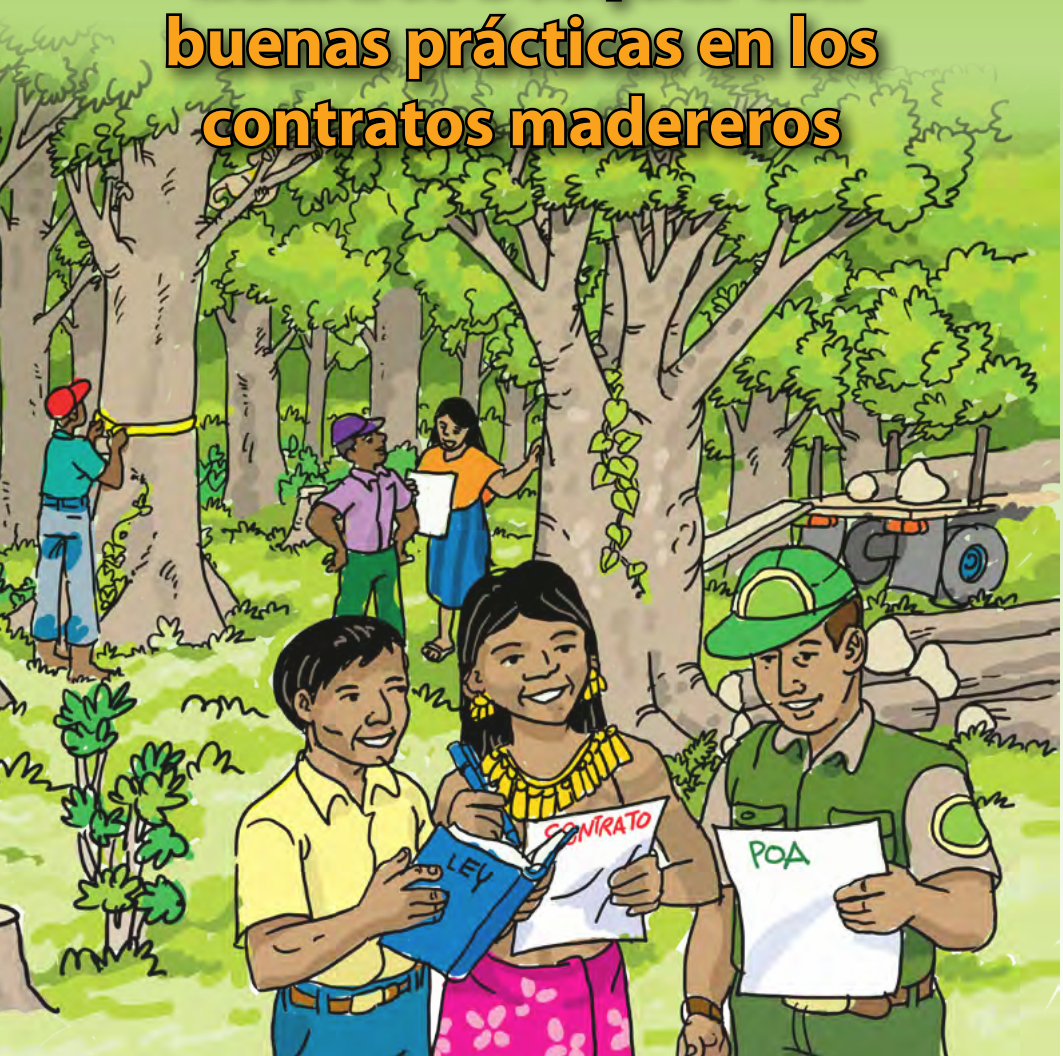


## Herramienta II

# Cuidemos nuestra propiedad y el valor de nuestros bosques con buenas prácticas en los contratos madereros



**Serie Técnica**  
**Manual Técnico No. 124**

# **Cuidemos nuestra propiedad y el valor de nuestros bosques con buenas prácticas en los contratos madereros**

## **Herramienta II**

**Edgar Maravi**

Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE)  
División de Investigación y Desarrollo  
Turrialba, Costa Rica  
2014



Las omisiones, imprecisiones, hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresadas aquí son aquellas pertenecientes a los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista y las políticas oficiales de las organizaciones participantes. Se autoriza la reproducción parcial o total de la información contenida en este documento, siempre y cuando se cite la fuente.

© Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, CATIE, 2014

ISBN 978-9977-57-632-9

634.98

M311 Maravi, Edgar

Cuidemos nuestra propiedad y el valor de nuestros bosques con buenas prácticas en los contratos madereros: herramienta II / Edgar Maravi. – 1° ed. – Turrialba, C.R: CATIE, 2014.

76 p. : il. – (Serie técnica. Manual técnico / CATIE; no. 124)

ISBN 978-9977-57-632-9

Título en otro idioma: Protecting our lands and forests: the importance of good logging contracts. Tool II

1. Madera-Comercialización 2. Madera-Fijación de precios  
3. Recursos forestales – Acuerdos comerciales I. Maravi, Edgar II. CATIE III. Título VI. Serie.

