmigración incluye la economía de la empresa. De ello va a depender el consumo que se va a realizar, cuando la población aumenta, el PBI tiene que ser mayor que el crecimiento de la población.
- El grado de industrialización, que esté ligado al grado de especialización de la fuerza laboral, existen empresas en que se requiere un alto grado de industrialización, que cada vez es mayor. El cambio tecnológico afecta a los productos y al proceso mismo de producción.
- Los niveles remunerativos, de los niveles remunerativos dependen las remuneraciones de los trabajadores. A mayor nivel salarial mayor es la dedicación económica que se requiere para la actividad, aunque de ello también depende la mayor capacidad de consumo. Hay que tener en cuenta también las presiones de los sindicatos para mayores remuneraciones y condiciones laborales de los trabajadores de la riqueza a nivel país, según la distribución de la riqueza existirán mercados con mayor y menor capacidad de crecimiento o de rentabilidad.
- La disponibilidad de las materias primas, si no existen materias primas para la producción de la empresa su crecimiento es menor y el precio de las materias primas tiende a subir. Sin embargo, si

existen materias primas suficientes su precio será inferior y se podrán nutrir las necesidades de los clientes obteniendo mayores beneficios.

Factores temporales a nivel país

- El nivel de actividad económica coyuntural, existen una serie de elementos que configuran la situación de un país del que dependen su expansión, continuación o estancamiento de la actividad económica, lo que afecta directamente a las empresas.
- La situación de la balanza de pagos, la balanza de pagos recoge información sobre las transacciones entre residentes y no residentes de un país, y el saldo de la balanza de pagos en general dependen del régimen del tipo de cambio de la economía. Si se encuentra equilibrada tiene saldo cero.

Factores de Éxito

En el artículo de Koontz *et al*., (2012) propone una definición de este término como la unión de dos conceptos: Factores Clave de Éxito y Factores Generadores del Éxito; el primero indica que “Son todas aquellas características o atributos que el producto o servicio tienen que tener para llevar al cliente a tomar la decisión de compra” y el segundo concepto propone que “Son todos aquellos recursos y competencias tangibles e intangibles que deben estar a disposición de la empresa para poder crear una plataforma financiera, técnica y administrativa para diseñar, producir y mercadear un producto o servicio que cree ventaja competitiva sostenible

para la empresa" Koontz *et al*., (2012) estos dos conceptos significarían entonces que para que una empresa sea exitosa, su producto o servicio debe poseer unas características que lo hagan ser distinto a los demás, que lo hagan merecedor de ser seleccionado por los clientes, así mismo, la empresa para poder tener un producto competitivo, esta debe estar soportada técnica, financiera y administrativamente para el diseño, producción y mercadeo del producto.

Es significativo tener presente los estudios realizados sobre los principales factores de éxito en las empresas que fueron enfocados en una investigación realizada por Aragón y Rubio (2005) y los cuales los dividen en dos grandes grupos a analizar, desde un ambiente externo y un ambiente interno de la empresa, en el primer grupo se encuentran identificadas las variables que resultan del entorno de actuación de la empresa, es decir, por una parte las variables sociales, económicas, políticas y legales que afectan el funcionamiento de las empresas ubicadas en un determinado lugar y por otra parte las características estructurales que moldean el entorno sectorial bajo el cual se desarrolla la competencia entre empresas, en el segundo grupo están las variables propias de cada empresa, es decir los recursos físicos, técnicos, financieros, innovación y a las habilidades y conocimientos tecnológicos, organizativos, directivos entre otros.

Enfoque de Costos Marginales

Desde el enfoque de costos marginales para la determinación de la curva de oferta a corto plazo de una empresa competitiva maximizadora de

beneficios, (Nicholson, 2005) indica: "la curva de oferta de corto plazo de la empresa muestra cuánto producirá para distintos precios posibles de su producción. Para una empresa maximizadora de beneficios que toma el precio de sus productos como dado, esta curva es el segmento de pendiente positiva del coste marginal a corto plazo de la empresa por encima del mínimo del coste variable medio. Para precios inferiores a este nivel, la decisión maximizadora de beneficios de la empresa consiste en cerrar y en no producir nada".

Por ejemplo, la empresa producirá q*. La curva del $CMgcp$ también muestra lo que se producirá para otros precios. Sin embargo, para precios inferiores al $CVMcp$, la empresa elegirá no producir. Las líneas gruesas del gráfico representan la curva de oferta a corto plazo de la empresa. Matemáticamente, la función oferta es:

$$q* = (P, v, w) \quad (1)$$

Dónde:

q* = Cantidad ofertada por la empresa.

P = Precio de mercado del producto.

v = Precio del factor capital.

w = Precio del factor mano de obra.

2.2.2.5. Teoría de la contingencia para la gestión

Crosby (2005), enfoque que considera que los objetivos de una organización, el diseño de la organización y de los puestos de trabajo, los

recursos humanos, el medio ambiente y las capacidades propias de la gestión interactúan y afectan a las decisiones de gestión relativas a la planificación, la organización, la dirección y el control.

El enfoque de sistemas propugna que los gestores reconozcan que las organizaciones son sistemas que constan de partes interdependientes y que cualquier cambio en una parte afecta a las demás partes. Esta percepción es importante. A partir de aquí, sin embargo, los gestores han de ver como encajan las partes entre ellas. El enfoque de contingencia para la gestión puede ayudarles a comprender mejor su interdependencia.

