UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS FORESTALES Y AMBIENTALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERIA FORESTAL

"Características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014"

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERA FORESTAL

Presentado por:

Susan Raquel Pfennig Godier

Pucallpa - Perú

2015

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS FORESTALES Y AMBIENTALES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

ACTA DE SUSTENTACION DE TESIS N° 289

En la ciudad de Pucallpa, siendo las 11:h 15 min del día 23 de Enero del 2015, se reunieron en la butaca N° 1 de la Universidad Nacional de Ucayali, los miembros del jurado calificador conformado por:

Dr. Oscar Antonio Barreto Vásquez : Presidente

Lic. Mg. Eugenio Hugo Guimaray Olivera : Miembro

Econ. José Manuel Cárdenas Bernaola : Miembro

Para proceder a evaluar la sustentación de la tesis **titulada "Características socio económicas del concesionario forestal maderable en la Región de Ucayali 2014"** sustentada por la Bach. **Susan Raquel Pfennig Godier**.

Terminada la exposición se procedió a la ronda de preguntas por los miembros del jurado evaluador, siendo absueltas satisfactoriamente por la tesista, razón por el cual, la tesis fue aprobada por **unanimidad** con el calificativo de **Bueno**, quedando la tesista expedito para optar el título profesional de Ingeniero Forestal.

Siendo las 12 horas 25 minutos del mismo día se dio por concluido este acto académico.

Dr. Oscar Antonio Barreto Vásquez
PRESIDENTE

Lic. Mg. Eugenio Hugo Guimaray Olivera
MIEMBRO

Econ. José Manuel Cárdenas Bernaola
MIEMBRO

DEDICATORIA

A mis hijos Heber y Susan, quienes son mi felicidad y motivación en el día a día.

Susan Raquel

AGRADECIMIENTO

A Dios por las bendiciones en mi vida. A mis padres Fernando Pfennig y Raquel Godier por sus invaluable apoyo.

A la Universidad Nacional de Ucayali, Facultad de Ciencias Forestales y Ambientales y a sus docentes por su acojo y valiosas enseñanza a lo largo de mi carrera profesional.

A los miembros del jurado evaluador por sus valiosas recomendaciones.

Al Ing. Carlos Fachin Mattos por sus orientaciones y acompañamiento como asesor en el desarrollo de la investigación.

A la Mg. Cindy Esther Bardales Ramírez por sus aportes vertidos en el desarrollo de la investigación como asesora externa.

Al ing. Washinton Vela, al Señor Fernando Mera y a la Señora Leonor Pérez por sus colaboración en la realización de la investigación.

A todos mis amigos y personas que confiaron en mí y me brindaron su respaldo, en la culminación de la presente investigación.

Susan Raquel

ÍNDICE DEL CONTENIDO

Pág.

DEDICATORIA iii
AGRADECIMIENTO iv
ÍNDICE DEL CONTENIDO v
ÍNDICE DE CUADROS vi
ÍNDICE DE ANEXOS vii
RESUMEN viii
ABSTRACT ix
INTRODUCCIÓN x
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO 13
1.1. Antecedentes 13
1.2. Planteamiento teórico 18
CAPITULO II. MARCO METODOLÓGICO 29
2.1. Método de investigación 29
2.2. Población y muestra 29
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos 30
2.4. Procedimiento de recolección de datos 31
2.5. Tratamiento de datos 31
CAPITULO III. RESULTADOS 32
3.1. Dinámica social 32
3.2. Dinámica económica 36
3.3. Interacción del negocio 39
CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES 62
CAPÍTULO VI. RECOMENDACIONES 65
BIBLIOGRAFÍA 66
ANEXOS 69

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 01: Procedencia del concesionario forestal maderable 32
Cuadro 02: Estado civil del concesionario forestal maderable 33
Cuadro 03: Estructura familiar del concesionario forestal maderable 34
Cuadro 04: Nivel educativo del concesionario forestal maderable 35
Cuadro 05: Ingresos mensuales del concesionario forestal maderable 36
Cuadro 06: Gastos mensuales del concesionario forestal maderable 37
Cuadro 07: Nivel socioeconómico del concesionario 38
Cuadro 08: Tiempo como concesionario forestal maderable 39
Cuadro 09: Trabajo anterior del concesionario forestal 40
Cuadro 10: Ideas de trabajar como concesionario forestal maderable 41
Cuadro 11: Personas con quienes trabaja más durante el año 42
Cuadro 12: Cantidad de intermediarios con los que trabaja 43
Cuadro 13: Quién paga más seguro 44
Cuadro 14: Forma de pago del intermediario 45
Cuadro 15: Forma de pago de la empresa 46
Cuadro 16: Problemas con el pago del intermediario 47
Cuadro 17: Problemas con el pago de la empresa 48
Cuadro 18: Volumen que vende al año 49
Cuadro 19: Tiempo que necesita para hacer el POA 50
Cuadro 20: Costos para sacar el POA y otros 51
Cuadro 21: Costos para legalizar la madera 52
Cuadro 22: Tiene otro negocio 53
Cuadro 23: Inversión de los ingresos que tiene 54
Cuadro 24: Créditos para la actividad forestal 55
Cuadro 25: Salario mínimo deseado 56
Cuadro 26: Organización a la que pertenece 57
Cuadro 27: Apoyo para comercializar productos 58
Cuadro 28: Préstamo en una emergencia 59
Cuadro 29: Temática de capacitación que recibió del gobierno 60
Cuadro 30: Principales mercados que abastece 61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia de la investigación

Anexo 02. Matriz de los instrumentos de recolección de datos

Anexo 03. Ficha de análisis documental

Anexo 04. Ficha de registro de testimonio focalizado

Anexo 05. Test de evaluación de características socioeconómicas del concesionario forestal maderable de la Región Ucayali

RESUMEN

La investigación se basa en el problema planteado: ¿Cuáles son las características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región de Ucayali, 2014?, el objetivo general fue describir las características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014.

Se desarrolló una investigación descriptiva en una muestra de 30 concesionarios de la ciudad de Pucallpa. La ficha de observación y el test de evaluación fueron los instrumentos de recolección utilizados. Se concluye:

- El 40% de los concesionarios son de la Región Ucayali. El 46.7% son de estado civil conviviente. El 40% tiene una familia compuesta. El 73.3% tiene secundaria completa y apenas el 6.7% tiene estudios superiores. El 50% percibe hasta S/.2,500.00 mensuales y el 53.3% genera hasta S/.2,500.00 de gastos mensuales. El 76.7% de concesionarios son de nivel socioeconómico alto.
- El 83.3% ejerce como concesionario de 9 a 15 años en la Región Ucayali. El 46.7% de concesionarios consideran que laborar en este rubro es buen negocio.
- El 56.7% de concesionarios trabajan más con empresas. El 63.3% piensan que las empresas son más seguros en los pagos. El 46.6% labora con 4 y 10 intermediarios. El 56.7% de los intermediarios y el 96.7% de las empresas pagan el 100% del precio. Los intermediarios no quieren que se les facture al precio que se les vende de modo que la facturación es menor y afecta el estado.
- El 60% de concesionarios vende más de 200,000 pies, afirman que es necesario 30 días para realizar el POA, y que el costo para obtener el POA y otros documentos es hasta S/. 30,000.00. El 73.3% afirma que mantiene otro negocio. El 63.3% invierten hasta el 50% de sus ingresos en la actividad forestal. El 90% accedió a un crédito por esta actividad. El 53.3% desea percibir como mínimo un salario de S/.5,000.00 mensuales.
- El 36.7% pertenecen a la Organización AEMRU. El 33.3% recibe apoyo de fuente directa para comercializar sus productos. El 70% de concesionarios cuando tiene una emergencia de dinero sus amigos son una fuente rápida de préstamo. El 53.3% recibió capacitación del gobierno sobre extracción. La ciudad de Pucallpa es el principal mercado que abastecen.

Palabras clave: Características socioeconómicas, concesionarios forestales maderables

ABSTRACT

The research is based on the problem posed: What are the socioeconomic characteristics of timber forest concessionaire in Region Ucayali, 2014?

The overall objective was to describe the socioeconomic characteristics of timber forest concessionaire in Region Ucayali 2014.

A descriptive study was conducted on a sample of 30 dealers in the city of Pucallpa. The records of observation and evaluation test collection instruments were used. It concludes:

- 40% of the dealers are of the Ucayali region. 46.7% are common law marriage. 40% have a family composed. 73.3% have completed secondary school and only 6.7% have higher education. 50% receive up to S / 2500.00 monthly and generates 53.3% to S / 2500.00 monthly expenses. 76.7% of dealers are of high socioeconomic status.
- 83.3% the dealership serves as 9-15 years in the Ucayali region. 46.7% of dealers believe that work in this area is good business.
- 56.7% of dealers working more with companies. 63.3% think that companies are more secure payments. 46.6% work with 4 and 10 intermediaries. 56.7% of intermediaries and 96.7% of the companies pay 100% of the price. Intermediaries do not want to be billed at the price they are sold so that the turnover is less affects the state.
- 60% of dealers sold more than 200,000 feet, say they need 30 days to make the POA, and the cost for the POA and other documents is up to S /. 30,000.00. 73.3% said they kept other business. 63.3% spend up to 50% of their income on forestry. 90% agreed to a credit for this activity. 53.3% want to receive a minimum salary of S / 5,000.00 monthly.
- The 36.7% belong to the Organization AEMRU. 33.3% receives support from direct source to market their products. 70% of dealers when you have emergency money his friends are a quick source of loan. 53.3% received training from the government on extraction. The city of Pucallpa is the main market they serve.

Keywords: Socioeconomic characteristics, forest concessionaire's timber

INTRODUCCIÓN

Los bosques naturales de la Amazonía Peruana son la principal fuente de producción de madera (Dourojeanni, s.f.). A pesar de su extensión y alta diversidad, estos bosques se encuentran en un creciente proceso de deterioro. El crecimiento de la población, la explotación maderera y la expansión de las actividades agropecuarias han agudizado la destrucción de los bosques, la erosión de los suelos y la disminución de la productividad (Prebble 1997). La extracción forestal se caracteriza por ser selectiva, porque se extrae solamente aquellas especies de mayor valor comercial, dejando las demás especies, lo que trae como consecuencia la descapitalización del bosque (Baluarte, 1995).

El conocimiento del potencial forestal de la Amazonía Peruana, es base fundamental para el desarrollo del recurso forestal, para integrar completamente a la economía nacional la totalidad de este recurso (Baluarte, 1995). Sin embargo, hasta este momento, la actividad forestal no ha alcanzado la importancia de sus posibilidades de generación de divisas y empleo, pues su participación en el PBI no ha sobrepasado 1%. En la Región Ucayali es de 70%, mientras que los aportes de los sectores productivos al PBI nacional fue de 0.85% en el año 2001 (Gleizer, 2003).

Para Baluarte (1995), la actividad forestal (extracción, transformación y comercialización de maderas y otros productos forestales), en nuestra región es de vital importancia, pues alrededor de ella gira el 60% de la actividad económica regional, entendiendo que esta no es una actividad aislada sino que, por el contrario, compromete a otros sectores económicos y sociales: transporte de madera (en trozas y transformada transformada), combustibles, comercio de maquinaria y equipo, vestimenta, alimentación, aduana, sector forestal, etc. La actividad forestal llega hasta zonas alejadas donde se genera fuentes de trabajo como abastecedores de alimentos, suministrando artículos de primera necesidad a las poblaciones marginales. Según AIMAL (1994), la actividad forestal provee de empleo directo a aproximadamente 4 400 cabezas de familia, discriminados de la siguiente manera por líneas de producción: aserrío 500, laminado 1800,

extracción 1500, industrias conexas (mueblería, ebanistería, depósitos, etc.) 600. Si consideramos que estos trabajadores son jefes de familia, tendríamos una carga dependiente de 30800 personas (7 cargas por familia), además de otras tantas en forma indirecta.

Según Keenan (1986), en algunos países, las empresas forestales representan casi una quinta parte del empleo total del sector manufacturero. Además, cifras recientes indican que las pequeñas industrias forestales rurales son la fuente principal de empleo para una proporción comprendida entre el 20 y el 30% de la fuerza de trabajo rural de muchos países en desarrollo. La proporción de los ingresos en efectivo obtenidos por la población rural de esas empresas puede ser considerable, llegando en algunos casos a más del 50%. Esto es especialmente importante para las personas pobres y los campesinos sin tierra, que dependen en alto grado de esas empresas y que obtienen la mayor parte de sus ingresos de ellas.

En ese sentido es imprescindible analizar los factores presentes en las diferentes dimensiones de este grupo tan importante para el sector productivo de la actividad forestal que por años afrontan su actividad, con precarias economías y con tecnología artesanal. Por esto es importante, como un primer paso, hacer una caracterización socio económico de los empresarios y comerciantes de madera en la zona de Ucayali, ya que éstos representan el mayor porcentaje de la extracción forestal de la zona.

Desde la perspectiva económica la información obtenida dará a conocer una de las principales actividades de la región con la cual subsisten aproximadamente 4 400 cabezas de familias; los indicadores económicos radica son elementales para evaluar, dar seguimiento y predecir tendencias de la situación de la región o de un sector de la sociedad referente a la cuestión económica.

En lo social y cultural, se puede evaluar lo general en lo particular a través de sus variables sociológicas, de esta manera poner en entredicho muchas ideas que

antes dábamos por supuestas. Permite ir descubriendo la verdad a partir del conocimiento de la situación actual y de las tendencias que presenta el comportamiento de la población. La información sobre los aspectos mencionados supone contar con datos que permitan hacer el diagnóstico del estado de la población, conocer sus características y problemas, para así poder trazar los programas de desarrollo pertinentes. Desde la perspectiva ecológica, se busca canalizar una forma de minimiza el impacto en el ambiente.

Por consiguiente, la investigación se desarrolló con el objetivo de describir las características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014. Los objetivos específicos fueron:

- Establecer la dinámica social del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014.
- Establecer la dinámica económica del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014.
- Describir la interacción del negocio del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014.

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

Cuellar & Zevallos, en su investigación identificó cinco grupos involucrados en la producción de madera no autorizada, diferenciándose de acuerdo a su participación en la cadena productiva, en la que el grupo de usuarios directos tuvieron la mayor participación en la tala ilegal y menor en otras asociaciones civiles, por desconocimiento de las normas. Los grupos identificados son considerados actores de la sociedad en relación con la producción no autorizada: usuarios directos (comunidades nativas, concesiones forestales, bosques locales, titulares de predios privados, extractores sin predios, empresas de extracción), enganchadores o habilitadores (empresas de transformación primaria, carpintería, habilitadores, empresarios, consultores forestales), controladores (INRENA, PNP, fiscalía, FFAA, SUNAT, poder judicial), de apoyo (prefectura, gobierno regional, municipalidad, comité de gestión de bosques, universidades, empresas radiales), otras asociaciones (comités, clubes, asociaciones, empresas, gremios).

Del Águila & Villaseca (2008), en su investigación sobre la situación de la industria maderera en Lima Sur concluyen: Existe escasa información específica sobre la industria maderera en Lima Sur. Esta industria es una actividad económica que surge en esa área a partir de la utilización de capacidades artesanales preexistentes, de la necesidad de crear actividades económicas que permitan la subsistencia de la población, y como respuesta a la falta de empleo formal. La industria maderera de Lima Sur está conformada fundamentalmente por microempresas que han cambiado sus actividades de producción por la comercialización. Los principales productos son los muebles para el hogar. La capacidad de gestión de los empresarios está apenas desarrollada y se basa fundamentalmente en la intuición. En algunos casos esto se debe a la falta de capacitación y en otros a la falta de capacidad empresarial. Existen deficiencias en el registro de las actividades

a las que se dedica la empresa, por ejemplo, sus gastos no se separan de los consumos familiares. La mayoría de las empresas desempeña sus labores en la vivienda–taller–tienda. La organización gremial está debilitada y su representatividad está cuestionada. El reto de la exportación resulta aún una barrera muy alta, especialmente por las condiciones requeridas de estandarización, calidad y volúmenes.