## Créditos

**Coordinación general:** Marianela Argüello L.

**Revisores técnicos:** Julio López, Braulio Buendía y Tuukka Castren

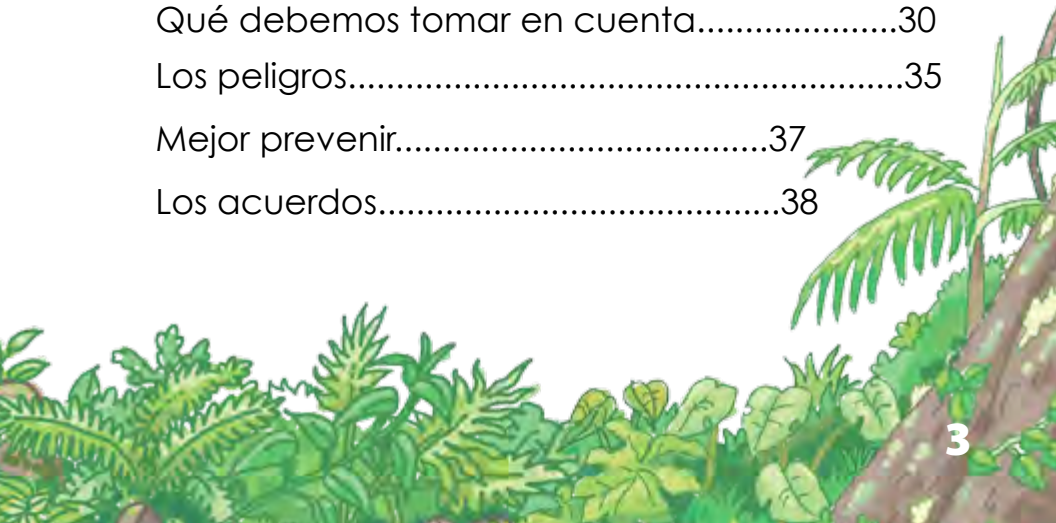
**Editores técnicos:** Andrea Johnson y Lorena Orozco

**Diseño e ilustraciones:** Olman Bolaños V.

Publicación financiada con fondos de PROFOR, Banco Mundial y el Proyecto Finnfor II del CATIE.

# Contenido

Agradecimientos.....	5
Prólogo.....	7
<b>1. Debemos prepararnos para la negociación y firma de los contratos de venta de madera...</b>	<b>13</b>
Nuestros contratos como comunidades.....	14
Cómo proteger a nuestra comunidad.....	16
Distribución de beneficios.....	20
<b>2. Principios para acordar el precio y el monitoreo de nuestros contratos de venta de madera.....</b>	<b>23</b>
<b>3. Cómo negociar el precio y controlar los contratos de venta de madera.....</b>	<b>29</b>
Qué debemos tomar en cuenta.....	30
Los peligros.....	35
Mejor prevenir.....	37
Los acuerdos.....	38



Cooperación y las alianzas.....	40
Contratos de venta de madera.....	44
<b>4. Negociación, condiciones y acuerdos del contrato.....</b>	<b>45</b>
Recomendaciones útiles para preparar los contratos.....	48
Ejemplo de un contrato.....	58
Cuidados que debemos tener a la hora de hacer un contrato.....	62
<b>5. Ejecución del contrato.....</b>	<b>69</b>
Monitoreo forestal.....	70
Pagos.....	74

## Agradecimientos

Estos documentos son el resultado de las contribuciones, aportes y apoyo generosos principalmente de individuos del equipo forestal del Banco Mundial, de Profor, del equipo del proyecto Finnfor II del CATIE y otros individuos incluyendo a Tuukka Castren, Diji Chandrasekharan-Behr, Peter Dewees, Gerhard Dieterle, Laura Ivers, Verónica Jarrin, Nalin Kishor, Flore de Preneuf, Ramón Yndriago; del Equipo del proyecto Finnfor II del CATIE: Marianela Argüello, Guillermo Detlefsen, Andrea Johnson, Lorena Orozco, Noyle Pereira, Carol Valverde. Asimismo, agradecimientos por la valorable contribución de los siguientes especialistas: Olman Bolaños, Braulio Buendía, Olvis Camacho, Juan Girón, Isaías Human, Roberto Kometter, Herless Martínez, Rolando Navarro, Jennifer Torrez, Martir Vasquez, Carlos Varela, Nelson Villota, Gustavo Zapata. Un agradecimiento especial a los líderes de comunidades indígenas y locales incluyendo a: Edda Moreno Blanco, Rigoberto Degaiza, Vicente Franco Leonardo, Juan Morales Obando, Hermes Rodríguez Fasabi, Neofol Silvestre, Juan Tapayuri Murayari, Francisco Xanté.