Drucker (2005), considera que la competitividad se encuentra actualmente en un periodo de transformación. La empresa moderna ha de estar organizada de tal modo que pueda experimentar continuos cambios. Propone que para estar al día y mantener la aceleración, la competitividad ha de empeñarse en tres prácticas: La primera es el mejoramiento continuo de todo lo que hace la organización (el proceso que los japoneses conocen como kaisen). La mejora continua en los servicios, en el diseño y en el uso del producto ha de formar parte de la vida diaria de la organización. En segundo lugar, toda organización ha de aprender a explotar sus conocimientos. Aplicar el conocimiento y desarrollar un producto tras otro a partir del mismo invento es una de las prácticas más provechosas de la empresa japonesa. Finalmente, las empresas deben innovar. Todas las organizaciones pueden poner en marcha estas prácticas, pero solo lo lograrían sí que hacen con el recurso más esencial: personal calificado y bien informado.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Cadena de suministros:** Termino empleado para referirse al “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 (García, 2016). Cabe considerar que la cadena del suministro incluye a todas las partes de un todo, en este caso a los vendedores, proveedores de servicio, clientes e intermediarios.

- **Canales logísticos:** Hace referencia a “la red de cadenas de suministro participante comprometidas en almacenamiento, manejo, traslado, transporte y funciones de comunicaciones que contribuyen al flujo eficaz de los bienes”. (García, 2016)

- **Clasificación arancelaria:** Tiene fundamentalmente dos significados. “El primero, como denominación de un sistema de clasificación de mercancías objeto de comercio internacional; el segundo, para designar al código utilizado en una operación de importación o de exportación mediante el que las autoridades asignan y los usuarios conocen los impuestos, derechos, regulaciones no arancelarias”. (Lara, 2016)

- **Crecimiento económico:** El crecimiento económico se define como el incremento real per cápita del PBI (PBI a precios constantes dividido entre la población), asimismo, se refiere al "crecimiento como un proceso de tipo cuantitativo, centrado en el incremento de

los volúmenes de producción física, generados por cada uno de los sectores de la estructura económica de un país o región" (Aguilar, 2008: 10). Cabe considerar que para que haya crecimiento en un lapso determinado se requiere que la tasa de incremento del PIB sea mayor que la tasa de crecimiento de la población, los determinantes del crecimiento son el trabajo, el capital, la tierra y la tecnología. (Moya, 2012)

- **Logística:** Según el Council of Logistics Management (CLM), logística es “el proceso de planear, implementar y controlar Efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir los requisitos del cliente”. (Citado en García, 2016)

- **La oferta:** La oferta se define como “el monto que los productores están dispuestos a vender en el mercado durante un periodo dado a un precio específico, está constituida por todas las mercancías producidas o que se encuentran en el mercado, que pueden ser bienes o servicios y son ofrecidas al consumidor por los productores y distribuidores”. (Moya, 2012)

- **Producto Bruto interno (PBI):** El producto bruto interno (PBI) es el valor de toda la producción corriente de bienes y servicios finales efectuada en el territorio de un país durante un periodo determinado e independientemente de la nacionalidad de los propietarios de los factores. El periodo de medición del PBI es generalmente de un año.

Como se trata de la producción corriente, “no considera los bienes y servicios producidos en periodos anteriores, ya que estos fueron contabilizados en el periodo de su producción”. (Jiménez, 2012)

- **Valor FOB:** Significa que la mercadería es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercadería haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. “Exige que el vendedor despache la mercadería de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores”. (Araujo, 2009)

- **Valor CIF:** El precio incluye la mercadería puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. “El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima”. (Araujo, 2009)

- **Valor agregado:** El valor agregado es un concepto muy relacionado con el de bienes finales e intermedios, “es el valor que se adiciona en el proceso de producción al valor de los insumos intermedios utilizados. Puede decirse que es la diferencia entre los ingresos totales por las ventas menos el costo de los insumos intermedios. adicional al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción”. (Jiménez, 2012)

- **Producto forestal maderable:** MINAGRI (2015). Los productos forestales maderables son los que provienen directamente del aprovechamiento de la madera de árboles de especies forestales: madera, así como los productos y derivados que se obtengan de la transformación de ésta. Dentro de los productos maderables de transformación se consideran los siguientes:

  - Aserrío de la Madera.
  - Elaboración de maderas dimensionadas.
  - Producción, Manufactura y Envasados.
  - Fabricación de embalajes no estandarizados de maderas para transporte de otros productos.

- **Valor FOB de las exportaciones:** OneCore (2018), define: El valor FOB es el valor de la mercancía puesta a bordo de un transporte marítimo, el cual abarca tres conceptos: costo de la mercancía en el país de origen, transporte de los bienes y derechos de exportación. Como su nombre lo indica, este valor está relacionado con el uso del Incoterm FOB (Free On Board), que se traduce como 'franco a bordo' se utiliza exclusivamente para transporte marítimo o fluvial. Con este término comercial internacional: El vendedor entrega la mercancíaEn el puerto de embarque y asume los costos de trámites aduaneros de exportación y licencias de exportación.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

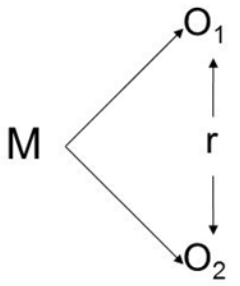
3.1. MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Metodo de investigacion

Para esta investigación se propuso utilizar de manera conjunta el Método Descriptivo y el Método Histórico Estadístico, en el que se explicó la situación de las exportaciones de productos maderables frente a la producción de madera en la que se evaluó la participación de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019.

3.1.2. Diseño y esquema de la investigacion

Diseño de esta investigación fue no Experimental, consistente en la observación del comportamiento de las variables intervinientes. En el análisis se efectuaron comparaciones de tipo Longitudinal mediante Pruebas Estadísticas de Diferencia de Media y de Chi Cuadrada de Independencia. El diseño de la investigación fue no experimental, Longitudinal:



Dónde:

O_1: Variable 1

O_2: Variable 2

r : Pruebas de contraste: Diferencia de Medias. Rho de Spearman. Coeficiente de correlación

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

En este estudio no se aplicó una muestra correspondiente a las fuentes de datos (Paragua, 2012), debido a que en el análisis se requiere realizar el contraste del comportamiento de la información mensual en todo el periodo los 4 años de investigación.