Baluarte (2005), afirma que la investigación forestal en el país se inicia oficialmente en la década del 60, a cargo del Servicio Forestal y de Caza, actualmente la investigación forestal está repartida en todas las instituciones públicas y privadas aunque existe un proyecto para centralizar esta actividad a través del Sistema Nacional Integrado de Tecnología Agraria (SINITA), órgano dependiente del Ministerio de Agricultura. En un período de 33 años, la investigación forestal ha cambiado ocho veces de institución, a nivel de jefaturas y de personal. Estos cambios han producido una discontinuidad de algunos proyectos, y la paralización y eliminación de otros proyectos de investigación. La producción de los resultados de investigación, se deduce en 2 072 títulos de los cuales 472 son tesis para títulos profesionales y post grado (REDINFOR 1994), el resto comprende proyectos, estudios de factibilidad técnico - económico, inventarios, evaluaciones, informes de viajes, que proporcionan un mejor conocimiento de la situación forestal, pero que poco aportan directamente al avance de la ciencia y tecnología forestal. La investigación forestal se ha realizado en diferentes campos de la ciencia y de la tecnología, en forma difusa y a nivel muy superficial y no responden a la solución de los grandes problemas que frenan el desarrollo forestal. A continuación, se presenta un resumen de los principales resultados de las investigaciones realizadas y el avance de los proyectos en ejecución en las áreas más importantes.

Salas (s.f.) hace mención que en el Perú existen más de 2.500 especies forestales, de las cuales alrededor de 250 han sido estudiadas para fines industriales. El comercio nacional de maderas se limita a apenas 120

especies maderables, de las cuales sólo 20 han sido debidamente estudiadas e identificadas, por lo que un elevado porcentaje de las maderas que se comercializan ingresan al mercado como maderas corrientes o robles. La heterogeneidad de los bosques tropicales obliga al desarrollo de una estrategia integral para elevar el valor agregado generado por la industria maderera y llevar el actual aprovechamiento forestal de 6 metros cúbicos por hectárea a su aprovechamiento potencial de 40 metros cúbicos por hectárea. Como parte de esta estrategia se está intensificando el uso del bosque al incorporar 30 especies maderables menos conocidas. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), mientras el consumo de madera per cápita promedio en Iberoamérica asciende a 1,63 metros cúbicos anuales, en Perú es sólo de 0,6 metros cúbicos anuales, uno de los más bajos del continente. Esto se explica en parte por el deficiente consumo de madera en el sector de la construcción, aunque el consumo de madera se ha incrementado recientemente con la mayor difusión de la casa ladrillo-madera. Sin embargo, estas deficiencias y la existencia de un déficit habitacional de un millón y medio de viviendas en el sector más pobre de la población abren inusitadas oportunidades de desarrollo para la industria maderera. La balanza comercial, en lo que se refiere a productos de madera, es negativa, y, aunque los volúmenes de importación no son muy altos, manifiestan la clara preferencia de los compradores por productos de mayor calidad y precios bajos o por productos que no se fabrican en el mercado interno. Estos hechos muestran la existencia de una demanda abastecida exógenamente que, con un desarrollo industrial adecuado, podría ser fácilmente satisfecha con la producción nacional, capaz de abastecer a cada habitante de hasta 2,8 metros cúbicos anuales de madera en productos elaborados. Según proyecciones elaboradas por organizaciones relacionadas a las industrias forestales han pronosticado que en Asia su producción disminuirá del 60% al 10%, y posiblemente los países Latinoamericanos incluyendo nuestro país generarán un incremento en su producción debido a la exigente demanda.

AIMAL (1994), considera que la actividad forestal (extracción, transformación y comercialización de maderas y otros productos forestales), en nuestra región es de vital importancia, pues alrededor de ella gira el 60% de la actividad económica regional, entendiendo que esta no es una actividad aislada sino que, por el contrario, compromete a otros sectores económicos y sociales: transporte de madera (en trozas y transformada), combustibles, comercio de maquinaria y equipo, vestimenta, alimentación, aduana, sector forestal, etc. Es así que representa el 17% de la producción forestal nacional

Gobierno Regional de Ucayali (2004), detalla en el plan de desarrollo regional: la región Ucayali se caracteriza por una alta migración proveniente de otras regiones, principalmente de la sierra central. De acuerdo a los datos y proyecciones del INEI la población de la Región Ucayali para el 2003 alcanzará a 460,557 habitantes que corresponde al 1.69% de la población total proyectada del país (27´148,101 Hab.) con una tasa promedio de crecimiento anual del año 2003 respecto al año 2002 del 1.0%; se estima en promedio que el 62.9% de la población habita en el área urbana y el 37.1% se localiza en el área rural. El PBI de la Región Ucayali, para el año 2001 alcanzó los US$ 460´000,0004, equivalente al 0.94% en relación al país. El entorno rural se caracteriza por una precaria base productiva agropecuaria que constituye una economía de sobrevivencia de la población indígena. Según la Encuesta Nacional de Hogares del III Trimestre del año 2001, el desempleo en la ciudad de Pucallpa alcanza el 9.6%; existe un sub – empleo del 45.7%; y empleo adecuado el 44.7%. Se estima que para el quinquenio 2000 - 2005 las necesidades de empleo para la región Ucayali alcance a 8,674 personas. En el informe técnico INEI, ENAHO 2,001 señala que la tasa de incidencia de pobreza en el departamento de Ucayali es del 70,5%, y la población que vive en extrema pobreza del 44,9%, ubicándolo en el noveno lugar de los departamentos más pobres del Perú. Tienen alta dependencia económica, el 14.7% como promedio en área urbana y área rural. En la Región Ucayali el 61.3% de los hogares tienen al menos una

necesidad básica insatisfecha y el 31.9% dos o más. En cuanto a los servicios básicos promedio de la Región Ucayali3 para el año 2,001 en agua potable la población no accede en 66.7%, en desagüe 76.9% y en electricidad el 44.2%; en Vivienda inadecuada el 35.3%. Existiendo provincias y distritos que casi el 100% no cuenta con agua potable, desagüe ni electricidad. La tasa de analfabetismo es de 12%, con predominio en las mujeres. Persisten problemas relevantes, especialmente el indicador de mortalidad materna que es alto y expresa el bajo nivel de vida, salubridad y acceso a los servicios de salud y otros factores determinantes que exigen mejorar la calidad de los servicios, contar con establecimientos de salud con capacidad resolutiva suficiente para resolver una complicación obstétrica, contar con una población comprometida en el cuidado de su salud, tanto a nivel individual como colectivo.

Theophile (1996) expresa que a diferencia de otros sectores industriales, las industrias forestales son una fuente importante de empleo, particularmente si se incluyen los puestos de trabajo que generan las actividades de esparcimiento, los productos forestales no madereros y el sector informal en pequeña escala. Las industrias forestales aportan ingresos valiosos a las poblaciones locales, en un momento en que la mecanización y la intensificación del aprovechamiento de la tierra están reduciendo el empleo agrícola. Por otra parte, algunas actividades forestales son complementarias de las labores de la agricultura, ya que se realizan en los momentos de menor intensidad de las faenas agrícolas, y algunas técnicas agrícolas son fácilmente transferibles a las actividades forestales y a la elaboración de la madera. Según la Organización Internacional de Trabajo, el empleo asalariado mundial en el sector silvícola asciende a unos 3 millones de trabajadores; aproximadamente 1 millón de ellos se hallan en países industrializados. Los trabajos de subsistencia no remunerados, que consisten principalmente en la recolección de leña, representan probablemente el equivalente del trabajo a tiempo completo de unos 14 millones de personas, el 90% de las cuales viven en países en desarrollo.

Rara vez las mujeres llegan a representar a más del 10% del total de trabajadores asalariados; pero predominan en empleos de subsistencia en muchos países en desarrollo. En la mayoría de los países industrializados, la población activa en la silvicultura se ha reducido a raíz de la rápida mecanización, mientras que aumentará probablemente en varios países en desarrollo gracias a una explotación forestal más intensiva y a la plantación de árboles. Por otra parte, es probable que los empleos de subsistencia disminuyan progresivamente conforme se vaya sustituyendo la leña por otras fuentes de energía.

1.2. Planteamiento teórico

1.2.1. Características socioeconómicas

La información estadística es el elemento esencial de la demografía para realizar sus tareas y cumplir con sus objetivos. Los datos provenientes de las fuentes de información dan a conocer el volumen de la población y su ritmo de crecimiento, la distribución en el territorio y los movimientos migratorios; asimismo informan sobre las características demográficas, económicas, sociales y culturales (Pacheco y Olinto, 1973).

El estudio de la población, en general, y en particular su dinámica y distribución espacial, resultan aspectos sustantivos en todo proceso de planificación. A partir del conocimiento de la situación actual y de las tendencias que presenta el comportamiento de la población es posible evaluar y ponderar una de las principales componentes que deben tomarse en cuenta en la definición de alternativas de desarrollo territorial. No obstante, no puede considerarse como una variable independiente, ya que el desarrollo es una resultante de múltiples factores y por lo tanto, en toda evaluación prospectiva, también deberá prestarse especial atención a los flujos migratorios que puede llegar a recibir o expulsar el área como consecuencia de las políticas poblacionales y económicas que se formulen y de las estrategias que se implementen al respecto. Las características formales y el contenido

de la cédula censal deben responder a ciertos aspectos culturales de la población objeto de estudio. Deben ser adecuados para recoger la información que se considera necesaria, con el fin de completar las tabulaciones previstas.

El sector forestal comprende todas aquellas actividades relacionadas con los recursos forestales y de fauna silvestre, su administración y aprovechamiento así como la transformación y comercialización de sus productos. Esto significa que estamos frente a un sector de producción primaria, industrial y de servicios, que satisface de muy diversas maneras un amplio espectro de las necesidades de la sociedad (Pérez 1990).

1.2.1.1. Características geográficas

Lugar de presencia al momento del censo, lugar de residencia habitual, lugar de residencia anterior. También es posible conocer el tamaño de la población en localidades, la población urbana y rural y la población por división político administrativa. Además, parte de la información necesaria para conocer y medir la situación y estimar y proveer recursos según distribución geográfica de la población se obtiene mediante estas clasificaciones censales.

1.2.1.2. Características demográficas

Son datos científicos que tratan estadísticamente las características generales de determinados grupos de la población desde el punto de vista cuantitativo. Información sobre el hogar y la relación de parentesco entre los miembros del hogar. Además, sobre sexo, edad, estado civil, nacionalidad, etnia. Se efectúan cálculos de diversas tasas, para grupos de edad y sexo (participación en la actividad económica, de mortalidad, de fecundidad, saldos migratorios, proyecciones de población).

Por otra parte, si se dispone de la composición por sexo y edad de una población, se pueden aplicar técnicas demográficas más o menos complejas, para estimar y verificar niveles de fecundidad y mortalidad.

1.2.1.3. Características económicas

En la publicación censal aparecen clasificaciones de la población según tipo de actividad (población económica y no económicamente activa), ocupación, rama de actividad (clase de establecimiento en que trabaja o trabajó la persona), categorías de ocupación (empleador, empleado, etc.). Esta información, combinada con la edad y el sexo, es necesaria para los estudios del crecimiento, la composición y la distribución de la mano de obra potencial y actualmente disponible en una región y en el país.

1.2.1.4. Características educacionales

Las preguntas permiten conocer el grado de alfabetismo y el nivel de escolaridad de la población, temas muy relacionados con las posibilidades de desarrollo en general.

1.2.2. Concesiones forestales con fines maderables

El artículo 10 de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre N°27308, dispone las siguientes modalidades de concesión forestal con fines maderables:

a) Concesión en subasta pública, en unidades de aprovechamiento de 10 000 (diez mi (*) NOTA SPIJ) a 40 000 (cuarenta mil) hectáreas, por el plazo hasta de 40 (cuarenta) años renovables de acuerdo a las condiciones que estabiece el reglamento.

b) Concesión en concurso público, en unidades de aprovechamiento de 5 000 (cinco mil) hasta 10 000 (diez mil) hectáreas, por el plazo hasta de 40 (cuarenta) años renovables, a favor de medianos y

pequeños empresarios, en forma individual u organizados en sociedades u otras modalidades empresariales, cuyo plan de manejo comprenderá subunidades de aprovechamiento no menores a 1 000 (mil) hectáreas, con planes de manejo que el INRENA establece para esta modalidad, de acuerdo al reglamento.

Las concesiones establecidas en los incisos a) y b) precedentes para el aprovechamiento comercial, las otorga el INRENA competente, con planes de manejo que consideran el diámetro mínimo y volumen permisible de corte por especie y tipo de bosque, garantizando la utilización de mayor número de especies, aprovechamiento integral de la madera; a través de las industrias integradas y generación de mayor valor agregado, sobre la base de criterios e indicadores que aseguren el manejo sostenible y en las condiciones que establezca el reglamento.

El procedimiento para la promoción y determinación del tamaño de la unidad de aprovechamiento para cada bosque de producción permanente a ser concesionado, es determinado por estudios técnicos realizados a través del INRENA y aprobado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Agricultura.

Los estudios técnicos deben garantizar que se cumplan las condiciones de sustentabilidad ecológica y económica por cada unidad de aprovechamiento, de acuerdo a los cuales se elaboran los planes de manejo.

Los concesionarios son los responsables directos en la superficie otorgada, asegurando su aprovechamiento sostenible de acuerdo a lo estipulado en el plan de manejo y en el contrato respectivo.

1.2.3. Comercialización en el sector forestal

Segú Lintu (s.f.), sólo recientemente se ha reconocido en el sector forestal la importancia de la comercialización. En los tres niveles del proceso de elaboración - el propio ecosistema forestal, la corta, y la conversión en productos - la comercialización tiene un papel

fundamental. Los técnicos forestales deben reconocer también que la comercialización puede desempeñar una función importante en relación con los «productos forestales distintos de la madera» y con los servicios. En el sector forestal de los países en desarrollo existen condiciones especiales que presentan problemas específicos, y también oportunidades para la comercialización. Esta es una función básica que abarca los diversos niveles del proceso de elaboración en la cadena que va desde el bosque hasta el consumidor final.

El sector forestal tiende a orientarse sobre todo hacia la producción y hacia los productos. Su característica es que en él se realizan grandes esfuerzos para aumentar y agilizar su producción con tecnologías de elaboración mejoradas y apropiadas, y se da preferencia a los productos que se consideran tecnológicamente más viables. Las actividades se basan muy raramente en la identificación y satisfacción de las necesidades y deseos reales del mercado. Evidentemente, esa actitud se inspira en razones específicas:

- La mayor parte de las actividades forestales y de las industrias basadas en ellas requieren mucha tecnología, lo que significa que a menudo las consideraciones técnicas son las que determinan la actitud de la dirección;
- Por lo general, los productos de base forestal son materias primas o artículos semielaborados donde las características técnicas son importantes;
- Algunos de los productos de base forestal son equiparables a los productos básicos, con características normalizadas, que se venden a granel, y su comercialización requiere pocos insumos.

Sin embargo, la competencia con otros sectores de la economía ha contribuido en muchos casos a difundir en el sector forestal la idea de que no se puede seguir produciendo lo que es más viable desde el punto de vista técnico, sin prestar al mismo tiempo más atención a las necesidades y deseos de los clientes.

Al orientarse más hacia el mercado, el sector forestal se ha percatado, además, de que su estructura de recursos es rígida y por lo general muy difícil de modificar a corto plazo, para hacer frente a cambios bruscos del mercado. Por ello, los empresarios más modernos del sector han adoptado el enfoque estratégico. Continuamente evalúan el mercado y concentran sus esfuerzos en satisfacer las necesidades y deseos que les permitan aprovechar mejor sus ventajas y donde sus deficiencias planteen menos problemas. Este enfoque, que consiste en comercializar productos que los clientes necesitan y que el proveedor está especialmente capacitado para producir, parece ideal para el sector forestal.

Para definir el papel de la comercialización en el sector forestal, debe analizarse la estructura del acervo de producto/servicios que el bosque aporta para satisfacer las necesidades del consumidor final. También es importante identificar los productos y servicios que deben comercializarse. Además, como son diversas las partes que intervienen en la actividad de comercialización, deben conocerse también sus funciones y su capacidad para el desempeño de esa actividad.

A. Niveles de elaboración y comercialización

En cada actividad productiva existe una cadena de acciones, a partir de la materia prima que la industria elabora para obtener los productos. La comercialización lleva esos productos al mercado para satisfacer las necesidades y deseos específicos de los clientes. En el sector forestal, esa cadena de actividades se repite muchas veces antes de llegar al consumidor final: individuo, familia u hogar.