## Prólogo

El uso de las prácticas de aprovechamiento forestal económica, social y ambientalmente responsables, todavía es una excepción a la norma a nivel global, y aún a la fecha están con frecuencia limitados a casos demostrativos. En muchos lugares, los madereros y comerciantes de madera están involucrados en prácticas comerciales injustas, tala ilegal, sobreexplotación de los recursos del bosque o robos de madera con impactos negativos severos en la economía y los recursos naturales en bosques de propiedad estatal, de comunidades indígena o de comunidades locales. El monitoreo y la supervisión del origen legal y los volúmenes de madera en trozas y madera procesada en bosques, patios de trozas, aserraderos y depósitos, son con frecuencia limitados.

CATIE (Centro Agrónomo Tropical de Investigación y Enseñanza), a través del proyecto Finnfor II, con el generoso financiamiento, la asistencia técnica y la contribución técnica del Banco Mundial (BM) y Profor (Programa sobre Bosques), ha desarrollado esta caja de herramientas práctica para el Control y la supervisión forestal. Esta caja se construyó a partir de experiencias pasadas e incluye: i) un manual de campo para usuarios sobre verificación del origen legal de la madera; ii) una guía para monitorear la distribución justa de beneficios económicos y buenas prácticas ambientales y sociales de los contratos de compra-venta de madera entre la industria maderera y las comunidades indígenas; y iii) un manual para inspeccionar los flujos de madera en aserraderos y otras plantas de procesamiento.

Estas herramientas fueron desarrolladas con la cooperación de organizaciones intergubernamentales regionales, agencias de gobierno, grupos de actores forestales y organizaciones no gubernamentales (ONG).

Las lecciones aprendidas fueron recogidas del trabajo de campo, en reuniones de validación y en eventos de trabajo, particularmente de actores y usuarios de Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú.

Estas herramientas están diseñadas para complementarse mutuamente al enfocarse y monitorear el uso de buenas prácticas a lo largo de los diversos eslabones de la cadena productiva de los productos maderables. Los usuarios principales son las agencias y funcionarios gubernamentales; esperamos que el ensamblar las herramientas en una sola caja haga su uso más fácil y más eficiente, aumentando así el grado de adopción. Se espera que el uso de las herramientas genere información confiable y de bajo costo, y resulte en un método simple para verificar la legalidad de la madera, lo cual resulta útil para los países tropicales forestales con presupuestos limitados.

Esperamos que las sugerencias y recomendaciones prácticas para líderes comunitarios, promotores y las autoridades forestales incluidos en la Guía para el monitoreo de contratos madereros entre la industria forestal y los pueblos indígenas, ayudará a las comunidades en la negociación y el monitoreo de sus respectivos contratos madereros con intermediarios y la industria forestal. Si se usa bien, esta herramienta mejorará aquellos contratos para el beneficio de los pueblos indígenas y las comunidades locales, mientras se previene la tala ilegal y la degradación forestal.

Para concluir, quisiéramos extender nuestra gratitud al Banco Mundial, Profor y al Ministerio de Relaciones Exteriores de Finlandia, así como a los expertos y especialistas en control forestal y supervisión por sus valiosos aportes a este conjunto de guías y recomendaciones. También queremos extender nuestro más apreciado



agradecimiento a los líderes de comunidades indígenas y locales por sus generosas contribuciones a esta caja de herramientas, quienes pacientemente participaron en el proceso de reuniones de trabajo de validación y consulta. Nuestro sincero deseo es que esta caja de herramientas contribuya a mejorar el manejo forestal, reducir la tala ilegal y asegurar que comunidades gocen de los beneficios del aprovechamiento comercial de sus bosques.

Sinceramente,

José Joaquín Campos, PhD.  
Director General  
CATIE



Esta guía tiene **recomendaciones y sugerencias prácticas** para promotores y dirigentes comunitarios, y técnicos de la autoridad forestal. El propósito es ayudar a las comunidades en la **negociación y el monitoreo** del cumplimiento de los **contratos de compra y venta de madera** con comerciantes y empresas forestales. Así se mejoran los contratos para el beneficio de las comunidades indígenas, y se evita la tala ilegal y el abuso a los bosques.



1.

# Debemos prepararnos para la negociación y firma de los contratos de venta de madera



## Nuestros contratos como comunidades

Es importante considerar que los pueblos indígenas tenemos **usos y costumbres** sobre el bosque **muy diferentes** a los occidentales.





**Del bosque depende nuestra vida diaria:**

nuestra comida, medicina, agua y muchos productos no maderables que sirven para mejorar nuestras vidas.

También hay que considerar los **valores culturales y espirituales** que tenemos sobre el bosque para nuestras comunidades y los principios y criterios propios de nuestro pueblo.

Este árbol es sagrado. No se puede cortar.





Debemos asegurarnos de que **el contrato respete la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas Convenio 169** y otros acuerdos internacionales, así como las **leyes de las comunidades indígenas**.

También necesitamos tomar en cuenta lo siguiente:

- **los reglamentos** de la asociación u organización a la que pertenecemos
- **la ley forestal**



Y que la decisión sea tomada en **consulta previa**, libre e informada de la comunidad.





## Cómo proteger a nuestra comunidad

**Antes de firmar** el contrato comercial de venta de madera necesitamos **identificar los problemas que podría traernos** para poder cuidarnos de ellos.