De esta manera, la población estadística estuvo formada por el conjunto de datos a procesar (91,500 datos), proviene de 375 fuentes de datos, donde se contó con información mensual para los 04 años (12x4=48) de investigación excepto en los estados financieros donde la información es anual. Esta cantidad de datos se resume del siguiente modo.

Tabla 2. Población de datos de investigación por fuentes (En unidades)

CONCEPTO	FUENTES DE DATOS	PERIODOS ANALIZADOS	TOTAL
Número de Partidas Arancelarias	50	48	2,400
Número de empresas exportadoras	244	48	11,712
Número de Paises de destino	58	48	2,784
Número de especies de madera rolliza	10	48	480
Número de especies de madera aserrada	10	48	480
EEFF Industrial Forestal Huayruro S.A.C.	3	4	12
TOTAL FUENTES DE DATOS	375	244	91,500

Fuente: CERFOR-SNIFFS.

Este conjunto de datos será procesado y presentado de forma resumida en tablas anuales, para su correspondiente análisis (la fuente de datos de exportación CERFOR- SNIFFS no tiene presentaciones resumidas).

3.2.2. Muestra

Se puede estipular como la incierta porque es apto de crear los datos con los que se asemejan las fallas intrínsecamente del proceso. De acuerdo al investigador Tamayo y Tamayo (1997), señala que la muestra es el conjunto de personas que se toma de la población, para experimentar un fenómeno estadístico.

3.3. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se solicitó la información mediante el cuestionario auto administrado, según (Hernández, Fernández y Baptista, 2010), dice que el cuestionario se provee directamente a los participantes, quienes lo responden. Las respuestas las marcan ellos y no existen intermediarios, también la forma de autoadministración tiene varios contextos: individual, grupal o por envió (correo tradicional, correo electrónico y página web o blog), en nuestro caso fue individual.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1. Técnicas de elaboración de instrumentos

La recolección de los datos se realizó en tres etapas:

- Mediante la utilización de la página web de SERFOR SNIFFS – Componente Estadístico – Comercio Exterior – Exportaciones.
- Mediante la utilización de las publicaciones mensuales de Síntesis de Actividad Económica que el Banco Central de Reserva del Perú,

realizada por departamentos en su página Web Estadísticas - Información Regional – Información de Coyuntura y estadísticas.

- Mediante el análisis de los Estados Financieros de Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

3.5. PROCESAMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de datos de la página web de SERFOR SNIFFS se efectuó mediante su transcripción a tablas formuladas en hojas de cálculo del Microsoft Excel, puesto que esta página web no exporta información. A partir de estas tablas se elaboraron los cuadros resúmenes necesarios para realizar el análisis. En este concepto, las exportaciones de productos maderables del departamento de Ucayali se obtuvo a partir de las empresas exportadoras de este departamento (no se publican exportaciones por departamentos de origen):

- Jr. Muye Investment S.A.C. - Aserradero Estrella del Oriente S.A.C.
- Sutay Company S.R.L. - Industrial Ucayali S.A.C.
- Grupo Vargas Negocios Amazónicos S.A.C.
- Industria Forestal Huayruro S.A.C.
- Maderera Cinco Estrellas S.A.C. - Peruvian Woods Company E.I.R.L.
- Maderera Pacifico Internacional S.R.L. - Kmu Perú S.A.C.
- Inversiones Valentina & Nathaly S.A.C.
- Logística Maderera Selva S.C.R.L.
- Santa Ángela Group S.A.C.
- Pérez Shuña Olinda - E & J Matthei.

- Maderas del Perú S.A. - Pacific Forest S.A.C.
- Casa Ideal Constructores S.A.C.
- Comercialización & Exportaciones QIRI S.A.C.

Del mismo modo se recolectaron los datos de la página web del Banco Central de Reserva del Perú correspondiente a la Síntesis de Actividad Económica de los departamentos productores de madera rolliza y aserrada, transcribiéndose la información mensual por las principales especies de productos maderables en tablas elaboradas mediante hojas cálculo del Microsoft Excel, para que a partir de ellas se formulen los cuadros resumen de análisis.

Para el análisis de los Estados Financieros de Industrial Forestal Huayruro S.A.C. se transcribieron en tablas empleándose los formatos de SUNAT Declaración de Impuesto a la Renta.

3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

La información obtenida en esta investigación fue procesada en hojas de cálculo del Microsoft Excel, acopiándose en tablas, con aplicación de fórmulas lógicas para producir los cuadros resúmenes necesarios en la aplicación de los componentes de Estadística Descriptiva y de Regresión necesarios para efectuar los contrastes de las hipótesis de la tesis.

En la Hipótesis General, el tratamiento de los datos se realizó mediante una prueba de Chi Cuadrada entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables y los indicadores de crecimiento

empresarial de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C., utilizando un 95% de confianza.

El tratamiento de la Hipótesis Especifica 1, se realizó mediante una prueba de Diferencia de Medias entre la Correlación del valor FOB de las exportaciones de productos maderables de las empresas del departamento de Ucayali con la producción forestal frente a las exportaciones de las empresas de los otros departamentos del país con la producción forestal nacional.

Para el contraste de la Hipótesis Específica 2, se realizó mediante gráficos de estadística descriptiva, comprobada mediante pruebas de Diferencia de Medias entre el crecimiento en el valor FOB de las exportaciones por productos del departamento de Ucayali frente a las exportaciones por productos del total nacional.

Del mismo modo, para el contraste de la Hipótesis Específica 3, se realizó mediante gráficos de estadística descriptiva, comprobada mediante pruebas de Diferencia de Medias entre el crecimiento de producción forestal en m^3 de madera rolliza y de madera aserrada del departamento de Ucayali frente a la producción de los otros departamentos del país.