El primer nivel de la cadena de actividades comienza con el ecosistema forestal, que puede consistir en bosques naturales o en plantaciones industriales. Los árboles encuentran mercado en la industria de la explotación forestal. En el segundo nivel, esa

industria convierte los árboles en trozas y residuos que se venden a diversas industrias que utilizan la madera, como serrerías, fábricas de paneles a base de madera y fábricas de papel. Esas industrias, que forman el tercer nivel, convierten las trozas y residuos en madera aserrada, paneles de pasta y papel, y venden esos productos a industrias de la vivienda, la construcción de mobiliario, de embalaje, de impresión y a otras muchas similares.

Por lo general, se acepta que hasta ese punto las actividades de elaboración y comercialización pertenecen al sector forestal. Los niveles subsiguientes corresponden a otros sectores de la economía, que repiten la cadena de elaboración y comercialización hasta los usuarios finales. Por ejemplo, en el nivel sucesivo la madera aserrada, los paneles a base de madera, la pasta y el papel se convierten en edificios, puentes, muebles, cajas, periódicos, libros, etc., los cuales se venden a individuos, familias, hogares, o bien a clientes institucionales o industriales, que someten esos productos a otra transformación antes de venderlos a los usuarios finales.

Entre los productos forestales existen diferencias por lo que se refiere a la complejidad y longitud de las respectivas cadenas de elaboración y comercialización. Ciertos productos llegan a los usuarios finales más o menos directamente; la leña es el más importante. En la mayor parte de los casos, son los usuarios finales los que la cortan o la recogen para su propio consumo o para la venta. La única excepción es la producción energética industrial a base de madera, donde las trozas y residuos se venden en primer lugar a una planta industrial de energía, la cual convierte la madera en electricidad y vende este producto a las familias o a otras industrias.

B. El mercadeo en el sector forestal

- **Productos forestales distintos de la madera.** La madera no es el único producto de los bosques. Hay otros muchos bienes procedentes del ecosistema forestal, que comúnmente se denominan «productos forestales secundarios». En ciertas regiones o países, pueden ser más importantes que la madera misma, y por ello la denominación productos forestales secundarios no sólo puede inducir a error, sino también restar importancia a esos productos. Algunos de ellos, como diversos alimentos que se recogen para el consumo propio o para la venta en los mercados de aldeas o ciudades cercanas, llegan directamente a los clientes. Otros muchos productos forestales secundarios, como ciertas resinas, gomas y aceites, se recogen o producen en plantaciones industriales para diversos ciclos de elaboración y comercialización ulterior antes de llegar de una forma u otra al consumidor final.
- **Servicios.** Los bosques proporcionan, además de productos madereros y no madereros, servicios que pueden comercializarse directamente a los consumidores finales o experimentar un desarrollo ulterior por la acción de instituciones o industrias antes de venderse a individuos, familias u hogares. Por ejemplo, los bosques pueden incluir zonas de gran belleza paisajística o de abundante fauna silvestre.

  Estas características o «servicios» pueden venderse a la industria del turismo, la cual los promoverá mediante carreteras, hoteles y otras instalaciones apropiadas. Luego, la industria turística venderá el servicio a la población. Otro ejemplo de servicios proporcionados por los bosques es la protección de tierras agrícolas mediante la ordenación de cuencas hidrográficas. Un organismo gubernamental puede prestar ese servicio mediante una ordenación forestal apropiada, y luego

«venderlo» a las comunidades rurales vecinas. La parte menos desarrollada de todo el sector forestal desde el punto de vista de la comercialización, son los servicios, en parte porque a menudo ni siquiera se les reconoce un potencial de comercialización.

C. El objetivo de la comercialización

La comercialización es una función que vincula los diversos niveles de las actividades forestales. Identifica los mercados, y las necesidades y deseos que deben satisfacerse. Contribuye a la promoción de los productos y servicios para satisfacer esas necesidades. Informa a los clientes sobre disponibilidad, calidad, precio y servicio, y distribuye los bienes y servicios. No sólo interviene desde la elaboración hasta el consumo, sino que transmite desde los clientes a las industrias/instituciones las necesidades del mercado y otras informaciones pertinentes. En resumen, la comercialización abarca toda la «tecnología» necesaria para identificar y satisfacer las necesidades y deseos del mercado, mientras que la elaboración abarca toda la tecnología necesaria para convertir las materias primas en productos.

D. Comercialización industrial

La comercialización industrial se ocupa de la venta de bienes y servicios a usuarios industriales o clientes institucionales, quienes los elaboran y preparan para sus propias operaciones o para fines de reparación y mantenimiento, o bien los revenden añadiendo un elemento de servicio.

La interdependencia entre el comprador y el vendedor se debe a la necesidad que tiene el comprador de asegurarse un suministro continuo de bienes y servicios para mantener en funcionamiento su propia empresa. Para un proveedor, es muy

importante proyectar una imagen de fiabilidad. Debido a las características especiales de la comercialización industrial, todas las dependencias funcionales de una empresa deben actuar en armonía, controlando y evaluando constantemente las necesidades de los clientes, teniendo en cuenta no sólo las ventajas propias sino también las de los competidores. Por ello, las actividades de comercialización de una empresa reciben el mismo reconocimiento que otras, como la investigación y el desarrollo, la producción, la adquisición de materias primas y la promoción de los recursos financieros y humanos.

En el sector forestal, es de especial importancia que todas las dependencias principales participen en las actividades de comercialización, pues es muy difícil introducir cambios drásticos cuando varían las condiciones del mercado. Casi todas las instalaciones se proyectan de modo específico en función de las condiciones locales. En ellas, la tecnología, una vez adaptada, sólo puede cambiarse con grandes dificultades y a costos muy altos. Otro factor que limita las posibilidades de cambios drásticos es la base de materias primas. Los recursos forestales disponibles para una instalación determinada tienen ciertas características fijas que no pueden alterarse fácilmente a corto plazo. Esas características influyen en la gama de productos que pueden obtenerse. Por ello, en el proceso de comercialización es importante controlar de manera activa e ininterrumpida los cambios del mercado, y comunicarlos a otros sectores de la empresa a fin de darles tiempo oportuno para la adaptación. Con una comercialización activa y bien organizada, la empresa puede superar algunos de los problemas causados por la rigidez de la base de recursos y la tecnología utilizada. Es, pues, necesario un enfoque general que reconozca plenamente la interrelación fundamental entre los recursos forestales, su ordenación, las industrias y los mercados.

1.3. Definición de términos básicos

Las siguientes definiciones fueron consultadas en la Dirección Ejecutiva de Flora y Fauna Silvestre:

a) **Aprovechamiento.** Conjunto de todas las operaciones, incluidas la planificación previa y la evaluación posterior, relacionadas con el apeo de los árboles y el desembosque de sus troncos u otras partes aprovechables para su posterior transformación en productos industriales. Se denomina también aprovechamiento de madera.

b) **Comercialización:** Consiste en la venta de los productos terminados, ya sea a nivel mayorista o minorista.

c) **Dinámica social.** Dinamismo social es el fluir de las costumbres, usos y creencias de una sociedad. Más que eso, es el mecanismo que rige la conducta de las masas frente a determinados estímulos y en determinadas circunstancias, siempre respondiendo al condicionamiento social al que el individuo ha sido expuesto durante el transcurso de su vida, la propia experiencia y el subconsciente (emociones e instintos incluidos).

d) **Extracción.** Estos procesos se realizan en los bosques naturales y en las plantaciones forestales. Las empresas que realizan esta actividad se ubican principalmente en las ciudades de Iquitos y Pucallpa.

e) **Tecnología del aprovechamiento**. Estudio o aplicación de principios científicos y de ingeniería en las operaciones de aprovechamiento. En este código modelo de prácticas de aprovechamiento forestal, este término hace referencia, en sentido amplio, al equipo y las técnicas, las metodologías de planificación y control, el conocimiento científico y los principios de ingeniería, la enseñanza y capacitación y las prácticas que contribuyen directa o indirectamente al éxito de las operaciones de aprovechamiento.

CAPITULO II. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Método de investigación

El método de investigación es cuantitativo porque se obtuvieron datos susceptibles de cuantificación que permitieron tratamiento estadístico.

- **Nivel de Investigación** : Según Arias el nivel de investigación es el "descriptivo", el cual permite describir las situaciones, los fenómenos o los eventos que nos interesan, midiéndolos, y evidenciando sus características.
- **Tipo de Investigación** : Según su finalidad, el tipo de investigación es básica o pura, debido a que se buscará el progreso científico, acrecentar los conocimientos teóricos, sin interesarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas.
- **Diseño de investigación:** Según Hernández, Fernández y Baptista la investigación corresponde al diseño no experimental de tipo descriptivo puesto que puesto que se estudiará a los sujetos sociales dentro de su contexto natural, sin aplicar ninguna alteración, y dejando de lado la construcción de situaciones de análisis. Se trabajará bajo el siguiente esquema:

Método "Descriptivo - simple"

$$M \rightarrow x_1 \rightarrow O_1$$

Dónde:

M: Muestra con quien o en quien vamos a realizar la investigación.

X_1: Características socioeconómicas.

O_1: Resultado de la observación de la variable.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Comprende 100% de concesionarios forestales maderables de la Región Ucayali 2014, es decir 135 concesionarios.

2.2.2. Muestra

La selección de la muestra corresponde al método de muestreo no probabilístico. En consecuencia la muestra estuvo conformada por el 100% (30) de concesionarios forestales maderables del distrito de Callería, es decir.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.3.1. Técnicas

- La observación, no participante para examinar y registrar mediante instrumentos de recopilación establecidos de antemano los datos o hechos visuales en una situación real (Ander-Egg, 2001).
- El testimonio focalizado, según Briones (citado por Gonzáles y Hernández, 1999) es una técnica sencilla que consiste en solicitar a las personas que han vivido determinada experiencia la expresen mediante un testimonio escrito.
- La encuesta para obtener información que sobre opiniones, actitudes, creencias o valoraciones subjetivas de los sujetos en estudio (García & Quintanal).

2.3.2. Instrumentos

a) Fichas de análisis documental (Anexo 02) mediante el cual se recogió información teórica de diferentes textos y enciclopedias relacionados con el tema.

c) Test de evaluación de características socioeconómicas (Anexo 03) propuesto por el Centro de Investigación Forestal Internacional con el cual se explorará el contexto de la vida social, Guinnell (1997); las actividades que se desarrollan en estos, personas que participan en tales actividades, comprender procesos, interrelaciones entre personas y sus situaciones, identificar problemas y generar hipótesis para futuros estudios.

2.4. Procedimiento de recolección de datos

- Se ubicó a los concesionarios mediante un padrón de registro de la SUNAT.
- Se anotarán las respuestas en un test
- Los resultados serán expuestos mediante gráficos y cuadros estadísticos.

2.5. Tratamiento de datos

- Los datos obtenidos fueron paloteados, tabulados con la cual se elaboró una base de datos en el programa SPSS versión 20.0. con el objeto de calcular las distribuciones de frecuencia e índices de tendencia central asociados a cada pregunta.

CAPITULO III. RESULTADOS

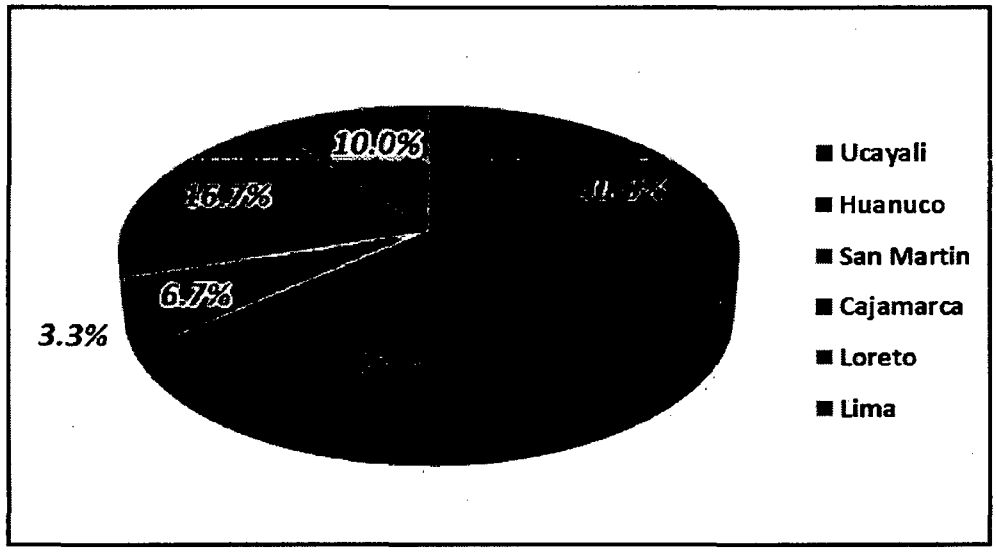
3.1. Dinámica social

Cuadro 01: Procedencia del concesionario forestal maderable

Región	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ucayali	12	40.0	40.0	40.0
Huánuco	7	23.3	23.3	63.3
San Martin	2	6.7	6.7	70.0
Cajamarca	1	3.3	3.3	73.3
Loreto	5	16.7	16.7	90.0
Lima	3	10.0	10.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 01: Procedencia del concesionario forestal maderable



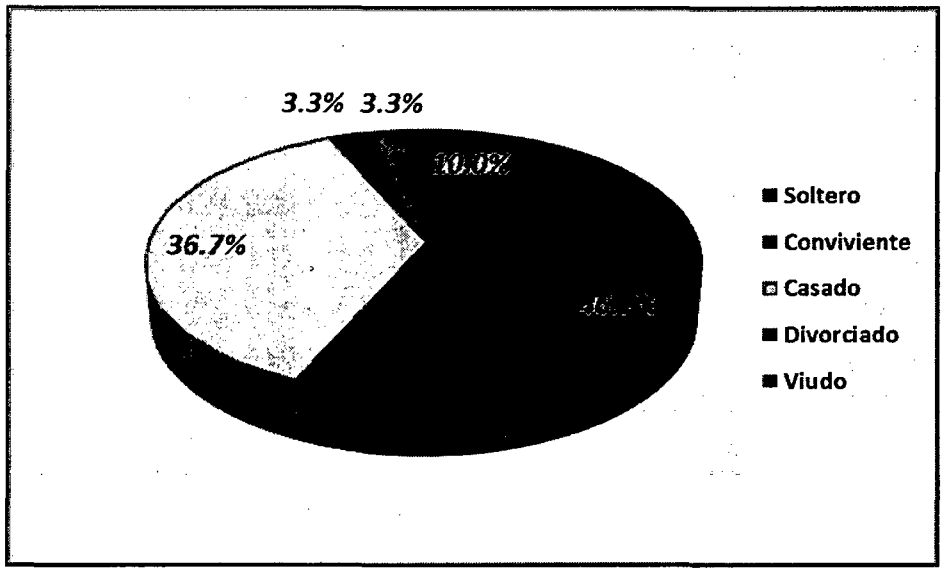
Respecto a la procedencia de los concesionarios forestales maderables, el 40% (12) son de la Región Ucayaii, mientras que el 60% provienen de otras regiones como Huánuco y Loreto con el 23.3% (7) y 16.7% (5) de concesionarios respectivamente. En menor frecuencia, el 6.7% (2) provienen de la Región San Martin.