Hay que poner en claro que solo deben cortarse los árboles marcados

Y establecer una multa si el comprador corta los que no debe.

Para eso es importante hacer una lista de las cosas que debemos tener en cuenta en nuestra comunidad antes de negociar.

## Distribución de beneficios

Antes de realizar el contrato, es muy importante acordar todos juntos cuánto va a ganar la comunidad.



Los ingresos de la venta de madera deben beneficiar a toda la comunidad con **actividades de desarrollo comunal**. Esto es mejor que realizar una distribución individual de dinero, pues siempre causa conflictos. **La asamblea acordará su distribución y uso según su reglamento interno.**



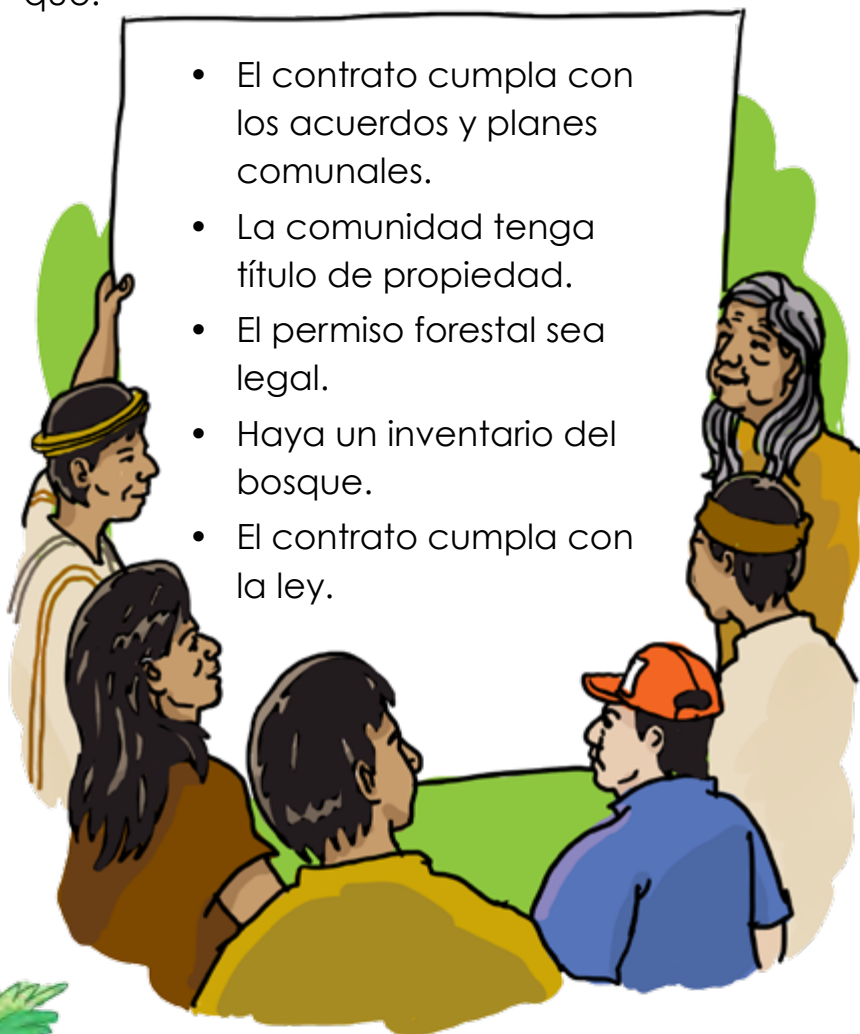
Si acordamos **repartir las ganancias** debemos considerar que esta sea **justa y transparente** para que la comunidad no entre en conflictos.



Los fondos obtenidos por la venta de la madera nos deben servir también para **cuidar y hacer un buen manejo del bosque.**

Debemos revisar la situación de nuestros bosques antes de entrar en cualquier contrato y asegurarse que:

- El contrato cumpla con los acuerdos y planes comunales.
- La comunidad tenga título de propiedad.
- El permiso forestal sea legal.
- Haya un inventario del bosque.
- El contrato cumpla con la ley.



2.

Principios para acordar  
el precio y el monitoreo  
de nuestros contratos de  
venta de madera



**Es muy importante asegurarnos de que el contrato:**

**1. Cumpla con la ley forestal y las de conservación de los bosques.**



**2. Cumpla con el manejo forestal comunitario de bajo impacto, con el uso de buenas prácticas para la tala y para cuidar el ambiente.**

3. Cumpla con las leyes del país y con las leyes internacionales sobre los pueblos indígenas.



4. Asegure una repartición justa de los beneficios del bosque para todos los miembros de la comunidad y garantice la propiedad de los territorios indígenas y el derecho al uso de los recursos del bosque.



5. Se realice con respeto mutuo y buenas prácticas en las relaciones con la comunidad.



6. Sea realizado con libre decisión, buena fe, transparencia, control de la comunidad y responsabilidad compartida en el aprovechamiento de la madera.