El contraste de la Hipótesis Específica 4, se realizó mediante pruebas de Diferencia de Medias entre el valor FOB de las exportaciones de productos maderables de las empresas del departamento de Ucayali frente a las exportaciones de las empresas de los otros departamentos del país, buscando definir donde se encuentran las empresas de mayores exportaciones.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

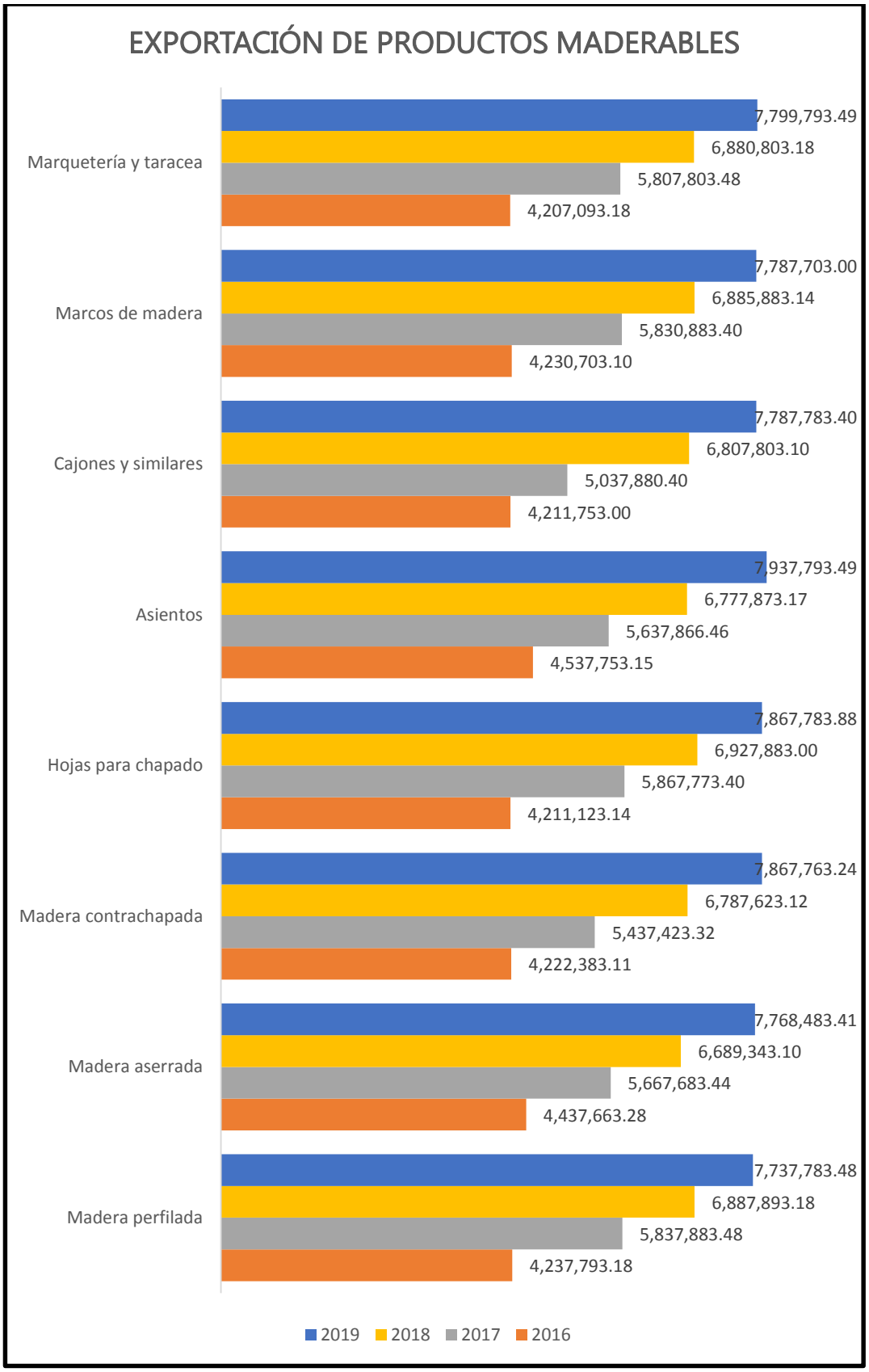
En esta parte mostraremos el análisis e interpretación de resultados de la información adquirida; haciendo uso de tablas y figuras estadísticas de los resultados.

4.1.1. Descripción y análisis de resultados de los objetivos planteados

Tabla 3. Resultados de la Variable 1 Exportaciones de productos maderables

EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MADERABLES	EXPORTACIONES - VALOR FOB			
	2016	2017	2018	2019
IMK MADERAS S.A.C.	9,568,115.25	10,568,286.11	11,526,725.67	12,156,232.62
MADERERA BOZOVICH S.A.C.	10,548,210.35	11,468,221.10	12,525,325.23	13,559,236.32
GRUPO MADERERO AMAZ S.A.C.	10,568,215.25	11,568,291.14	12,526,925.41	13,159,224.12
E & J MATTHEI MADERAS DEL PERU S.A.	10,238,112.23	11,524,321.12	12,246,324.32	13,256,226.14
MADERERA RIO ACRE S.A.C.	9,538,212.22	10,365,222.10	11,524,525.46	12,863,236.38
CONSORCIO MADERERO S.A.C.	10,556,233.23	11,238,261.10	12,986,234.71	13,119,271.32
INDUSTRIA FORESTAL HUAYRURO S.A.C.	10,928,115.15	11,992,251.14	12,986,998.91	13,859,298.32
MILENIO SERVICIOS GENERALES S.A.	0,368,815.95	11,228,891.94	12,599,898.89	13,119,986.96

Fuente: Reporte de Comercio Regional Ucayali – 2020.



Fuente: Tabla 3.