Cuadro 02: Estado civil del concesionario forestal maderable

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Soltero	3	10.0	10.0	10.0
Conviviente	14	46.7	46.7	56.7
Casado	11	36.7	36.7	93.4
Divorciado	1	3.3	3.3	96.7
Viudo	1	3.3	3.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 02: Estado civil del concesionario forestal maderable



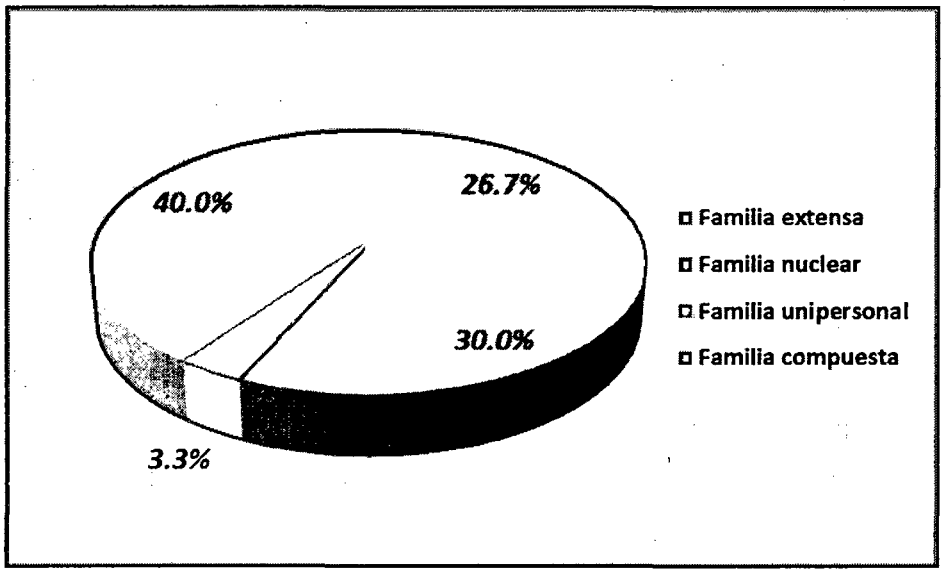
Respecto al estado civil, el 46.7% (14) se encuentran conviviendo, 36.7% (11) son casados y el 10% (3) son de estado civil viudos.

Cuadro 03: Estructura familiar del concesionario forestal maderable

Estructura familiar	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Familia extensa	8	26.7	26.7	26.7
Familia nuclear	9	30.0	30.0	56.7
Familia unipersonal	1	3.3	3.3	60.0
Familia compuesta	12	40.0	40.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 03: Estructura familiar del concesionario forestal maderable



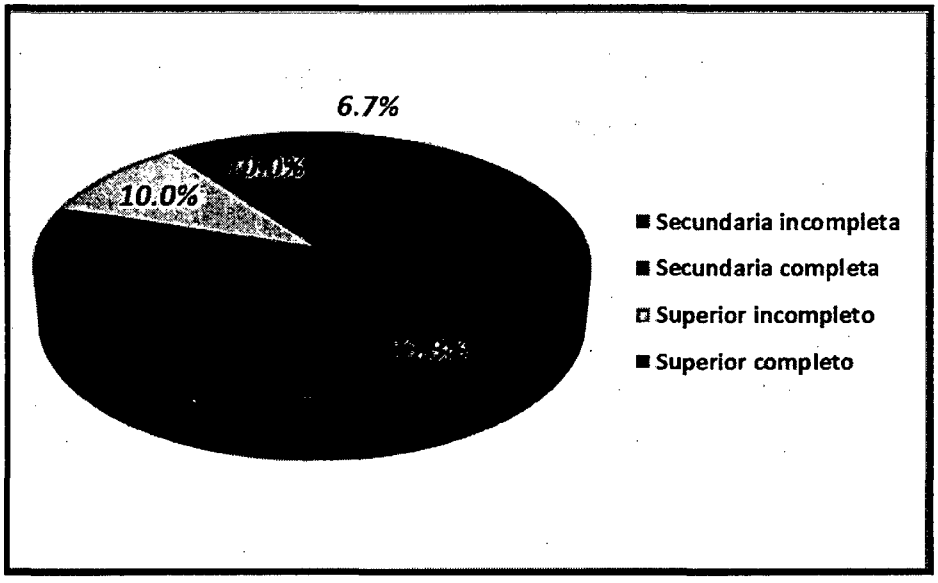
Respecto a la estructura familiar, se observa que el 40% (12) de los concesionarios tienen una familia compuesta, es decir cuando el padre o madre y los hijos, principalmente son adoptados o tienen vínculo consanguíneo con alguno de los dos padres, esto quiere decir que comparten sangre por tener algún pariente común. El 30% y 26.7% son de familia nuclear respectivamente, y sólo el 3.3% constituyen una familia unipersonal.

Cuadro 04: Nivel educativo del concesionario forestal maderable

Nivel educativo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Secundaria incompleta	2	6,7	6,7	6,7
Secundaria completa	22	73,3	73,3	80,0
Superior incompleto	3	10,0	10,0	90,0
Superior completo	3	10,0	10,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 04: Nivel educativo del concesionario forestal maderable



En cuanto al nivel educativo, se observa que el 73.3% (22) de concesionarios forestales cuentan con secundaria completa y que apenas el 6.7% (2) tiene estudios superiores.

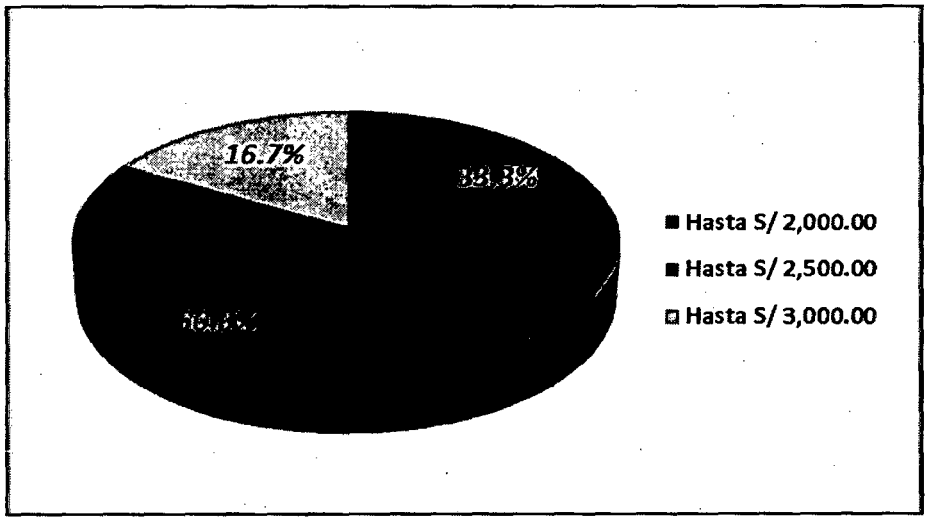
3.2. Dinámica económica

Cuadro 05: Ingresos mensuales del concesionario forestal maderable

Ingresos mensuales	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta S/ 2,000.00	10	33.3	33.3	33.3
Hasta S/ 2,500.00	15	50.0	50.0	83.3
Hasta S/ 3,000.00	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 05: Ingresos mensuales del concesionario forestal maderable



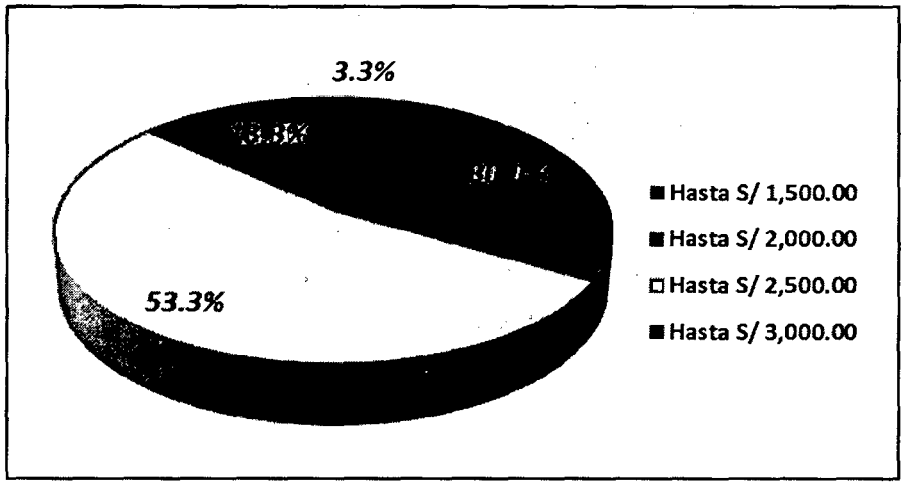
Considerando los ingresos del concesionario forestal maderable, el 50% (15) percibe hasta S/. 2,500.00 mensuales, el 33.3% (10) afirman que perciben hasta S/. 2,000.00 mensuales, mientras que el 16.7% (5) asevero que percibe hasta S/. 3,000.00 mensuales.

Cuadro 06: Gastos mensuales del concesionario forestal maderable

Gastos mensuales	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta S/ 1,500.00	1	3.3	3.3	3.3
Hasta S/ 2,000.00	9	30.0	30.0	33.3
Hasta S/ 2,500.00	16	53.3	53.3	86.7
Hasta S/ 3,000.00	4	13.3	13.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 06: Gastos mensuales del concesionario forestal maderable



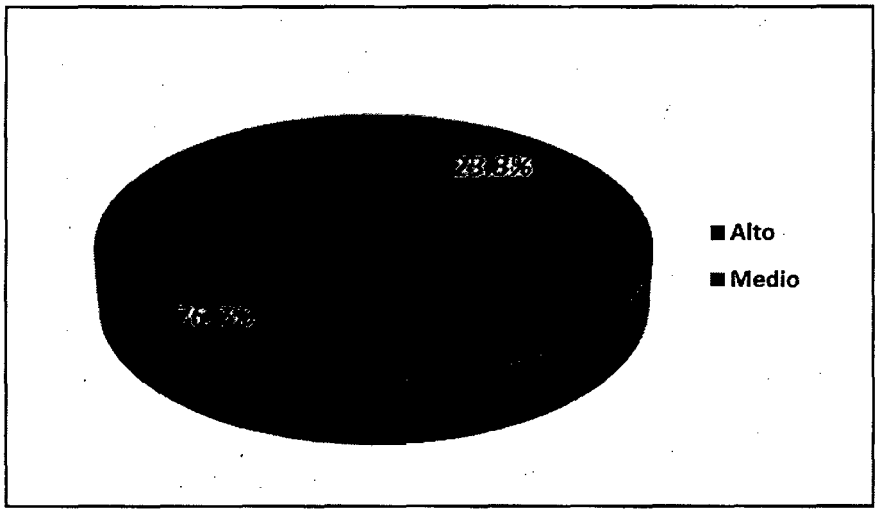
Respecto a los egresos del concesionario forestal maderable, el 53.3% (16) genera hasta S/. 2,500.00 de gastos mensuales. El 30% (9) afirma que gasta hasta S/. 2,000.00, mientras que sólo el 3.3% (1) de concesionarios indico que gasta hasta S/. 1,500.00 mensuales.

Cuadro 07: Nivel socioeconómico del concesionario

Nivel socioeconómico	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Alto	7	23.3	23.3	23.3
Medio	23	76.7	76.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 07: Nivel socioeconómico del concesionario forestal maderable



En cuanto al nivel socioeconómico, el 76.7% de concesionarios forestales maderables son de nivel alto, y el 23.3% es de nivel medio.

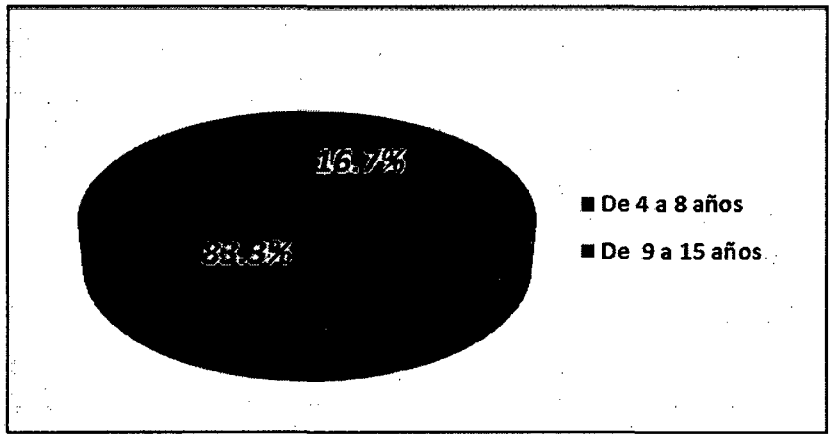
3.3. Interacción del negocio

Cuadro 08: Información del actor en base al tiempo como concesionario forestal maderable

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
De 4 a 8 años	5	16.7	16.7	16.7
De 9 a 15 años	25	83.3	83.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 08: Tiempo como concesionario forestal maderable



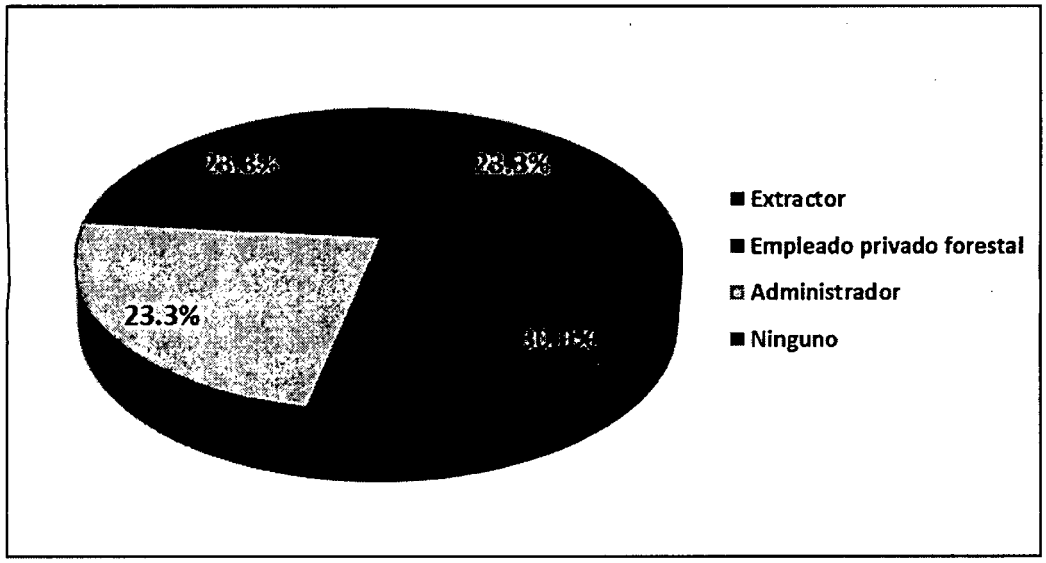
Respecto al tiempo de actividad como concesionario forestal en la Región Ucayali, el 83.3% (25) lleva de 9 a 15 años ejerciendo esa actividad y el 16.7% (5) tiene de 4 a 8 años de tiempo de actividad.

Cuadro 09: Información del actor en base a su trabajo anterior

Trabajo anterior	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Extractor	7	23.3	23.3	23.3
Empleado privado forestal	9	30.0	30.0	53.3
Administrador	7	23.3	23.3	76.7
Ninguno	7	23.3	23.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 09: Trabajo anterior del concesionario forestal maderable



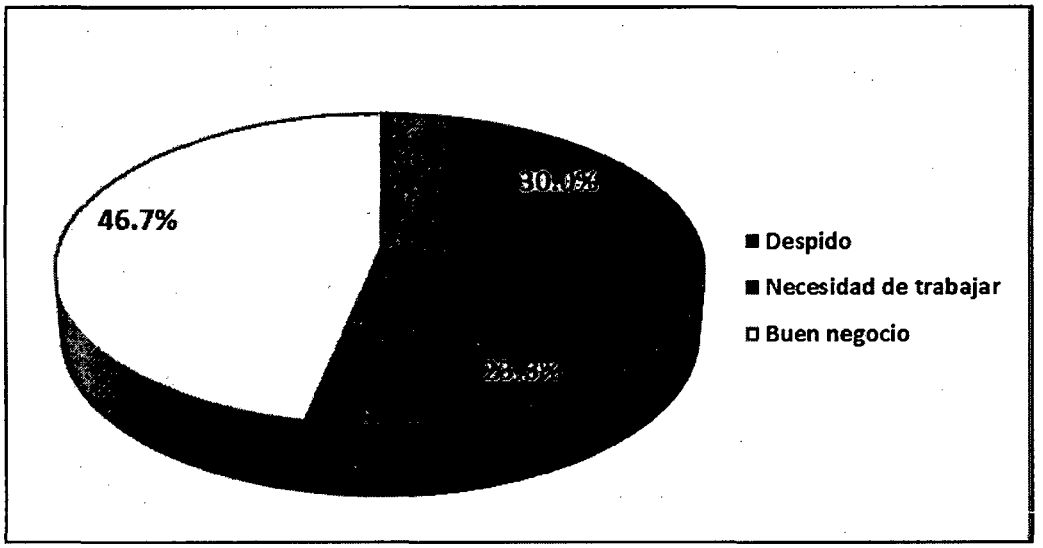
Referente al trabajo anterior que ejercían, se observa que el 76.6% (24) de concesionarios forestales maderables realizaban otras actividades como empleados privado forestal, extractor, y administrador, mientras que solo el 23.3% se ha dedicado íntegramente toda su vida a ser concesionario forestal maderable.

