

Hasta la fecha, la comercialización de los productos forestales se viene realizando, por lo que respecta al propietario particular, de forma individual, sin conocer en la mayoría de los casos qué valor tiene lo que se pone a la venta. En los últimos meses han surgido varias iniciativas en algunas regiones de España, relacionadas con la comercialización de estos productos a través de las Asociaciones de propietarios forestales, gestionándolo, bien directamente o a través de cooperativas creadas con tal fin.

# COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES



Apeo de chopera en la provincia de Zamora

**D**ebemos enfrentarnos a un mercado que carece de uniformidad en los productos, lo que obstaculiza la unificación de precios para sus distintas clases, la falta de conexión entre los lugares de compra-venta, facilita un mercado poco transparente, caracterizado por la confusión y el exceso de celo de todas las partes implicadas.

Las formas de comercialización más comunes son las siguientes:

**1. Consorcio:** Acuerdo entre el propietario forestal y una empresa privada o la Administración, por el que estos últimos se comprometen a cuidar la masa forestal actual, o a repoblarla si fuera el caso, repar-

tiéndose los ingresos obtenidos en un porcentaje fijado previamente.

**2. Subasta:** el vendedor pone en oferta pública el aprovechamiento, adjudicándose a aquella empresa que ofrezca mejores condiciones económicas. Las subastas suelen ser al alza, estableciéndose un precio base por encima del cual deberán estar las ofertas económicas.

**3. Concurso:** Procedimiento similar a la subasta, en el que además de la oferta económica, se valoran las mejoras y contraprestaciones propuestas por los empresarios que concurren.

**4. La compra directa:** es el procedimiento más utilizado para vender los diferentes aprovechamientos de los montes particulares.

El pequeño tamaño de la propiedad forestal privada impide sacar al mercado lotes importantes de madera, u otros productos, lo que reduce considerablemente el ámbito de venta. En la mayoría de los casos, el propietario contacta con 2 ó 3 compradores conocidos en la comarca, o se lo encarga a algún intermediario que gestiona los tratos con los maderistas. El propietario, al no conocer en la mayoría de los casos el volumen de madera que tiene, queda a merced de la buena voluntad del rematante.

## INTERCONEXIÓN ENTRE ASOCIACIONES Y EMPRESAS

Es tarea de la Asociaciones de propietarios forestales prestar una serie de servicios que nuestros socios nos están demandando y que hay que empezar a realizar cuanto antes. No debemos olvidar tampoco que el propietario necesita saber qué es lo que demanda la industria, en qué forma, con qué características, calidad, plazo y época, para así adecuarse a esas necesidades y obtener un valor máximo por su trabajo. De igual forma, la industria necesita saber qué es lo que produce el monte y cuáles son sus restricciones y posibilidades.

Por este motivo, es necesaria una interconexión mediante reuniones periódicas, entre las asociaciones de propietarios forestales y las correspondientes asociaciones de empresas del sector forestal.

Carlos Gómez Corral

ASOCIACIÓN FORESTAL DE ZAMORA



## SUBASTA DE MADERA DE CHOPO ORGANIZADA POR LA FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES FORESTALES

**1. RECOGIDA DE PETICIONES** de cubicación y valoración de choperas. Consiste en la cubicación y valoración de los lotes y en la elaboración de un informe que se entregará al propietario.

**2. SEÑALAMIENTO Y MEDICIÓN:** se delimitan adecuadamente los lotes a cubicar y se procede a medir los diámetros normales de todos los árboles y la altura de una muestra representativa.

**3. VALORACIÓN:** con los parámetros medidos, se obtiene el volumen correspondiente mediante tablas de cubicación. El valor del metro cúbico de cada clase se toma, con la debida precaución de las últimas subastas de la Administración.

**4. PREPARACIÓN DEL PLAN DE APROVECHAMIENTOS** de las masas de arbolado administradas por FAFCYLE, en el que se incluirán todos los lotes que se han cubicado y valorado y que tanto el propietario como la Asociación correspondiente han aceptado incluir en la subasta de madera.

**5. APERTURA DE PLAZO PARA PRESENTACIÓN DE PROPOSICIONES** con el anuncio de la subasta en los boletines provinciales y en medios de comunicación.

**6. CELEBRACIÓN DE LA SUBASTA:** En acto público se reúne la mesa de contratación, con la presencia de un notario y se procede a la apertura de las proposiciones económicas de cada uno de los lotes que concurren a la subasta, elevando propuesta de adjudicación al postor con la oferta económica más alta.

**7. FORMALIZACIÓN DE CONTRATO Y PAGO DEL REMATE:** El pago del importe total de la adjudicación de cada lote, al que se sumará el IVA, deberá hacerse antes de los 10 meses a partir de la adjudicación, y siempre, en su totalidad, antes de comenzar la corta. Se realizará directamente al propietario del lote.

**8. ENTREGA DEL LOTE:** Una vez que el maderista haya cumplido con la obligación del pago del importe de la subasta, impuestos, tasas y demás, se solicita la entrega del arbolado subastado.

**9. EL APROVECHAMIENTO.** El plazo total para realizar el aprovechamiento (corta del arbolado y extracción de productos) se fija en 12 meses a partir de la adjudicación definitiva. Será por cuenta del maderista indemnizar todos los daños que se causen, tanto al propietario como a terceros. El maderista deberá dejar la superficie de corta, una vez finalizado el aprovechamiento, libre de despojos.

**14. RECONOCIMIENTO FINAL Y DEVOLUCIÓN DE FIANZA:** Terminado el plazo de ejecución del aprovechamiento, se procederá a realizar el reconocimiento final, levantándose acta del estado de la superficie aprovechada. En el caso de que no se hubieran causado daños, se devolverá la fianza al maderista.