Figura 3. Resultados de la Variable 1 Exportaciones de productos maderables

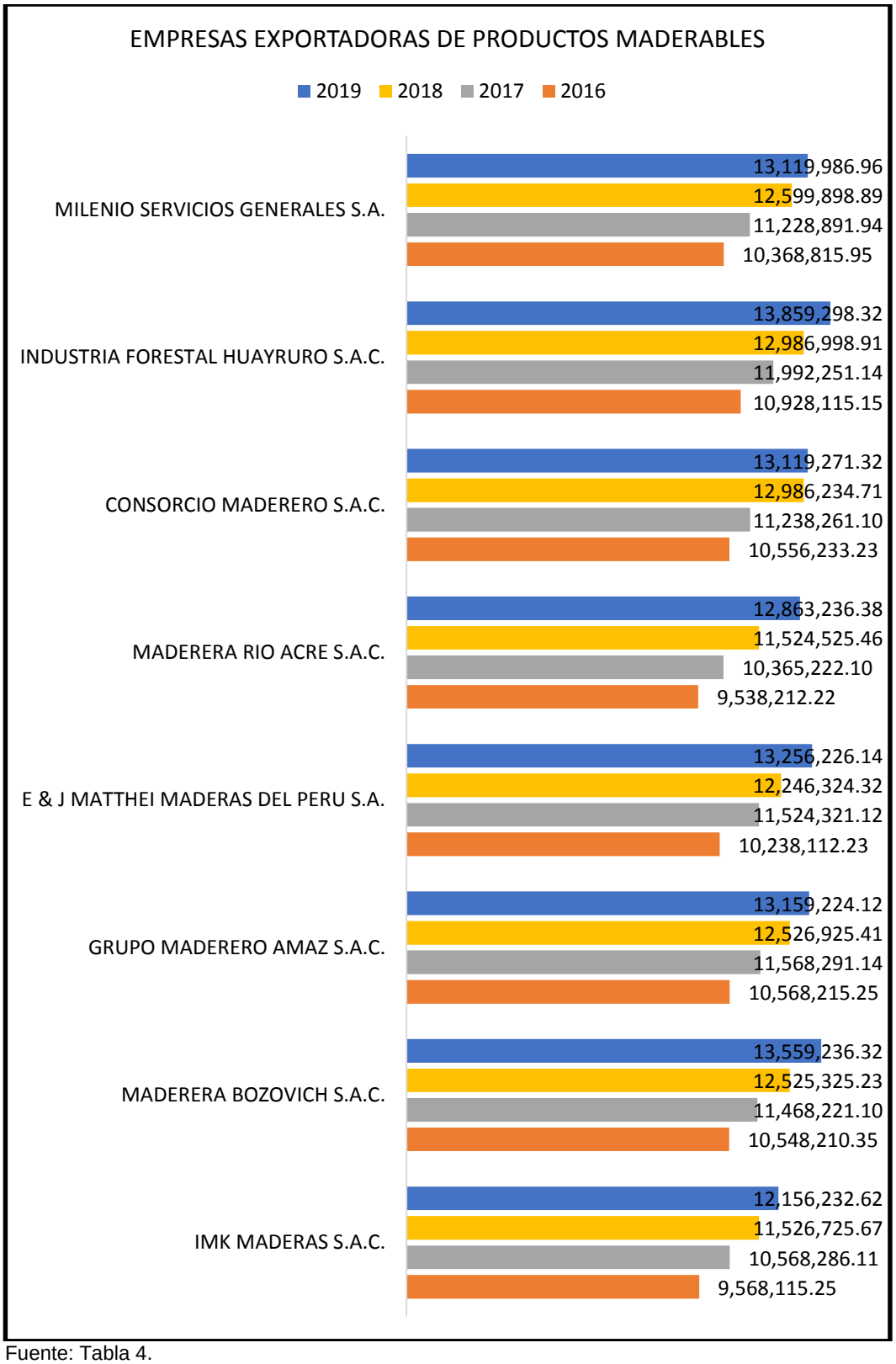
Interpretación

La figura nos muestra los resultados obtenidos sobre las exportaciones de productos maderables de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La empresa exportadora en el año 2016 tuvo un nivel de exportación del 22% a comparación del año 2019 de un 28%, observando un incremento del 6% a favor de la empresa.

Tabla 4. Resultados de la Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

PRODUCTOS MADERABLES DE EXPORTACION		EXPORTACIONES - VALOR FOB			
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	2016	2017	2018	2019
4409	Madera perfilada	4,237,793.18	5,837,883.48	6,887,893.18	7,737,783.48
4407	Madera aserrada	4,437,663.28	5,667,683.44	6,689,343.10	7,768,483.41
4412	Madera contrachapada	4,222,383.11	5,437,423.32	6,787,623.12	7,867,763.24
4408	Hojas para chapado	4,211,123.14	5,867,773.40	6,927,883.00	7,867,783.88
9401	Asientos	4,537,753.15	5,637,866.46	6,777,873.17	7,937,793.49
4415	Cajones y similares	4,211,753.00	5,037,880.40	6,807,803.10	7,787,783.40
4414	Marcos de madera	4,230,703.10	5,830,883.40	6,885,883.14	7,787,703.00
4420	Marquetería y taracea	4,207,093.18	5,807,803.48	6,880,803.18	7,799,793.49

Fuente: Industrial Forestal Huayruro S.A.C -2020.



Fuente: Tabla 4.