Cuadro 10: Información del actor en base a las ideas de trabajar como concesionario forestal maderable

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Despido	9	30.0	30.0	30.0
Necesidad de trabajar	7	23.3	23.3	53.3
Buen negocio	14	46.7	46.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 10: Ideas de trabajar como concesionario forestal maderable



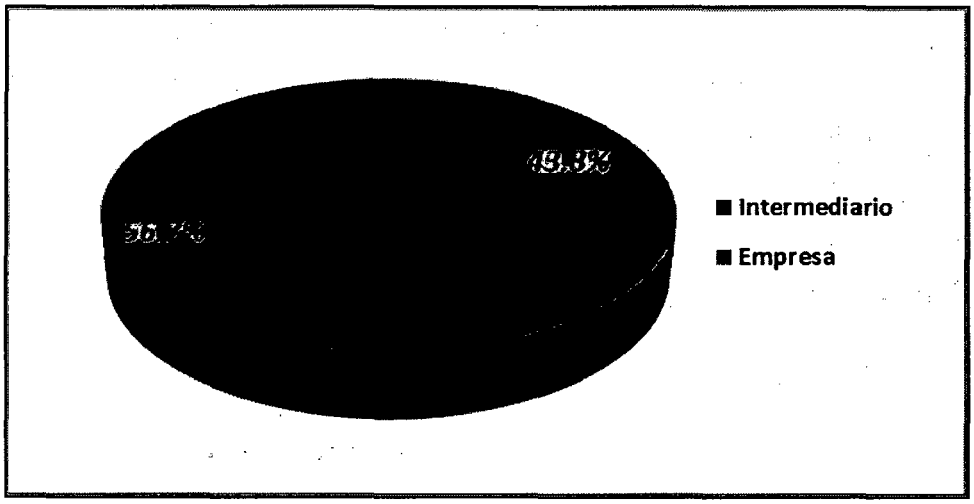
Entre las ideas que llevaron al concesionario forestal a laborar en este rubro, el 46.7% (14) asevera que fue por considerar que es buen negocio, el 9% (30) afirma que fue por despido y el 23.3% (7) lo hizo por necesidad de trabajar.

Cuadro 11: Información del negocio en base a personas con quienes trabaja más durante el año

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Intermediario	13	43.3	43.3	43.3
Empresa	17	56.7	56.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11: Personas con quienes trabaja más durante el año



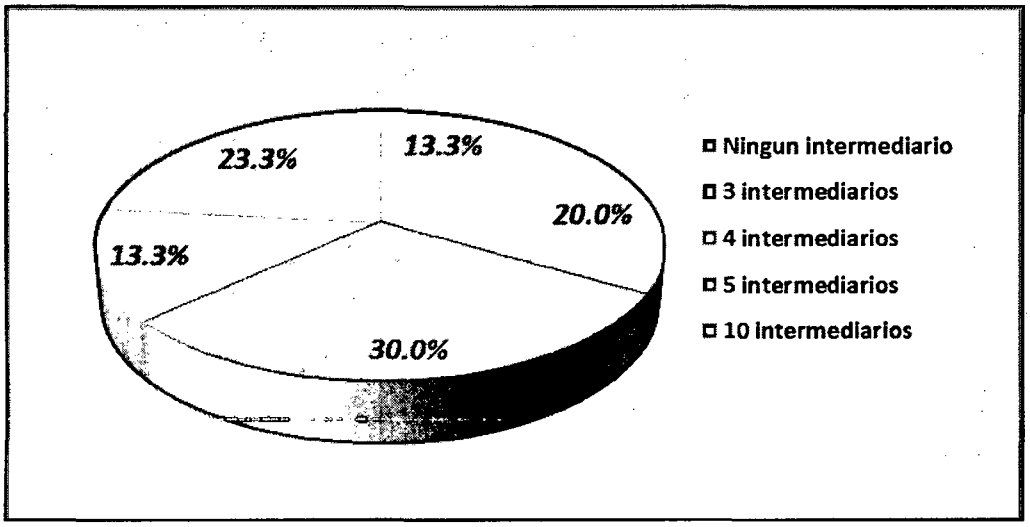
Del 100% de concesionarios forestales maderables, el 56.7% (17) afirmó que trabajan más durante el año con las empresas, y el 43.3% (13) indicó que trabajan más con intermediarios.

Cuadro 12: Información del negocio en base a la cantidad de intermediarios con los que trabaja

Número de intermediarios	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ningún	4	13.3	13.3	13.3
3	6	20.0	20.0	33.3
4	9	30.0	30.0	63.3
5	4	13.3	13.3	76.6
10	7	23.3	23.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12: Intermediarios con los que trabaja el concesionario forestal maderable



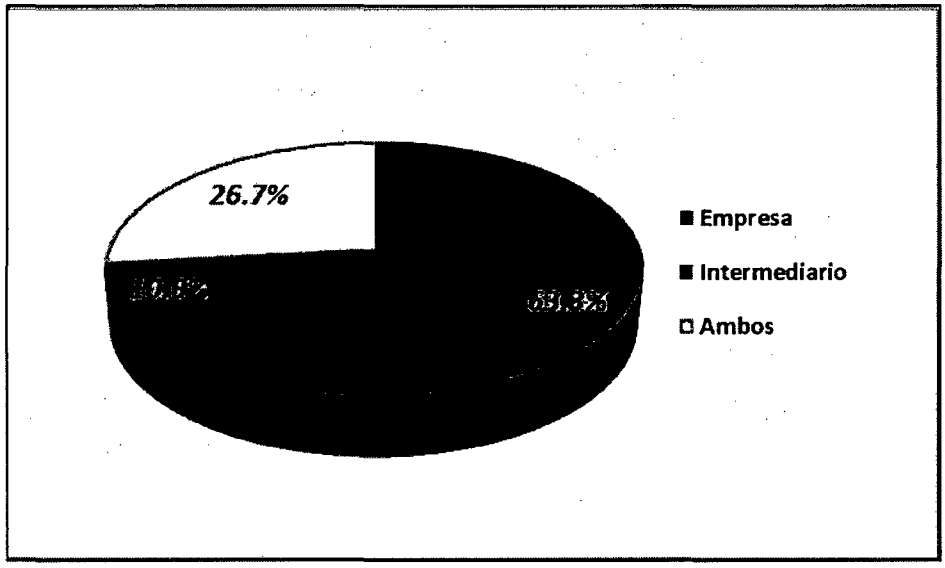
En cuanto a la cantidad de intermediarios con los que trabaja el concesionario forestal, el 23.3% (7) labora con 4 intermediarios, el 23.3% (7) labora con 10 intermediarios, a diferencia del 13.3% (4) que labora con ningún intermediario.

Cuadro 13: Información del negocio en base a quién paga más seguro

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Empresa	19	63.3	63.3	63.3
Intermediario	3	10.0	10.0	73.3
Ambos	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 13: Seguridad de pago al concesionario forestal maderable



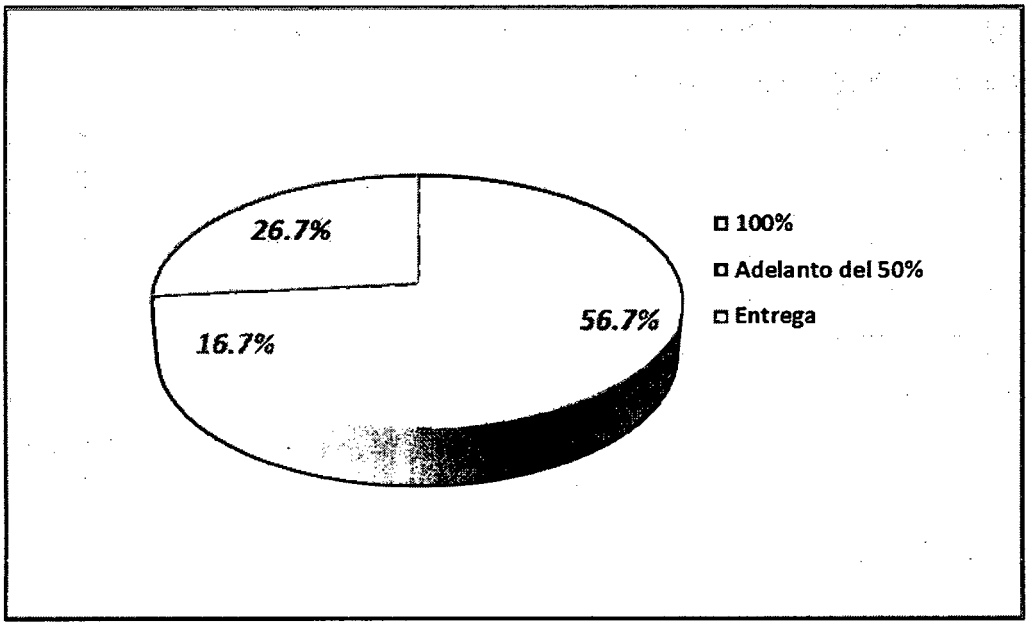
El 63.3% de concesionarios forestales maderables aseguran que las empresas son más seguros en los pagos, el 26.7% (8) de concesionarios forestales consideran que tanto el empresario como el intermediario son los que trabaja son seguros en los pagos.

Cuadro 14: Información del negocio en base a la forma de pago del intermediario

Forma de pago	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pago del 100%	17	56.7	56.7	56.7
Adelanto del 50%	5	16.7	16.7	73.4
Entrega	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14: Forma de pago del intermediario



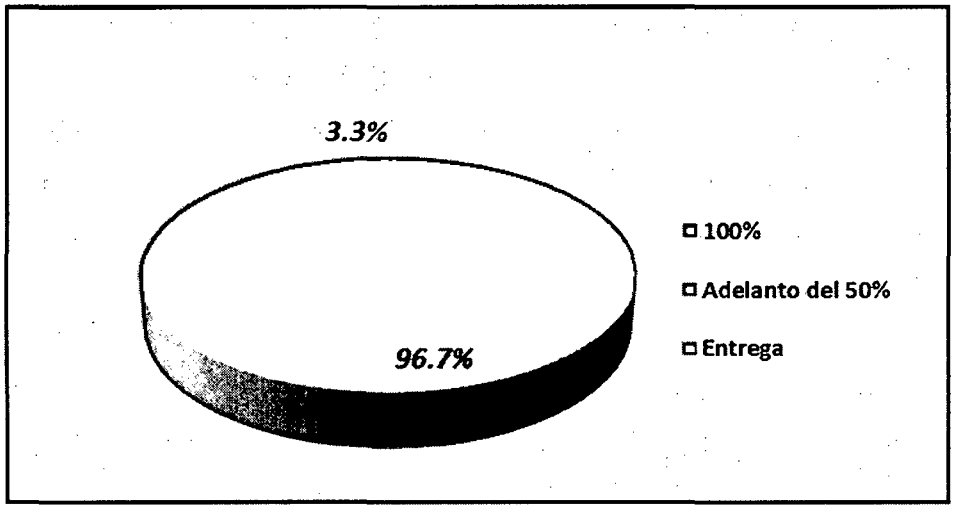
Concerniente a los negocios de los concesionarios forestales maderables con los intermediarios, el 56.7% (17) de los intermediarios tienen la modalidad de pagar el 100% del precio, mientras que sólo el 3.3% (2) optan por adelantar el 50%.

Cuadro 15: Información del negocio en base a la forma de pago de la empresa

Forma de pago	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pago del 100%	29	96.7	96.7	96.7
Adelanto del 50%	1	3.3	3.3	100.0
Entrega	0	0	0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15: Forma de pago de la empresa



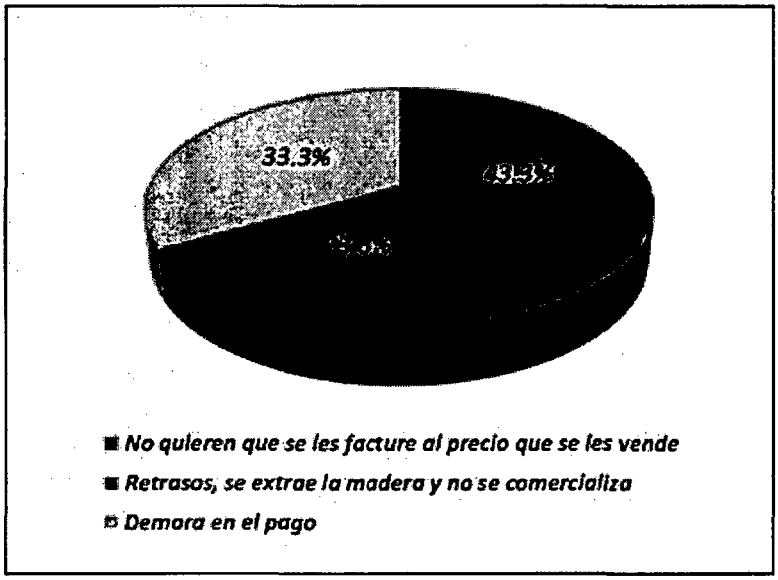
Concerniente a los negocios de los concesionarios forestales maderables con las empresas, el 96.7% (29) de las empresas tiene la modalidad de pagar el 100% del precio, mientras que sólo el 3.3% (2) de empresas optan por adelantar el 50%.

Cuadro 16: Problemas con el pago del intermediario

Problemas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No quieren que se les facture al precio que se les vende	13	43.3	43.3	43.3
Retrasos, se extrae la madera y no se comercializa	7	23.3	23.3	56.6
Demora en el pago	10	33.3	33.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 16: Problemas con el pago del intermediario



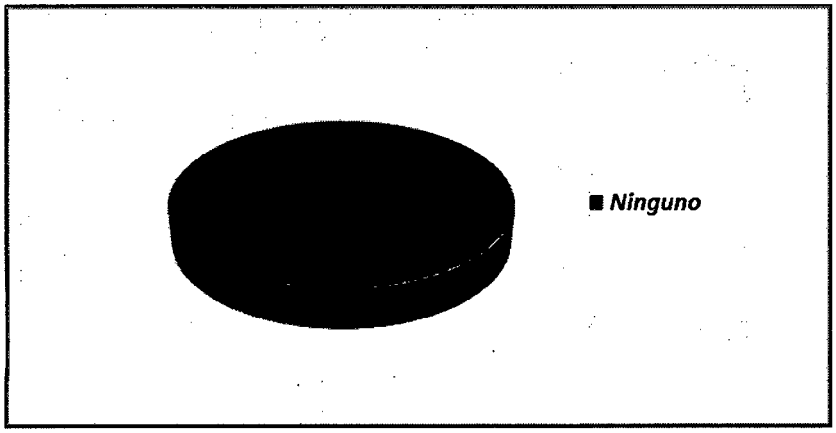
Respecto los problemas que se presentan con el pago al intermediario, el 43.3% (13) de concesionarios forestales maderables afirman que el problema principal es que los intermediarios no quieren que se les facture al precio que se les vende de modo que la facturación es menor y afecta el estado. El 33.3% (10) asevera que los problemas son los retrasos de manera que se extrae la madera y no se comercializa, y en menor porcentaje de concesionarios afirman que particularmente el problema es la demora en el pago.