**No estamos obligados a vender nuestros árboles.**



**Puede ser una oportunidad para invertir en el desarrollo de la comunidad.**



7. Apoye la conservación, combata la tala ilegal y la corrupción.



8. Respete al plan de manejo forestal.

**Est también importante tener en cuenta lo siguiente:**

1. Necesitamos entender las ventajas y las dificultades de la situación económica de la comunidad y del país, y de cómo el contrato de madera afecta a nuestras familias.



2. Necesitamos buscar alianzas con otras personas que ayuden a la capacitación para el uso responsable del bosque y el monitoreo de la ejecución de los contratos.

3. Que la autoridad forestal nos de la información que necesitamos para que el contrato se cumpla bien.



3.

## Cómo negociar el precio y controlar los contratos de venta de madera



## Qué debemos tomar en cuenta

La demarcación, la titulación de los territorios comunales y el derecho a talar la madera ayudará a cuidar nuestros bosques, a vender mejor nuestra madera y a mejorar las condiciones de vida de nuestras familias.



Es muy importante también:

- el cumplimiento de la ley forestal y
- el respeto a los usos y costumbres de nuestra comunidad.



Que la autoridad forestal del pueblo solucione nuestros pedidos y apruebe nuestras solicitudes de planes de manejo, POA y permisos forestales para no viajar hasta la capital. Así será más fácil que nosotros cumplamos con la ley y que podamos usar mejor nuestros bosques para el bienestar de la comunidad.

**La autoridad forestal** deberá cumplir con la ley, comprobando en el bosque a todos los árboles por cortar. Igualmente debe calcular el volumen de corta (cuánto se cortará) para incluirlo en los permisos forestales.



**El comprador** de la madera también es responsable con la comunidad por el cumplimiento del POA y de la ley forestal.



Los inventarios o censos de los POA son muy importantes y deben ser parte del contrato.



Necesito 300 hectáreas o no hago negocio con ustedes.

Antes no queríamos cortar los árboles, ahora sí, siempre y cuando cumplamos el POA.



Es importante que las mujeres **participemos** en el control de la corta de los árboles, la venta de la madera, en la rendición de cuentas y en la inversión para el beneficio comunitario.



## Los peligros

Necesitamos que las leyes y reglamentos nos protejan porque los compradores con su dinero quieren que cortemos muchos árboles y muy pequeños, sin dejar árboles semilleros.



Hay que tener en cuenta que nuestra comunidad conoce poco sobre la venta de madera porque vendemos muy pocas veces. Es importante informarnos porque esta actividad a veces no nos beneficia y más bien puede hacer que perdamos nuestros recursos y volvemos más pobres.



**Tenemos que aprender a calcular el valor del dinero y saber cuanto cuesta producir madera y las ganancias.**

**Tenemos que evitar que nuestros contratos no sean usados para la tala ilegal.**



## Mejor prevenir

Para que el negocio salga bien, es muy importante que **estemos preparados** para participar en el negocio de la madera y mejorar nuestra capacidad de organización.

**Así como nos organizamos para nuestras actividades comunitarias, podemos hacerlo para la venta de madera.**

**Podemos pedir ayuda a otras organizaciones para aprender lo que no sabemos.**

Debemos contar con una **comisión de la comunidad** para que nos hagan cumplir con la ley a nosotros y a los madereros y vender mejor nuestra madera.

## Los acuerdos

Los acuerdos comerciales deben guiarse por la información de precios de la localidad y por el **principio de ventas justas**, buscando el beneficio mutuo y eliminando relaciones de abuso y explotación.



Los contratos deberán tener acuerdos claros sobre las obligaciones de nuestra comunidad y de los compradores de madera.

Es necesario tener un plan para hacer estudios de costos y planes de negocios.



**COSTOS**

- Viajes
- Plan de manejo
- Permiso forestal
- Inventario forestal
- Carreteras y bacadillas
- Desrame y tala
- Trozado
- Transporte
- Comercialización

**TOTAL: \$**

## Cooperación y las alianzas

Para lograr un buen manejo forestal comunitario es importante la cooperación entre:

- la comunidad
- la autoridad forestal
- el poder judicial
- y la sociedad civil



Los acuerdos nos ayudan al cumplimiento de la ley, al uso responsable del bosque y al fortalecimiento de la buena gobernanza.



Es muy importante construir **alianzas para el apoyo mutuo** entre nuestras comunidades, organizaciones indígenas, federaciones, ONG y otros, para capacitación y otras actividades necesarias.

**Estas alianzas podrían ayudarnos en:**

1. Apoyo técnico para la preparación y cumplimiento de los planes de manejo y los POA y permisos forestales.



2. Apoyo para informar a nuestras comunidades sobre los precios de la madera, costos de la tala y transporte.





3. Capacitación en cubicación y valorización de la madera para vender a mejores precios a los intermediarios y empresas madereras.