Figura 4. Resultados de Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

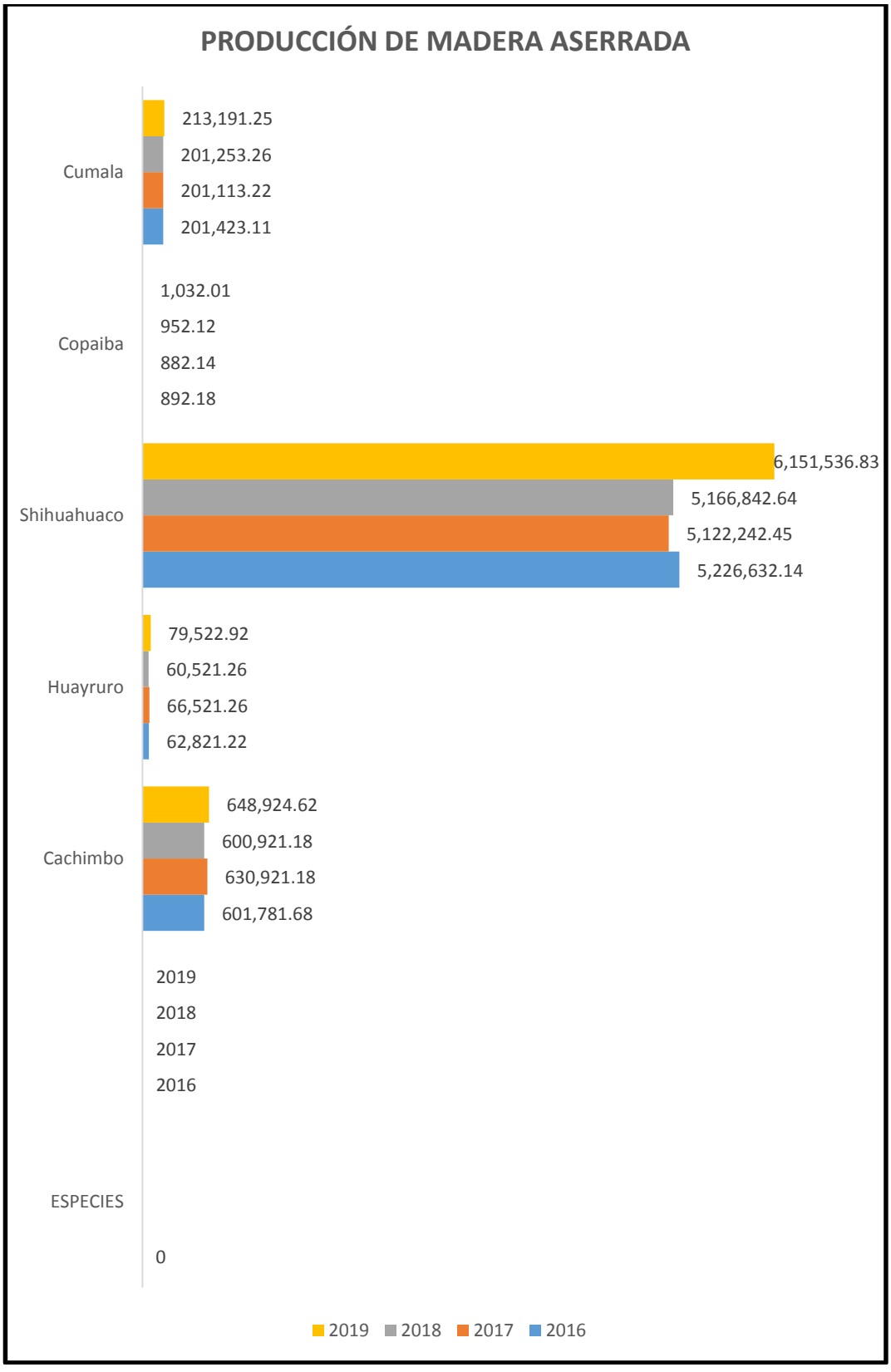
Interpretación

La figura nos muestra los resultados obtenidos sobre los productos maderables de exportación de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La empresa exportadora en el año 2016 tuvo un incremento en la producción de productos maderables (Madera aserrada, asientos, cajones y similares) de un 18% a un 32% en el año 2019, observando un incremento del 12% a favor de la empresa.

Tabla 5. Resultados de producción de madera aserrada

ESPECIES	PRODUCCIÓN DE MADERA ASERRADA			
	2016	2017	2018	2019
Cachimbo	601,781.68	630,921.18	600,921.18	648,924.62
Capirona	-	-	-	-
Huayruro	62,821.22	66,521.26	60,521.26	79,522.92
Shihuahuaco	5,226,632.14	5,122,242.45	5,166,842.64	6,151,536.83
Copaiba	892.18	882.14	952.12	1,032.01
Bolaina Blanca	-	-	-	-
Tornillo	-	-	-	-
Cumala	201,423.11	201,113.22	201,253.26	213,191.25

Fuente: Industrial Forestal Huayruro S.A.C – 2020.



Fuente: Tabla 5.

Figura 5. Resultados de producción de madera aserrada

Interpretación

La figura nos muestra los resultados obtenidos sobre la producción de madera aserrada de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La empresa exportadora en el año 2016 tuvo un incremento en la producción de madera aserrada Huayruro de un 23% a un 30% en el año 2019, observando un incremento del 7% a favor de la empresa. Asimismo, entre toda la producción de madera aserrada se tiene una utilidad de 1,000,657.30 a favor.

4.1.2. Descripción y análisis de resultados para responder las hipótesis

La prueba de hipótesis para esta investigación corresponde a la correlación de Pearson que nos va permitir estudiar la asociación entre un factor de estudio y una variable de respuesta cuantitativa, mide el grado de asociación entre dos variables tomando valores entre -1 y 1.

Por otro lado, los cálculos y resultados para las diferentes pruebas de hipótesis se obtuvieron haciendo el uso del Software Estadístico SPSS 24.0, y se tomaron decisiones de aceptación o rechazo concerniente a la hipótesis nula o alterna, de acuerdo al valor “r” obtenido, es decir si:

Valor del Coeficiente de Pearson	Grado de Correlación entre las Variables
$r = 0$	Ninguna correlación
$r = 1$	Correlación positiva perfecta
$0 < r < 1$	Correlación positiva
$r = -1$	Correlación negativa perfecta
$-1 < r < 0$	Correlación negativa

Si el valor "p" es menor de 0.05, entonces se acepta la hipótesis de investigación y se rechaza la hipótesis alterna.