Cuadro 17: Problemas con el pago de la empresa

Problemas	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ninguno	30	100.0	100.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 17: Problemas con el pago de la empresa



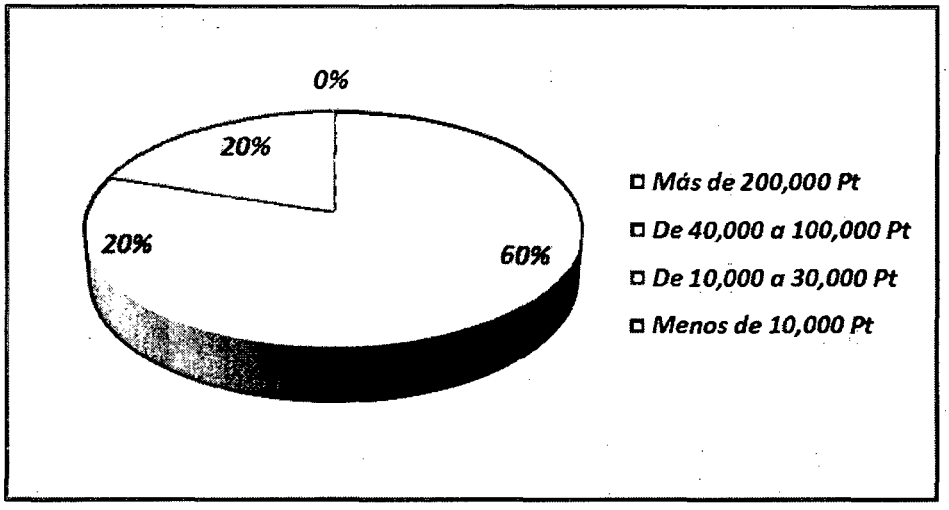
Concerniente a los problemas del pago de la empresa, el 100% de los concesionarios forestales maderables afirman que no hay problema alguno compra y paga al momento de la venta.

Cuadro 18: Volumen que vende al año

Volumen	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Más de 200,000 Pt	18	60.0	60.0	60.0
De 40,000 a 100,000 Pt	6	20.0	20.0	80.0
De 10,000 a 30,000 Pt	6	20.0	20.0	100.0
Menos de 10,000 Pt	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 18: Volumen que vende al año



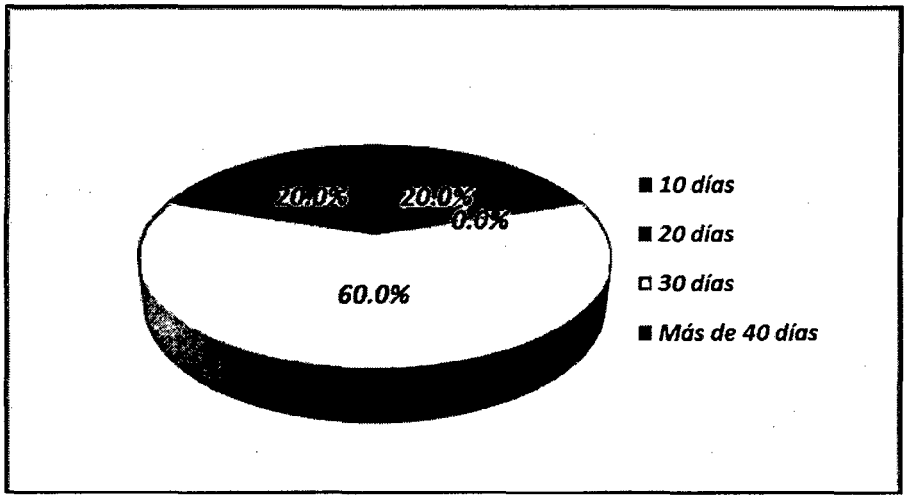
Respecto al volumen que vende al año, el 60.0% (18) de los concesionarios forestales maderables expresaron que su venta es más de 200,000 pies, el 20% (6) afirmaron que su volumen de venta es de 40,000 a 100,000 pies anual, y el 20% (6) dijeron que su venta es de 10,000 a 30,000 pies anual.

Cuadro 19: Tiempo que necesita para hacer el POA

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
10 días	6	20.0	20.0	20.0
20 días	0	0.0	0.0	20.0
30 días	18	60.0	60.0	80.0
Más de 40 días	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19: Tiempo que necesita para hacer el POA



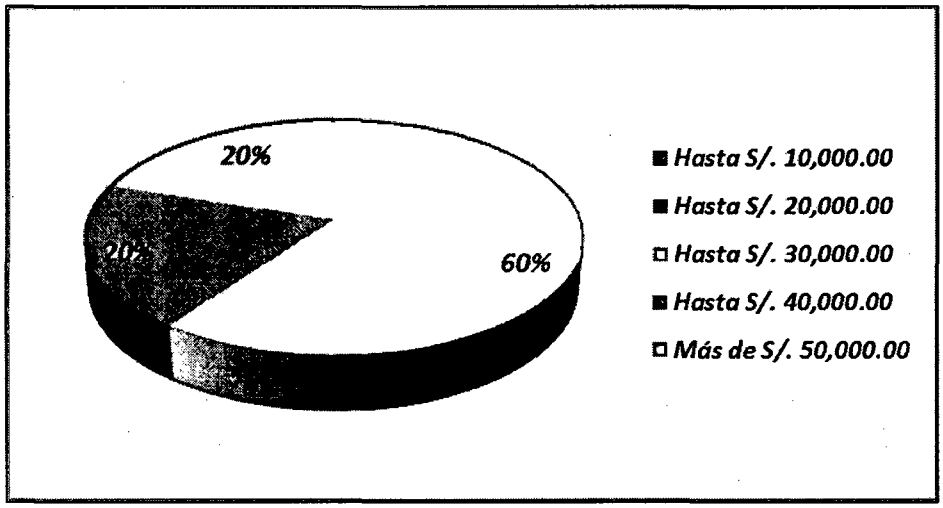
Referente al tiempo que el concesionario forestal maderable necesita para realizar el POA, el 60% (18) afirmo que es necesario 30 días, mientras que el 40% (12) indicó entre 10 y 20 días respectivamente.

Cuadro 20: Costos para sacar el POA y otros

Costos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta S/. 30,000.00	18	60.0	60.0	60.0
Hasta S/. 40,000.00	6	20.0	20.0	80.0
Más de S/. 50,000.00	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20: Costos para sacar el POA y otros



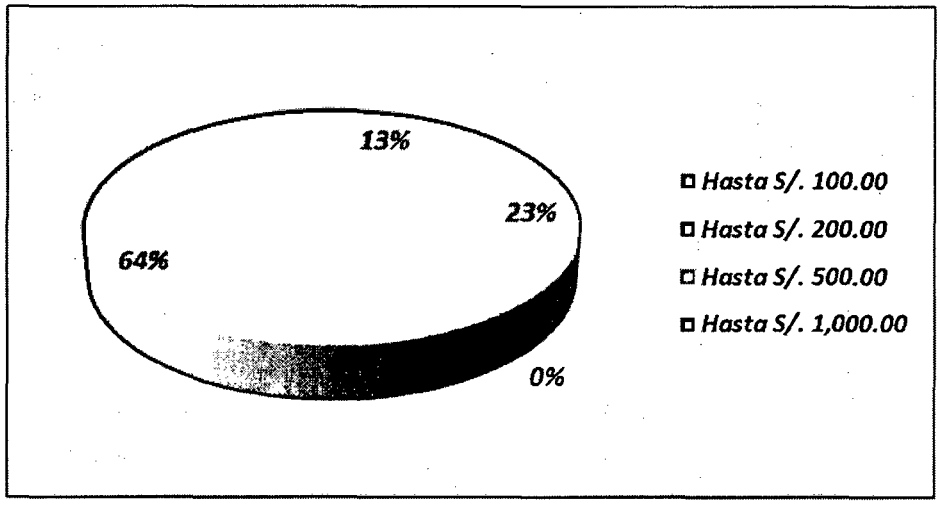
Concerniente a los costos para obtener el POA y otros documentos indispensables, el 60% (18) de concesionarios forestales maderables asevero que el costo es hasta S/. 30,000.00, el 20% (6) afirmó que el costo es hasta S/.40,000.00, y el 20% (6) afirmó que el costo es hasta S/.50,000.00

Cuadro 21: Costos para legalizar la madera

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta S/. 100.00	4	13.3	13.3	13.3
Hasta S/. 200.00	7	23.3	23.3	36.6
Hasta S/. 500.00	0	0.0	0.0	36.6
Hasta S/. 1,000.00	19	63.3	63.3	100.00
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 21: Costos para legalizar la madera



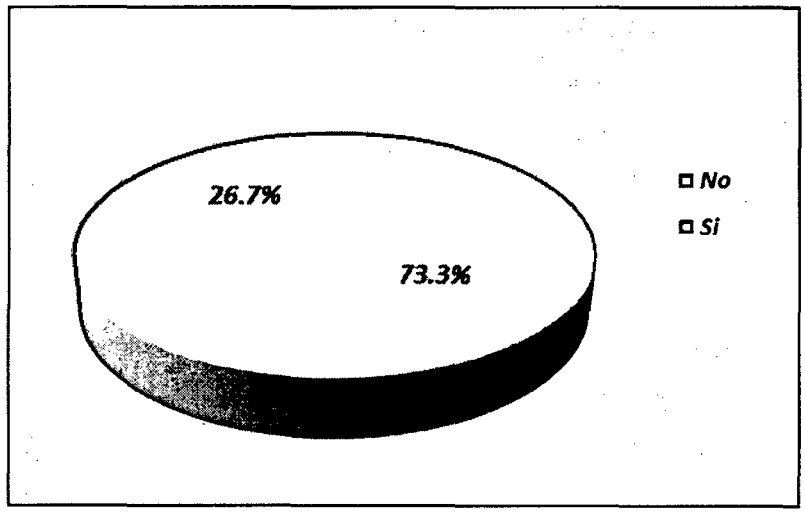
Referente a los costos que se asumen para legalizar la madera, el 63.3% (19) de los concesionarios forestales maderables refirió gastar hasta S/. 1,000.00 mientras que, sólo el 13.3% afirmó gastar hasta s/. 100.00.

Cuadro 22: Tiene otro negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	22	73.3	73.3	73.3
No	8	26.7	26.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22: Tiene otro negocio



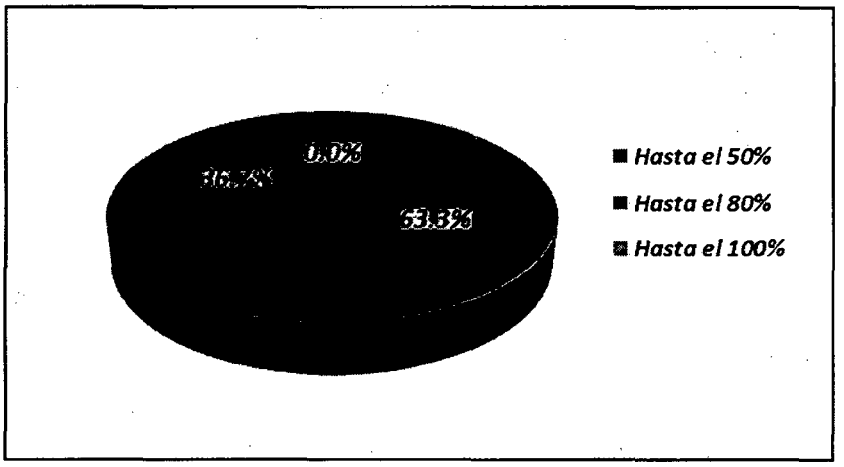
Del 100% de concesionarios forestales maderables, el 73.3% afirma que mantiene otro negocio, mientras que el 16.7% afirma no dedicarse a otro negocio.

Cuadro 23: Inversión de los ingresos que tiene

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Hasta el 50%	19	63.3	63.3	63.3
Hasta el 80%	11	36.7	36.7	100.0
Hasta el 100%	0	0.0	0.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 23: Inversión de los ingresos que tiene



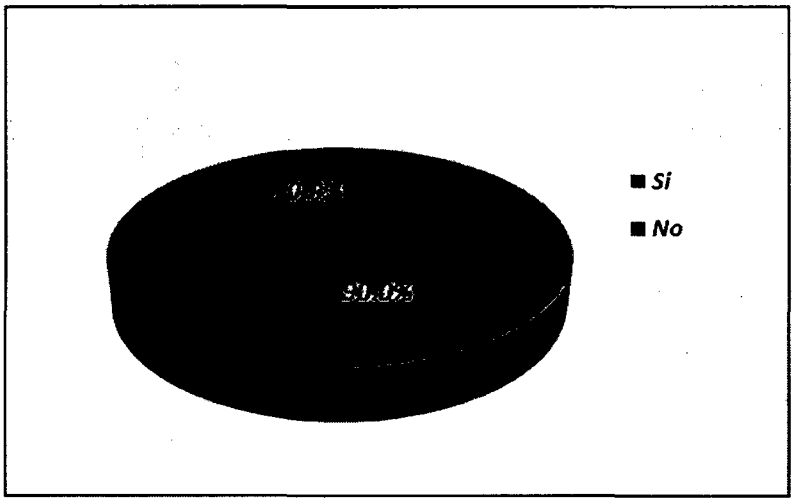
Respecto a la inversión que hace el concesionario forestal a partir de sus ingresos, el 63.3% de concesionarios afirma que invierten hasta el 50% de sus ingresos, el 36.7% asevera que llegan a invertir hasta el 80% de sus ingresos.

Cuadro 24: Créditos para la actividad forestal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	27	90.0	90.0	90.0
No	3	10.0	10.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 24: Créditos para la actividad forestal



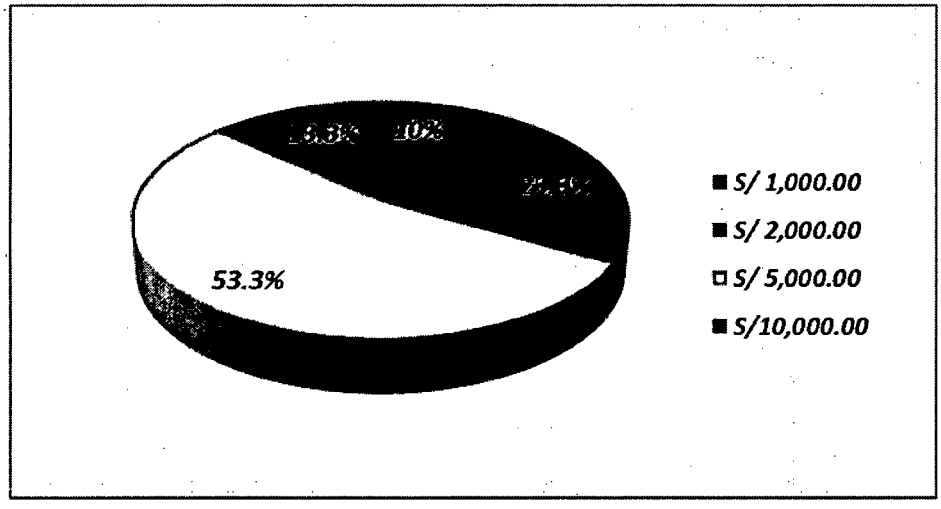
Referente a los créditos, el 90% de los concesionarios forestales maderables afirman que acceden a un crédito por la actividad forestal, mientras que el 10% lo niega.

Cuadro 25: Salario mínimo deseado

Salario	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
S/ 1,000.00	3	10.0	10.0	43.3
S/ 2,000.00	7	23.3	23.3	56.6
S/ 5,000.00	16	53.3	53.3	100.0
S/10,000.00	4	13.3	13.3	
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 25: Salario mínimo deseado



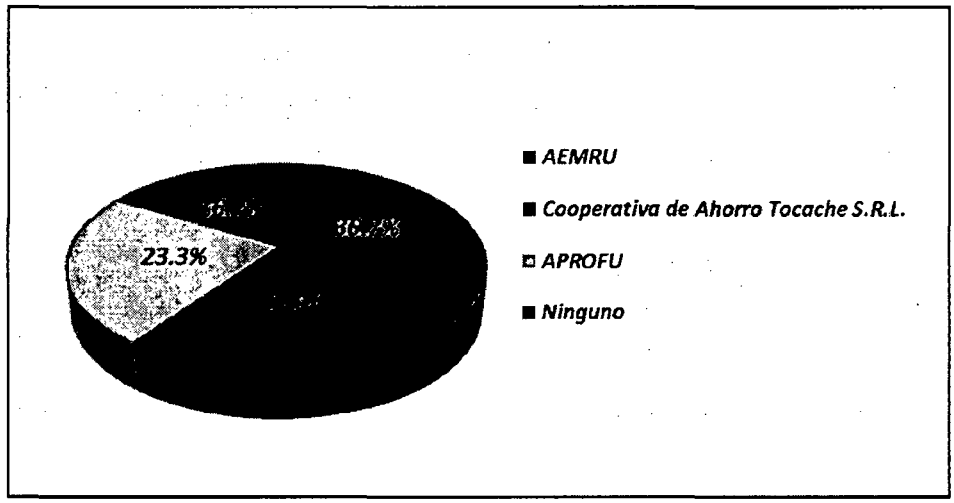
Referente al salario mínimo deseado, el 53.3% (16) de concesionarios forestales desean percibir como mínimo un salario de S/. 5,000.00 mensuales, el 23.3% (7) afirman que el salario mínimo deseado es de S/. 2,000.00, mientras que el 13.3% (4) y 10.0% (3) desean percibir un salario mínimo de s/10,000.00 y S/. 1,000.00 mensuales respectivamente.