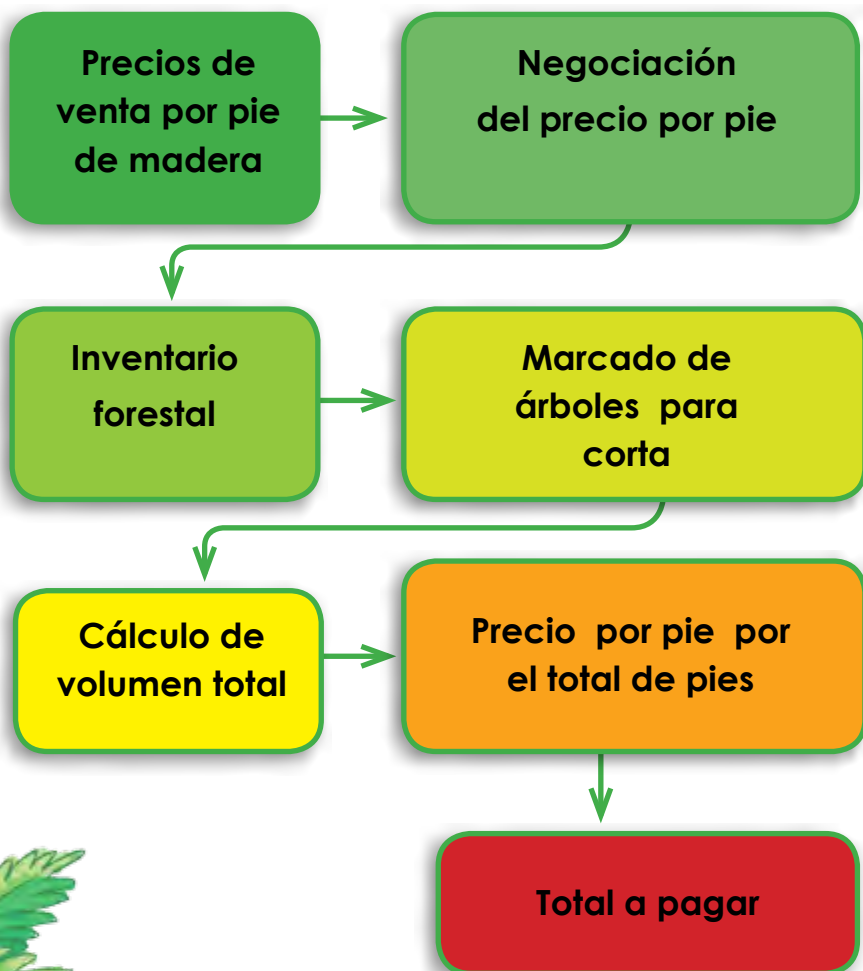


4. Capacitación en aserrío, comercialización y distribución justa de las ganancias a la comunidad.



## Contratos de venta de madera

Todos los contratos deben contener la siguiente información:



4.

## Negociación, condiciones y acuerdos del contrato




Los contratos deben dejar claras las causas para su anulación por incumplimiento.

### Causales de incumplimiento:

- corta de árboles semilleros
- corta de árboles no marcados
- mala forma de cubicar las trozas
- daños al bosque
- tala ilegal
- mal uso de los permisos

Para asegurar la legalidad y la transparencia es recomendable que nuestros dirigentes comunales aseguren la **aprobación y mandato de la asamblea comunal** antes de iniciar las gestiones de los planes de manejo, los POA y los permisos forestales, de esa forma los trámites estarán amparados por la ley.



Yo propongo que se proceda con la venta de madera.

**Nuestra asamblea comunal debe decidir los acuerdos de venta** de la madera para mantener la transparencia y evitar conflictos comunales.



**Debemos eliminar los acuerdos de venta** de madera bajo “enganche” o adelantos tipo “coyoteo”, “habilitación” y otras prácticas que **impiden la venta de la madera por libre decisión de la comunidad.**



Es muy importante realizar las negociaciones con los compradores mediante **contratos de venta notariales, respaldados por las leyes de cada país**. También evitar los acuerdos de palabra y los contratos simples, porque en algunos países estos no tienen valor legal.



## Recomendaciones útiles para preparar los contratos:

1. Debemos acordar la **duración del contrato**, teniendo las fechas de las actividades bien claras entre el comprador y la comunidad. También tenemos que tener en cuenta los tiempos que establece la ley forestal o las normas para ejecutar las actividades de corta porque un contrato nunca debe contradecir las normas.



**2. Los contratos deben ser claros**, estableciendo la cantidad, calidad y precio de la madera; también debe quedar claro cómo se realizará el pago y la forma de venta (árbol en pie, en trozas, madera aserrada).



**Claridad en:**

- cantidad
- calidad
- precio
- forma de venta
- lugar de entrega
- forma de pago

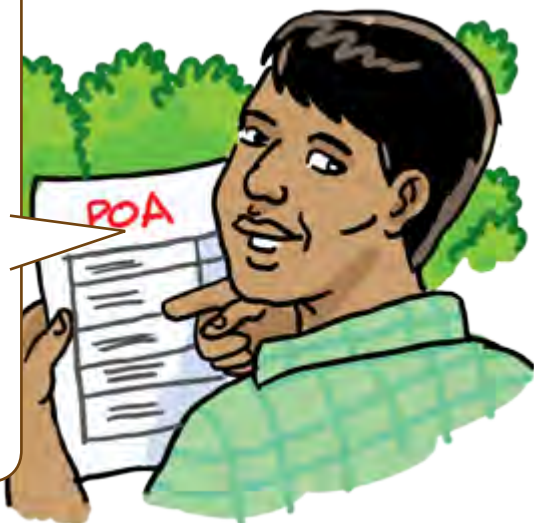
**3. El contrato debe incluir el lugar de entrega** de la madera (patio de trozas o tucas, bacadillas, rodeo, embarcadero o aserradero), **y detallar los descuentos, “rechazos” o “castigos”** por defectos de la madera.