Si el valor "p" es mayor de 0.05, entonces se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis de investigación.

- Prueba de Hipótesis de correlación de Pearson entre la variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Tabla 6. Resultados entre la variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Periodos del 2016-2019	V1: Exportaciones de productos maderables (X)	V2: Crecimiento de la empresa (Y)
Madera perfilada	6,175,338.33	12,350,676.66
Madera aserrada	6,140,793.31	12,281,586.62
Madera contrachapada	6,078,798.20	12,157,596.40
Hojas para chapado	6,218,640.86	12,437,281.71
Asientos	6,222,821.57	12,468,129.34
Cajones y similares	5,961,304.98	11,922,609.95
Marcos de madera	6,183,793.16	12,367,586.32
Marquetería y taracea	6,173,873.33	12,347,746.67
Coeficiente de Pearson (r.)		**0.999123752**

Fuente: Industrial Forestal Huayruro S.A.C. - 2020.

Tabla 7. Prueba de Hipótesis entre la variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Prueba de Hipótesis de correlación de Pearson			V1	V2
Correlación (r)	V1	Coeficiente de correlación	1,000	0,999
		Sig. (bilateral)	**-**	**0,001**
		N	08	08
	V2	Coeficiente de correlación	0,999	1,000
		Sig. (bilateral)	**0,001**	**-**
		N	08	08

Fuente: Tabla 6.

Decisión estadística

Con nivel de significación α=0,05 y con un valor de r= 0,001 y es menor a 0.05 se demuestra que: La variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C se relacionan de manera directa y significativa con la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La correlación es positiva fuerte como se puede observar en la Tabla 7.

Existe relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

Demostrando con ello la relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. La figura 3, nos muestra los resultados obtenidos sobre las exportaciones de productos maderables de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La empresa exportadora en el año 2016 tuvo un nivel de exportación del 22% a comparación del año 2019 de un 28%, observando un incremento del 6% a favor de la empresa. Demostrando con ello la relación entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

2. La figura 4, nos muestra los resultados obtenidos sobre la producción de madera aserrada de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La empresa exportadora en el año 2016 tuvo un incremento en la producción de madera aserrada Huayruro de un 23% a un 30% en el año 2019, observando un incremento del 7% a favor de la empresa. Asimismo, entre toda la producción de madera aserrada se tiene una utilidad de 1,000,657.30 a favor.

Demostrando con ello la relación entre producción de madera aserrada y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial

Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

3. Por último, se precisan los resultados con un nivel de significación α=0,05 y con un valor de r= 0,001 y es menor a 0.05 se demuestra que: La variable 1 Exportaciones de productos maderables y Variable 2 Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. se relacionan de manera directa y significativa con la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019. La correlación es positiva fuerte como se puede observar en la Tabla 7.

Demostrando con ello la relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.

5.2. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a la exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C seguir produciendo productos maderables (Madera aserrada, asientos, Cajones y similares) para producir mayores puestos de trabajo y así contribuir con el crecimiento económico de cientos de familias del distrito de Manantay.

2. Así también se sugiere a la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C seguir produciendo en sus diferentes especies permitidas por ley para producir mayores puestos de trabajo y así

contribuir con el crecimiento económico de cientos de familias del distrito de Manantay.

3. Así también se sugiere al Gobierno Central y Regional brindar asesoramiento financiero a todas las empresas exportadoras Industriales Forestales para mejorar el incremento de su rentabilidad a favor de dichas empresa, y así contribuir con el crecimiento económico de cientos de familias del departamento de Ucayali.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BCRP. (2019). “Informes de Coyuntura Económica”. Estadísticas -.Información Regional. Lima, Perú. URL: http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/informacion-regional.html

CERFOR. (2019). Exportación de productos maderables. SNIFFS-Componente Estadístico. Ministerio de Agricultura y Riego. Lima, Perú. URL: http://dir.serfor.gob.pe/

Dieste, A. (2012). . “Programa de Promoción de Exportaciones de Productos de Madera”. Ministerio de Industrias, Energía y Minas. Dirección Nacional de Industrias. Montevideo, Uruguay. URL: http://adimau.com.uy/articulos/07_programa_de_promocion_de_exportaciones_de_productos_de_madera_2012.pdf

Galarza y La Serna (2005). “¿Son sostenibles las concesiones forestales en el Perú?”. InfoBosques Practical Action. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Lima, Perú. URL: http://infobosques.com/portal/biblioteca/son-sostenibles-las-concesiones-forestales-en-el-peru/

MINCETUR. (2018). “Reporte Comercial de Productos Madera Junio – 2018”. Instituto de Investigaciones de la Amazonía - IIAP. Iquitos, Perú. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/estadisticas_y_publicaciones/estadisticas/exportaciones/Reporte_Comercial_Productos_Forestales.pdf

MINAGRI. (2015). Productos maderables. Ministerio de Agricultura y Riego. Lima. Perú. URL:

http://minagri.gob.pe/portal/49-sector-agrario/recurso-forestal/353-productos-maderables

Narvasta, J. (2018). “Incidencia de la extracción forestal en la economía de la región Ucayali 2005-2015”. Universidad Nacional de Ucayali. Pucallpa, Perú. URL: http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/4024

Nunez, E. (2015). Cómo se mide el crecimiento empresarial? Conferencista Internacional, Consultor de Empresas. URL: https://enriquenunezmontenegro.com/como-mide-crecimiento/

OneCore (2018). ¿Qué es el valor FOB? Sistema de compliance para controlar tus operaciones de comercio exterior. Monterrey, México. URL: https://blog.onecore.mx/que-es-valor-fob

Pacheco, D. (2017). “Análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones de madera del Perú, periodo 2011-2016”. Universidad Peruana Unión. Facultad de Ciencias Empresariales. Lima, Perú. URL: https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/916

Paragua, M. (2012). “Investigación Científica Aplicada a la Educación Ambiental con Análisis Estadístico”. Sociedad Geográfica de Lima. Lima, Perú. URL: http://www.sancristoballibros.com/libro/investigacion-cientifica-aplicada-a-la-educacion-ambiental-con-analisis-estadistico_47597.