Cuadro 26: Organización a la que pertenece

Organización	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
AEMRU	11	36.7	36.7	36.7
Cooperativa de Ahorro Tocache S.R.L.	7	23.3	23.3	60.0
APROFU	7	23.3	23.3	83.3
Ninguno	5	16.7	16.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 26: Organización a la que pertenece



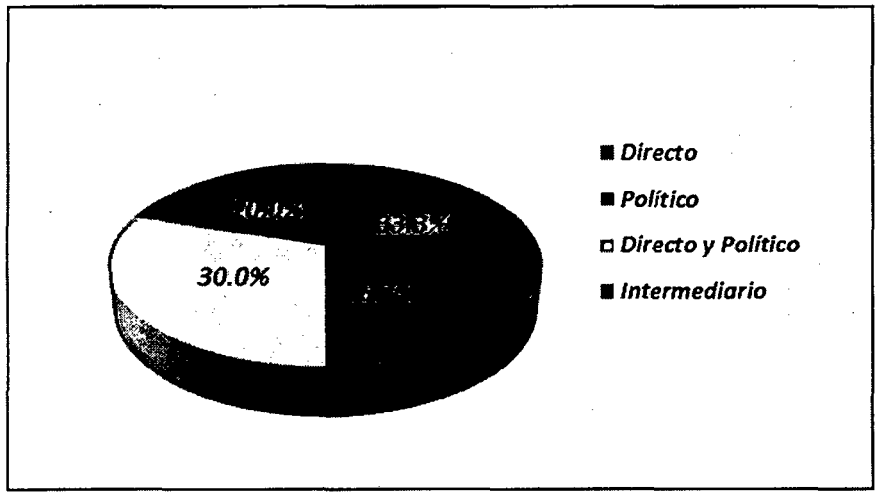
Del 100% de concesionarios forestales maderables, el 36.7% afirma pertenecer a la Organización AEMRU, el 23.3% pertenece a la Cooperativa de Ahorro Tocache S.R.L., mientras que el 16.7% afirma pertenecer a ninguna organización.

Cuadro 27: Apoyo para comercializar productos

Tipo de apoyo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Directo	10	33.3	33.3	33.3
Político	5	16.7	16.7	50.0
Directo y Político	9	30.0	30.0	80.0
Intermediario	6	20.0	20.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 27: Apoyo para comercializar productos



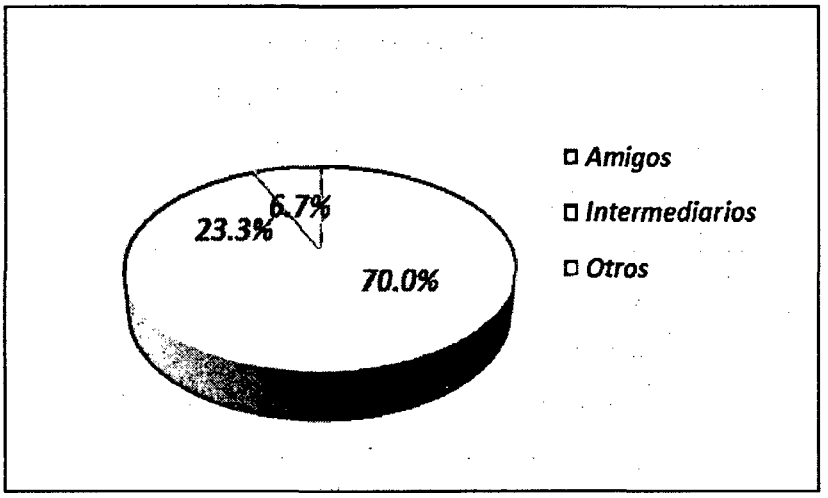
Del 100% de concesionarios forestales maderables, el 33.3% (10) afirma recibe apoyo de fuente directa para comercializar sus productos. El 30% (9) asevera que el apoyo que recibe es de fuente directa y político, el 20% (6) de los concesionarios aseguran que el apoyo proviene de sus intermediarios.

Cuadro 28: Préstamo en una emergencia

Procedencia de préstamo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Amigos	21	70.0	70.0	70.0
Intermediarios	7	23.3	23.3	93.3
Otros	2	6.7	6.7	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 28: Préstamo en una emergencia



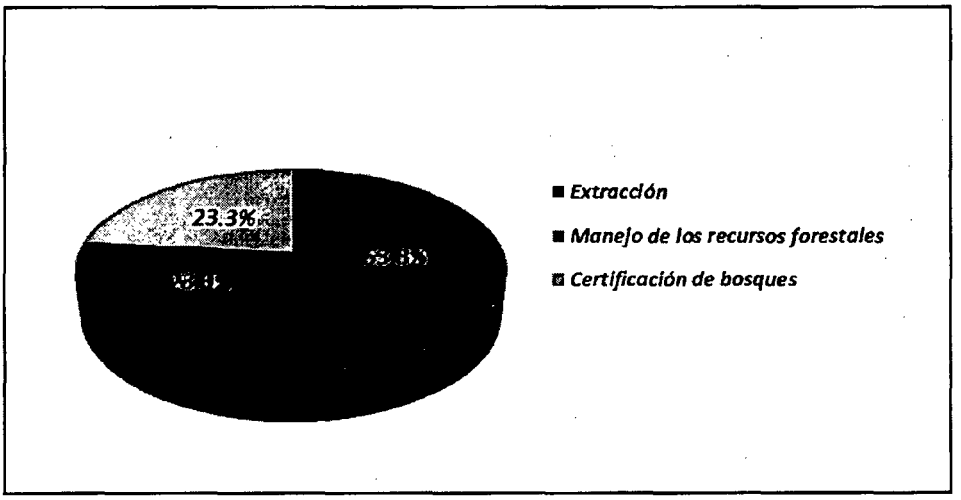
Del 100% de concesionarios forestales maderables, el 70% (21) afirma que cuando tiene una emergencia de dinero sus amigos son una fuente rápida de préstamo, el 23.3% (7) asegura que los intermediarios son una alternativa muy rápida ante cualquier emergencia de dinero, mientras que el 6.7% (2) describe a otras fuentes como alternativa.

Cuadro 29: Temática de capacitación que recibió del gobierno

Temática	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Extracción	16	53.3	53.3	70.0
Manejo de los recursos forestales	7	23.3	23.3	93.3
Certificación de bosques	7	23.3	23.3	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 29: Temática de capacitación que recibió del gobierno



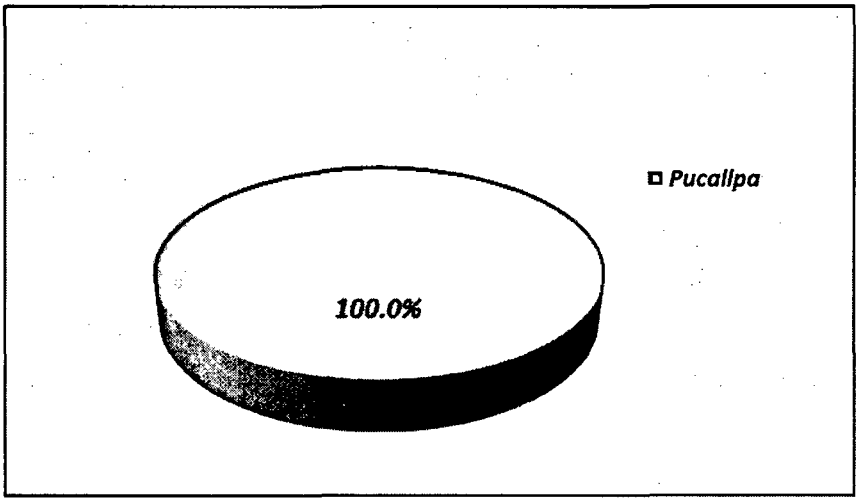
Referente a la capacitación que recibió del gobierno, el 53.3% (18) afirma la temática fue sobre extracción, mientras que el 46.6% (14) dijo que la capacitación se trató sobre el manejo de recursos forestales y certificación de bosques.

Cuadro 30: Principales mercados que abastece

Mercados	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Pucallpa	30	100.0	100.0	100.0
Total	30	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 30: Principales mercados que abastece



El 100% de concesionarios forestales maderables coincidieron en afirmar que la ciudad de Pucallpa es el principal mercado que abastecen.

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES

Respecto a la dinámica social del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014, se encontró:

- El 40% de los concesionarios forestales maderables son de la Región Ucayali, mientras que el 60% provienen de otras regiones como Huánuco y Loreto con el 23.3% y 16.7% de concesionarios respectivamente. En menor frecuencia, el 6.7% provienen de la Región San Martin.
- El 46.7% se encuentran conviviendo, 36.7% son casados y el 10% son de estado civil viudos.
- El 40% de los concesionarios tienen una familia compuesta, es decir cuando el padre o madre y los hijos, principalmente son adoptados o tienen vínculo consanguíneo con alguno de los dos padres, esto quiere decir que comparten sangre por tener algún pariente común. El 30% y 26.7% son de familia nuclear respectivamente, y sólo el 3.3% constituyen una familia unipersonal.
- En el nivel educativo, el 73.3% de concesionarios forestales cuentan con secundaria completa y apenas el 6.7% tiene estudios superiores.

Referente a la dinámica económica del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014, se observa:

- El 50% percibe hasta S/.2,500.00 mensuales, el 33.3% perciben hasta S/.2,000.00 mensuales, mientras que el 16.7% percibe hasta S/.3,000.00 mensuales.
- El 53.3% genera hasta S/. 2,500.00 de gastos mensuales. El 30% afirma que gasta hasta S/. 2,000.00, mientras que sólo el 3.3% de gasta hasta S/.1,500.00 mensuales.
- El 76.7% de concesionarios forestales maderables son de nivel socioeconómico medio, y el 23.3% es de nivel alto.
- El 83.3% lleva de 9 a 15 años ejerciendo la actividad como concesionario forestal en la Región Ucayali, y el 16.7% tiene de 4 a 8 años de tiempo de actividad.
- El 76.6% de concesionarios forestales maderables realizaban otras actividades como empleados privado forestal, extractor, y administrador, mientras que solo

el 23.3% se ha dedicado íntegramente toda su vida a ser concesionario forestal maderable.

- Entre las ideas que llevaron al concesionario forestal a laborar en este rubro, el 46.7% asevera que fue por considerar que es buen negocio, el 9% afirma que fue por despido y el 23.3% lo hizo por necesidad de trabajar.
- El 56.7% de concesionarios forestales maderables afirmó que trabajan más durante el año con las empresas, y el 43.3% indicó que trabajan más con intermediarios.
- El 23.3% de concesionarios forestales maderables labora con 4 intermediarios, el 23.3% labora con 10 intermediarios, a diferencia del 13.3% que labora con ningún intermediario.
- El 63.3% de concesionarios forestales maderables aseguran que las empresas son más seguros en los pagos, el 26.7% de concesionarios forestales consideran que tanto el empresario como el intermediario son los que trabaja son seguros en los pagos.
- El 56.7% de los intermediarios tienen la modalidad de pagar el 100% del precio, mientras que sólo el 3.3% optan por adelantar el 50%.
- El 96.7% de las empresas tiene la modalidad de pagar el 100% del precio, mientras que sólo el 3.3% de empresas optan por adelantar el 50%.
- Respecto los problemas que se presentan con el pago al intermediario, el 43.3% de concesionarios forestales maderables afirman que el problema principal es que los intermediarios no quieren que se les facture al precio que se les vende de modo que la facturación es menor y afecta el estado. El 33.3% asevera que los problemas son los retrasos de manera que se extrae la madera y no se comercializa, y en menor porcentaje de concesionarios afirman que particularmente el problema es la demora en el pago.
- No hay problema alguno compra y paga al momento de la venta.
- El 60.0% de los concesionarios forestales maderables expresaron que su venta es más de 200,000 pies.
- El 60% de concesionarios forestales maderables afirmo que es necesario 30 días para realizar el POA, mientras que el 40% indicó entre 10 y 20 días respectivamente.

- Concerniente a los costos para obtener el POA y otros documentos indispensables, el 60% de concesionarios aseveraron que el costo es hasta S/.30,000.00, el 20% afirmó que el costo es hasta S/.40,000.00, y el 20% afirmó que el costo es hasta S/. 50,000.00
- Referente a los costos que se asumen para legalizar la madera, el 63.3% de los concesionarios forestales maderables refirió gastar hasta S/.1,000.00 mientras que, sólo el 13.3% afirmó gastar hasta s/. 100.00.
- El 73.3% afirma que mantiene otro negocio, mientras que el 16.7% afirma no dedicarse a otro negocio.
- Respecto a la inversión que hace el concesionario forestal a partir de sus ingresos, el 63.3% afirma que invierten hasta el 50% de sus ingresos, el 36.7% asevera que llegan a invertir hasta el 80% de sus ingresos.
- El 90% de los concesionarios acceden a un crédito por la actividad forestal.
- El 53.3% de concesionarios forestales desean percibir como mínimo un salario de S/. 5,000.00 mensuales, el 23.3% afirman que el salario mínimo deseado es de S/. 2,000.00.
- El 36.7% de concesionarios forestales maderables afirma pertenecer a la Organización AEMRU, el 23.3% pertenece a la Cooperativa de Ahorro Tocache S.R.L., mientras que el 16.7% afirma pertenecer a ninguna organización.
- El 33.3% de concesionarios forestales maderables recibe apoyo de fuente directa para comercializar sus productos. El 30% (recibe apoyo de fuente directa y político, el 20% de los concesionarios aseguran que el apoyo proviene de sus intermediarios
- El 70% de concesionarios forestales maderables afirma que cuando tiene una emergencia de dinero sus amigos son una fuente rápida de préstamo, el 23.3% asegura que los intermediarios son una alternativa muy rápida ante cualquier emergencia de dinero, mientras que el 6.7% describe a otras fuentes como alternativa.
- El 53.3% afirma que recibió capacitación del gobierno sobre extracción, mientras que el 46.6% dijo que la capacitación se trató sobre el manejo de recursos forestales y certificación de bosques.
- La ciudad de Pucallpa es el principal mercado que abastecen.

CAPÍTULO VI. RECOMENDACIONES

- Proponer iniciativas enfocadas a la formalización del pequeño extractor de madera, esto articulado a leyes que den alternativas para mejorar el desarrollo de sus actividades, para que sean considerados en la actividad económica forestal, ya que afecta en el desarrollo del país, el PBI no alcanza el 1%.
- La nueva Ley Forestal debe adecuarse a la realidad en que se desarrollan los pequeños extractores de madera.
- Es necesario considerar que legalizar la extracción con corte longitudinal (motoaserrado) pero con mecanismos de fiscalización adecuados contribuiría en dar solución a la ilegalidad e informalidad en forma sustancial.
- Los gobiernos locales deben dar prioridad en solucionar los problemas sociales que genera la informalidad.
- Realizar estudios de impacto en el aprovechamiento realizado por los pequeños extractores de madera para verificar y comparar con otro tipo de actividades desarrolladas en el bosque.
- Realizar capacitaciones meramente administrativas para llevar su negocio a flote ya que se observa que la mayoría gasta más de lo que ingrese en su negocio.
- Incentivar a los concesionarios a cumplir con su reforestación y capacitarlos para hacer un buen manejo del bosque. Tomar importancia a este sector por la cantidad de empleos que genera. Dejar de trabajar con los intermediarios porque no favorece al país.
- Impulsar la actividad en este rubro para que los empresarios sean natos de Ucayali.