¿Dónde vamos a entregar la madera?





4. Es importante **asegurar que la madera** que se corte sea **únicamente de los árboles aprobados por el POA** y que estén dentro de la parcela de corta anual (PCA).



5. Los contratos deben **incluir el precio por pie tablar** para cada tipo de madera de acuerdo con el costo de producción y los precios de venta en la zona.



**¿Bajar el precio?  
No, ¿por qué?  
En el contrato  
que usted firmó  
está escrito  
el precio que  
acordamos y lo  
calculamos con  
mucho cuidado.**

**6. La forma de pago debe ser cuando se entrega la madera,** según los acuerdos del comprador y la comunidad. Se recomienda el pago al contado porque es más transparente y favorece a la comunidad. Los pagos deben hacerse al momento de la cubicación.



**7. Los precios de la madera deben incluir también los pagos del derecho de aprovechamiento forestal y los impuestos de acuerdo con la ley de cada país.**

Recuerde que el precio de la madera incluye el pago del derecho de aprovechamiento forestal y de los impuestos.



**8. Los costos y pagos por preparación y trámite de los planes de manejo, los POA y otros permisos los paga la comunidad.** Si el comprador los paga como adelanto, el monto de estos pagos deberá quedar acordado en el contrato.



Es importante dejar claro en el contrato quién hace los pagos de los trámites y cuánto es el total.

9. La venta de madera aserrada o en trozas es más beneficiosa para nuestra comunidad. Sin embargo, considerando nuestras capacidades, también se puede vender el árbol en pie, siempre que los precios sean buenos. Si la forma de venta es de árbol en pie, debe quedar claro en el contrato, que el cumplimiento del plan de manejo y el POA es responsabilidad tanto del comprador como de la comunidad.

Por este año solo podemos vender la madera en pie. Los costos de corta y arrastre los pagaría usted.



En esta forma de venta (árbol en pie), **el comprador paga el costo** de la tumba, el arrastre y los jornales de los materos o baquiano y trocheros, aunque esos trabajadores sean de nuestra comunidad.

10. Para evitar la tala y el comercio ilegal, los contratos deben asegurar que **solo se corten árboles autorizados por el POA aprobado**.



11. Nuestra comunidad está obligada a **monitorear la protección de los árboles semilleros** y el cumplimiento de lo que establece el plan de manejo como buenas prácticas.

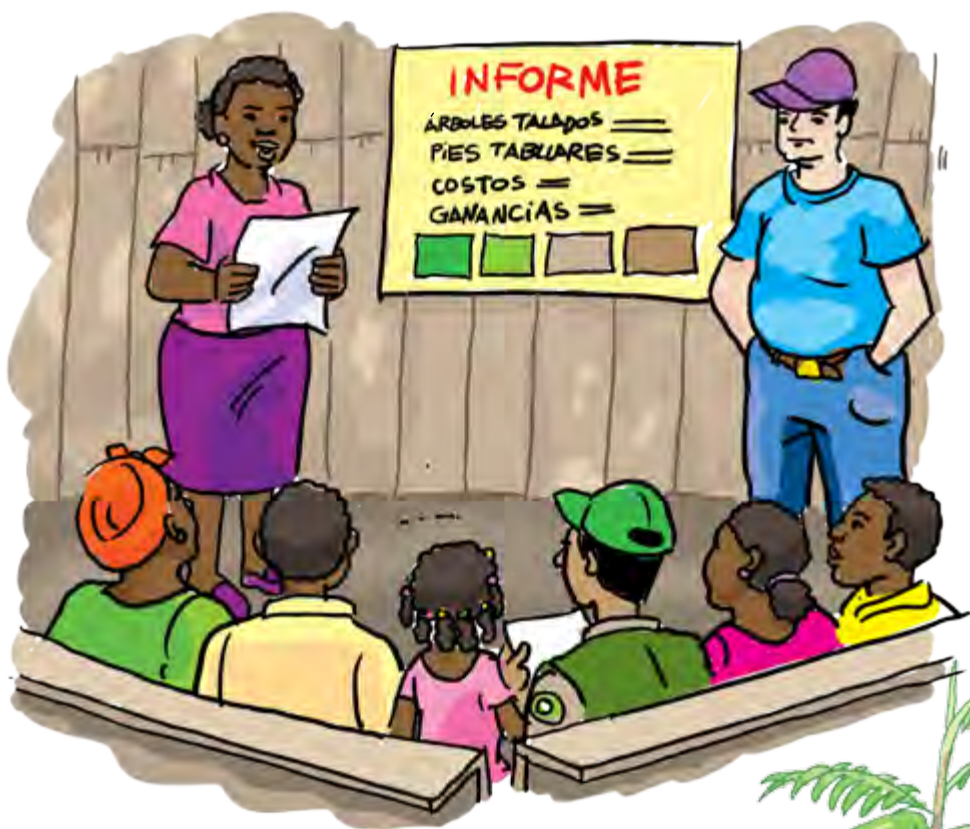
**También deben comprobar que lo que está escrito en el POA es verdad**

(aprovechamiento, árboles talados y sus volúmenes, en pies tablares y en metros cúbicos), mediante las formas de medida usuales.