Paredes, H. (2015). “Impacto de las concesiones forestales maderables de la Amazonía en la economía del Perú 2002-2011”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Escuela de Economía. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/71999558.pdf

PromPerú (2018). Panorama mundial de maderas de la oferta exportable peruana". PromPerú departamento de Inteligencia de Mercados. URL: http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/923072832radAB5B0.pdf

PROAMAZONIA. (2019). "Madera con valor agregado, Diagnósticos de la actividad productiva". Instituto de Investigaciones de la Amazonía - IIAP. Iquitos, Perú. URL: http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductivaItem.aspx?Tef_IdTemaFicha=120

Ruiz, N. (2018). "Pronóstico del comercio exterior de productos maderables del Perú". Universidad Nacional Agraria La Molina. Facultad de Ciencias Forestales. Lima, Perú. URL: http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/3386

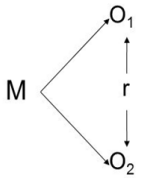
SERFOR (2019). SNIFFS – Componente Estadístico. Comercio Exterior – Exportación - Exportación de Productos Maderables. Lima, Perú. URL: http://dir.serfor.gob.pe/

Valdivia, B. (2018). "La nueva ley forestal N° 29763 y la disminución de la actividad maderera informal en la provincia de Coronel Portillo, 2015 – 2016". Universidad Nacional de Ucayali. Escuela Profesional de Derecho. Pucallpa, Perú. URL: http://181.176.160.68/handle/UNU/3543.

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	VARIABLES
PROBLEMA GENERAL ¿Qué relación existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali? **PROBLEMASESPECÍFICOS** ¿Qué relación existe entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali? ¿Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali? ¿Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal	**OBJETIVO GENERAL** Determinar la relación que existe entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS** Determinar la relación que existe entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Determinar la relación que existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Determinar la relación que existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro	**HIPÓTESIS GENERAL** Existe relación entre la exportación de productos maderables y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali **HIPÓTESIS ESPECÍFICAS** Existe relación entre las exportaciones de productos maderables nacionales y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali respecto a las exportaciones nacionales en productos maderables durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Qué relación existe entre el crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali respecto a las otras empresas exportadoras del país durante el	**DISEÑO** No experimental, consistente en la observación del comportamiento de las variables intervinientes **ESQUEMA**  Donde: O_1 : Variable 1 O_2 : Variable 2 r : Pruebas de contraste: Diferencia de Medias. Rho de Spearman. Coeficiente de correlación	**VARIABLE 1:** Exportaciones de productos maderables. **Dimensiones** ❖ Exportaciones de productos maderables nacionales ❖ Crecimiento de las exportaciones del departamento Ucayali Medios de pagos e intereses ❖ Crecimiento de las exportaciones de productos maderables por empresas exportadores del departamento de Ucayali ❖ Crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali. **VARIABLE 2:** Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali? ¿Qué relación existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali?	S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Determinar la relación que existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali y el crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. durante el periodo 2016-2019, departamento de Ucayali.	periodo 2016-2019, departamento de Ucayali. Qué relación existe entre el crecimiento de la producción por especies forestales en el departamento de Ucayali respecto a la producción forestal en el país durante el periodo 2016-2019 departamento de Ucayali.		**Dimensiones** ❖ La producción forestal del departamento de Ucayali. ❖ Exportaciones de productos maderables de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. ❖ Crecimiento de la empresa exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C.

ANEXO 2

INSTRUMENTOS DE ACOPIO DE INFORMACIÓN DE EXPORTACIONES

EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS MADERABLES	EXPORTACIONES - VALOR FOB			
	2016	2017	2018	2019
IMK MADERAS S.A.C.				
MADERERA BOZOVICH S.A.C.				
GRUPO MADERERO AMAZ S.A.C.				
E & J MATTHEI MADERAS DEL PERU S.A				
MADERERA RIO ACRE S.A.C.				
CONSORCIO MADERERO S.A.C.				
INDUSTRIA FORESTAL HUAYRURO S.A.C				
MILENIO SERVICIOS GENERALES S.A.				
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .

PRODUCTOS MADERABLES DE EXPORTACION		EXPORTACIONES - VALOR FOB			
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	2016	2017	2018	2019
4409	Madera perfilada				
4407	Madera aserrada				
4412	Madera contrachapada				
4408	Hojas para chapado				
9401	Asientos				
4415	Cajones y similares				
4414	Marcos de madera				
4420	Marquetería y taracea				
. . .		. . .	. . .	. . .	. . .

ANEXO 3

INSTRUMENTOS DE ACOPIO DE INFORMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN FORESTAL (m^3)

ESPECIES	PRODUCCION DE MADERA ROLLIZA			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	. . .
Cachimbo				
Capirona				
Huayruro				
Shihuahuaco				
Copaiba				
Bolaina blanca				
Tornillo				
Cumala				
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .

ANEXO 4

INSTRUMENTO DE ACOPIO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA INDUSTRIAL FORESTAL HUAYRURO S.A.C.

Ratios	2016	2017	2018	2019
Liquidez general o razón corriente				
Capital de trabajo				
Periodo promedio de cobro				
Rotación de cuentas por cobrar				
Periodo medio de pago				
Rotación de caja y bancos				
Rotación de activos totales				
Rotación de activo fijo				
Ratio de endeudamiento				
Rentabilidad general				
Rentabilidad del capital				
Rentabilidad del capital propio				
Rentabilidad de las ventas				
Margen de Utilidad Bruta				