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg, E. 2001. Métodos y técnicas de investigación social. Recuperado de: http://es.scribd.com/doc/26647172/Resumen-Ander-Egg-Metodos-y-Tecnicas-de-la-Investigacion-Social
- Asociación de Industriales Madereros y afines de Loreto (AIMAL). 1994. Propuesta para la derogatoria del Decreto Supremo N° 051-92-AG. Iquitos, Perú. 23 p.
- Baluarte, J. 1995. Diagnóstico del sector forestal en la Región Amazónica. Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana. Documento Técnico N°13, Octubre 1995. Iquitos-Perú. Intermón Oxfam. Pag 44. Recuperado de: http://www.urbano.org.pe/downloads/documento/Situacion%20 Industria%20maderera%20Lima%20sur.pdf
- Cuellar, J.E.; Zevallos, P.A. Determinación de la producción maderera proveniente de operaciones forestales no autorizadas en la provincia de Padre Abad-Región, Ucayali. 18 p. Recuperado de: http://www.infobosques.com/descargas/biblioteca/242.pdf
- Del Águila, E.; Villaseca, M. 2008. Situación de la industria maderera en Lima Sur. Líneas de desarrollo económico del programa urbano de Desco. Villa el Salvador.
- Dourojeanni, M.J. Una nueva estrategia para el desarrollo de la Amazonía Peruana. Rev. Forestal del Perú 6 (1-2):1-22. Recuperado de http://cedinfor.lamolina.edu.pe/Articulos_RFP/Vol06_no1-2_75-6_(09)/vol6 _ art5.pdf
- García, B. & Quintanal, J. (s.f.). Métodos de investigación y diagnóstico en la educación. Bloque II. La Investigación educativa. Recuperado de: http://brayebran.aprenderapensar.net/files/2010/10/TECNICAS-DE-INVEST.pdf
- Gleiser, S. 2003. Conferencia: Retos para el desarrollo empresarial descentralizado. Perucamaras. Lima. agosto.
- Gobierno Regional de Ucayali. 2004. Plan de desarrollo regional concertado, periodod: 2004-2010. Recuperado de: http://www.regionucayali.gob.pe/grde/media/desarrolloconcertado.pdf

- Gonzáles, G. & Hernández, T. 1999. Círculo Doctoral. Publicación de la Comunidad Académica del Doctorado de Educación de la Universidad de Carabobo, Valencia. 70(3), pág. 3.
- IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, CR). 2003. Redacción de referencias bibliográficas; Normas técnicas del IICA y CATIE. 4 ed. rev. San José, CR, CIDIA. 32p.
- INIA (Instituto Nacional de Investigaciones de la Amazonía Peruana). 1999. Maderas del Perú. Recuperado de http://www.congreso.gob.pe/ comisiones/1999/ciencia/cd/inia/inia-p4/inia-p4-25.htm#TopOfPage
- Keenan, F. 1986. Nuevas dimensiones de la industria forestal. Las industrias forestales y el desarrollo socioeconómico. Departamento de Montes de la FAO. Recuperado de: http://www.fao.org/docrep/r9400s/ r9400s02.htm
- Maldonado, A. Zonificación y priorización del potencial de recursos naturales de la comunidad campesina de Pomabamba, Distrito María Parado de Bellido-Ayacucho. Tesis de grado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Niembro, A; Vázquez, M; Torres; Sánchez, O. 2010. Árboles de Veracruz: 100 especies para la reforestación estratégica. Comisión del Estado de Veracruz para la Conmemoración del Bicentenario de la Independencia Nacional y el Centenario de la Revolución Mexicana, Xalapa, México. 253 p.
- Pacheco, G.; Olinto, J. 1973. Fuentes de Datos Básicos. Federación Panamericana de Asociaciones de Facultades de Medicina (FEBAPEM), Bogotá, Colombia.
- Pennington, T; Sarukhán, J. 2005. Árboles tropicales de México: manual para la identificación de las principales especies (tercera edición). México D.F., México, Universidad Nacional Autónoma de México y Fondo de Cultura Económica, México D.F., México. 523 p
- Prebble, C. 1997. Plantaciones forestales: Un camino en perspectivas. Actualidad Forestal Tropical 5(2): 1
- Roig, FA; Jiménez, JJ; Villanueva, J; Luckman, B; Tiessen, H; Medina, A; Noellemeyer, EJ. 2005. Anatomy of growth rings at the Yucatan Peninsula. Dendrochronologia 22: 187-193.

- Salas, HJ. s.f. La industria maderera en el Perú. Universidad San Martín de Porres. Consultado 6 set. 2013. Disponible en http://www.monografias.com/trabajos45/industria-maderera-perú/industria-maderera-peru2.shtml#ixzz2bCdlt3Uy
- Sánchez, J.M. 2003. Técnicas de Muestreo Estadístico. Universidad Rey Juan Carlos. Consultado 6 set. 2013. Disponible en http://www.fcjs.urjc.es/geap/Web_Alumnos/Informaci%C3%B3n%20Alumnos/Programas%20URJC/LE/LConf.03-4/T%C3%A9cnicasMuestreoEstad%C3%ADstico.03-4.pdf
- Theophile, K. 1996. Conservación y aprovechamiento forestal
- Velázquez, JR; Colín, PS; García, GJ. 2009. Frutos y semillas de árboles tropicales de México. Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales, Instituto Nacional de Ecología, México D.F., México. 123 p.

ANEXOS

ANEXO 01 MATRIZ DE CONSISTENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

TÍTULO: Características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región de Ucayali 2014.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES Y DIMENSIONES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	MÉTODOS Y TÉCNICAS	POBLACIÓN Y MUESTRA
PROBLEMA ¿Será posible describir las características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región de Ucayali, 2014?	***GENERAL:*** Describir las características socioeconómicas del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014. ***ESPECÍFICOS:*** a) Establecer la dinámica social del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014. b) Establecer la dinámica económica del concesionario forestal maderable en la Región Ucayali 2014. c) Describir la interacción del negocio de los concesionarios forestales maderables en la Región Ucayali 2014.	***VARIABLE INDEPENDIENTE*** Características socioeconómicas **DIMENSIONES** *1. Dinámica social* *2. Dinámica económica* ***VARIABLE DEPENDIENTE*** Concesionario Forestal maderable **DIMENSIONES** *1. Interacción del negocio*	- No experimental de tipo descriptivo simple. $M \rightarrow x_1 \rightarrow O_1$ Dónde: - M = Muestra con quien o en quien vamos a realizar el estudio. - X_1: Características socioeconómica - O_1 = Resultados de la observación de la variable	**MÉTODO** - Cualitativo. **Técnica de recolección de datos:** - Observación estructurada no participante - Testimonio focalizado - Encuesta **Instrumentos:** - Ficha de análisis documental. - Ficha de registro de testimonio focalizado - Test de evaluación de características socioeconómicas	**POBLACIÓN** 100 personas entre comerciantes y madereros de los principales puertos de la Región Ucayali. **MUESTRA** Conformada por el 90% de la población. **TIPO DE MUESTRA** Probabilístico, de tipo aleatorio simple.

ANEXO Nº 02 **MATRIZ DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

Variable independiente: Características socioeconómicas

DIMENSIONES	INDICADORES	Nº DE ITEMS	PESOS	ITEMS DESARROLLADOS	
Dinámica social	Procedencia	5	11.63%	- País - Departamento - Distrito/Municipio	- Localidad/comunidad - Zona donde vive
	Estado civil	5	11.63%	- Soltero - Conviviente - Divorciado	- Casado - Viudo
	Estructura familiar	4	9.30%	- Familia extensa - Familia nuclear	- Familia unipersonal - Familia compuesta
	Nivel educativo	8	18.61%	- Sin instrucción - Primaria completa - Secundaria incompleta - Superior incompleto	- Inicial - Primaria incompleta - Secundaria completa - Superior completo
Dinámica económica	Ingresos al mes	6	13.95%	- Hasta S/ 750.00 - Hasta S/ 1,500.00 - Hasta S/ 2,500.00	- Hasta S/1,000.00 - Hasta S/2,000.00 - Más de S/ 3,000.00
	Gastos al mes	6	13.95%	- Hasta S/ 750.00 - Hasta S/ 1,500.00 - Hasta S/ 2,500.00	- Hasta S/1,000.00 - Hasta S/2,000.00 - Más de S/ 3,000.00
	Nivel socioeconómico	3	6.98%	- Alto - Medio	- Bajo
TOTAL		**43**	**100%**		

Variable dependiente: Concesionario forestal maderable

DIMENSIONES	INDICADORES	Nº DE ITEMS	PESOS	ITEMS DESARROLLADOS	
Interacción del negocio	Información del actor	9	21.95%	- Tiempo como concesionario - Trabajo anterior - Idea de trabajar como concesionario - Trabajar cómo concesionario es su actividad principal - Actividad principal	- Actividad secundaria - Con quien trabaja más durante el año - Con cuantos intermediarios trabaja - Con quien trabaja menos durante el año
	Información del negocio	4	9.76%	- ¿Quién paga más seguro? - Forma de pago - Problemas que se tiene con el pago del intermediario	- Problemas que se tiene con el pago de la empresa
	Costos	4	9.76%	- ¿Cuánto volumen vende al año? - ¿Cuánto tiempo necesito para hacer el POA?	- Costos de sacar el POA y otros - Costos de legalizar la madera
	Información del capital	4	9.76%	- ¿Tiene otro negocio? ¿Cuál? - De los ingresos que usted tiene cuanto invierte - ¿Se puede pedir créditos para la actividad forestal?	¿Cuál es su salario mínimo deseado al mes? ¿Lo obtiene cada mes? Si es no ¿en promedio cuánto obtiene al mes?
	Redes sociales	3	7.32%	- ¿Pertenece a una organización? ¿Cuál? - ¿De quién recibe más apoyo para conseguir contactos para comercializar su producto?	- Si Usted tiene una emergencia del negocio ¿Quién podría prestarle dinero rápido?
	Capacitación	1	2.43%	- ¿Ha recibido capacitación por parte del gobierno? ¿Sobre qué? ¿Cuándo fue la última?	
	Mercados	11	26.83%	- ¿Cuáles son los principales mercados que abastece? - ¿Cuál es el mercado que más paga? ¿Y cuál es el que menos paga? - ¿Cuál es el mercado que demanda mayor calidad de la madera? - ¿Cuál es el producto de mayor demanda en el mercado? - ¿Conoce el fin de esta madera?	- ¿Cuál mercado es el que no demanda calidad? - ¿Cuál es el producto de mayor demanda en este mercado? - ¿Cuál es la causa de mayor pérdida de la madera en la región? - ¿Quiénes se benefician más del aprovechamiento de la madera en el Perú? - ¿Cuáles son las fallas de control forestal? - ¿Cuáles son las soluciones?
	Informalidad y riesgos	5	12.19%	- Causa de mayor pérdida de madera en la región. - Porcentaje de madera que pierde por la causa arriba marcada.	- Beneficiarios del aprovech. de madera en Perú. - Fallas de control. - Soluciones a las fallas de control.
TOTAL		**41**	**100%**		

ANEXO 03

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
FACULTAD DE CIENCIAS FORESTALES Y AMBIENTALES
Escuela Académico Profesional de Ingeniería Forestal

FICHA DE ANALISIS DOCUMENTAL

La aplicación del presente instrumento, tiene como fin recopilar información bibliográfica, para la formulación del marco teórico de la presente investigación.

Nombre de autor: .....
Título de la Obra:.....
Año de Publicación: ..... **N° de Páginas**.....
Editorial:.....
Lugar y Fecha de lectura:.....;...../..... /.....
Tema de la Cita:.....
Texto de la cita: "
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
....."

ANEXO 04

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
FACULTAD DE CIENCIAS FORESTALES Y AMBIENTALES
Escuela Académico Profesional de Ingeniería Forestal

TEST DE EVALUACIÓN DE CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DEL CONCESIONARIO FORESTAL MADERABLE DE LA REGIÓN UCAYALI

Estimado participante: Usted está colaborando en una investigación con el objetivo de determinar sus características socioeconómicas, la misma es anónima y solo será utilizada para una investigación en este tema, por lo que agradeceremos su cooperación.

DIMENSIÓN: DINÁMICA SOCIAL

P01. Procedencia

País		Localidad/comunidad	
Departamento		¿Zona donde vive?	
Distrito/Municipio			

P02. Estado civil

Soltero		Casado	
Conviviente		Viudo	
Divorciado			

P03. Estructura familiar

Familia extensa		Familia unipersonal	
Familia nuclear		Familia compuesta	

P04. Nivel educativo

Sin instrucción		Inicial	
Primaria completa		Primaria incompleta	
Secundaria incompleta		Secundaria completa	
Superior incompleto		Superior completo	

DIMENSIÓN: DINÁMICA ECONÓMICA

P01. Categoría ocupacional

Trabajador familiar		Obrero o empleado	
Trabajador independiente		Empleado	
Patrón de empresa pequeña o media		Patrón de empresa grande	

P02. Ingresos al mes

Hasta S/ 750.00		Hasta S/1,000.00	
Hasta S/ 1,500.00		Hasta S/2,000.00	
Hasta S/ 2,500.00		Más de S/ 3,000.00	

P03. Gastos al mes

Hasta S/ 750.00		Hasta S/1,000.00	
Hasta S/ 1,500.00		Hasta S/2,000.00	
Hasta S/ 2,500.00		Más de S/ 3,000.00	

P04. Nivel socioeconómico (Resultado de Nivel educativo x Categoría ocupacional)

Alto		Bajo	
Medio			

DIMENSIÓN: INTERACCIÓN DEL NEGOCIO

P01. Información del actor

a) Tiempo en la actividad

0-3 años		4-8 años	
9-15 años		Más de 15 años	

b) Trabajo anterior

Empleado privado		Empleado público	
Jornalero		Comerciante	
Comerciante		Siempre madera	
Otro			

c) Idea de trabajar como extractor en la madera

d) Trabajar cómo extractor es su actividad principal

Si		No	

e) Actividad principal (Si extractor no es actividad principal)

f) Actividad secundaria (si extractor es actividad principal)

Ganadería		Comercio	
Servicios/transporte		Agricultura	
Otro			

g) Meses al año que trabaja como extractor

0 - 3		3 - 6	
6 - 9		9 - 12	

P02. Información del negocio

a) ¿Quién paga más seguro?

b) Forma de pago

c) Problemas que se tiene con el pago del intermediario

d) Problemas que se tiene con el pago de la empresa

P03. Costos

a) ¿Cuánto volumen vende al año?

b) ¿Cuánto tiempo necesito para hacer el POA?

c) Costos de sacar el POA y otros

d) Costos de legalizar la madera

P04. Información del capital

a) ¿Tiene otro negocio? ¿Cuál?

b) De los ingresos que Usted tiene ¿cuánto invierte?

c) ¿Se puede pedir créditos para la actividad forestal? ¿Dónde?

d) ¿Cuál es su salario mínimo deseado al mes? ¿Lo obtiene cada mes? Si es no ¿en promedio cuánto obtiene al mes?

P05. Redes sociales

a) ¿Pertenece a una organización? ¿Cuál?

b) ¿De quién recibe más apoyo para conseguir contactos para comercializar su producto?

c) Si Usted tiene una emergencia del negocio ¿Quién podría prestarle dinero rápido?

P06. Capacitaciones

a) ¿Ha recibido alguna capacitación por parte del gobierno? ¿Sobre qué fue?

P07. Mercados

a) ¿Cuáles son los principales mercados que abastece?

b) ¿Cuál es el mercado que más paga?

c) **¿Cuál es el mercado que menos paga?**

d) **¿Cuál es el mercado que demanda mayor calidad de la madera?**

e) **¿Conoce el fin de esta madera?**

f) **¿Cuál es el mercado que no demanda calidad?**

g) **¿Cuál es el producto de mayor demanda en este mercado?**

h) **¿Cuál es la causa de mayor pérdida de la madera en la región?**

i) **¿Quiénes se benefician más del aprovechamiento de la madera en el Perú?**

j) **¿Cuáles son las fallas de control forestal?**

k) **¿Cuáles son las soluciones?**

P08. Informalidad y riesgos

a) **Causa de mayor pérdida de madera en la región**

Clima y acceso a vías		Accidente	
Control autoridad forestal		Robo	
Confiscado en vía por guía/autorización		Estafa	
Otro			

b) **Porcentaje de madera que pierde por la causa arriba marcada**

Clima y acceso a vías		Accidente	

c) **Beneficiarios del aprovechamiento de la madera en el Perú**

Dueño de fundo		Empresas exportadoras	
Transportista		Consultor	
Maderero		Corredor	
Habilitador		Comunidades	
Corredores		Otros	

a) **Fallas de control**

b) **Soluciones a las fallas de control**