12. El contrato deberá incluir obligaciones para el uso de **buenas prácticas de manejo forestal** mediante el aprovechamiento de impacto reducido del tumbado y arrastre de los árboles.

13. Los dirigentes de nuestra comunidad y los compradores están obligados a hacer el **informe de cierre del POA**. Esto permitirá rendir cuentas sobre su cumplimiento ante la asamblea comunal y la autoridad forestal.



## Ejemplo de un contrato

**En cada país, el contrato cambia según sea el caso.** El siguiente es un ejemplo usando parte de un modelo de contrato propuesto en la *Guía para contratos entre comunidades y empresas para productos forestales maderables*, elaborado por la WWF en Bolivia, en el año 2009.

1. Nombre del comprador y vendedor; en este caso el vendedor o dueño del bosque es la comunidad y el comprador puede ser el maderero o la compañía.
2. Objeto del contrato; en este caso, la madera (tipos de madera y formas de venta)
3. Duración del contrato
4. Lugar y fecha de entrega de la madera
5. Precio y forma de pago. Los precios de la madera cambian según su calidad, tamaño y el lugar de entrega.
6. Acuerdos y obligaciones (formas de cubicación, calidades, cumplimiento del plan de manejo y del POA, buen uso de los permisos, guías de transporte o notas de envío y otros documentos de control forestal, buenas prácticas ambientales y sociales, etc.



## CONTRATO DE COMPRA-VENTA DE ÁRBOLES EN PIE

1. En la suscripción del presente contrato definitivo intervienen las siguientes PARTES:

**La Comunidad indígena denominada El SIRARI**, con Personalidad Jurídica N° 123334, otorgada por el Gobierno Departamental de Santa Cruz, representada en este acto por el señor Juan Pérez, con Cédula de Identidad 28220045 SC. para efectos de este contrato, denominaremos simplemente "VENDEDOR".

**La Empresa "Turiro"**, registrada bajo la Matrícula N° 7770077 en el Registro de Comercio de Bolivia (Fundempresa), con NIT 5678888, con domicilio legal en la calle Motoyoé N° 3456, de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, con registro forestal N° SCZ-665, representada en este acto por el señor Perico de los Palotes, con Cédula de Identidad N° 2552522 SC., conforme al Poder de representación.

2. La vendedora se compromete a vender madera cedro (o caoba o teca) en árbol en pie (o madera en trozas o madera aserrada) declarando que el comprador conoce y acepta esta madera por un total de xxxxx pies tablares (o metros cúbicos, etc.), así como declara conocer y acepta las condiciones de calidad, condiciones sanitarias y ubicación de los árboles (o trozas o madera aserrada), (o diámetro y altura, porcentaje de árboles muertos y malformados y demás características del rodal de árboles) cuya compra se realiza por este contrato.

3. Los vendedores autorizan mediante este contrato el ingreso al bosque objeto de esta compra venta a la compradora, por lo que el plazo para el corte y retiro de la madera será de x mes/meses.

4. El lugar para la entrega de la madera será en el bosque en el lugar de aprovechamiento (o patio de trozas o bacadilla denominada xxxxxx y ubicada en xxxxxxx) y se iniciará a partir del... de....de 2014 hasta el ...de .....del 2014. Dentro del plazo referido, el comprador tendrá libertad para determinar la fecha de realización de los cortes de madera.

5. El precio de la compra - venta es de US\$ (cifra en letras) que se cancelará de la siguiente forma al contado (o en cheque bancario o en billetes), en virtud de lo cual los vendedores otorgarán a la compradora las facturas de pago correspondiente.

6. Será obligación del VENDEDOR entregar los CFO1 al COMPRADOR. Para efecto de un mejor control de la utilización de los CFO1 y del aprovechamiento forestal en general, la entrega de los mismos será efectuada con relación a la totalidad de los árboles aprovechables y parcelados en cuatro entregas:

- La entrega del 25% de los CFO1 a la firma del contrato.
- La entrega del segundo 25% de los CFO1, contra entrega del informe de utilización de los CFO-1 anteriores.
- La tercera y cuarta entrega procederán de la misma forma.

El VENDEDOR, previo a la entrega de los árboles al COMPRADOR, deberá proporcionarle los documentos legales que lo permitan.

El COMPRADOR iniciará el aprovechamiento forestal con la supervisión técnica del Ing. Forestal de la comunidad indígena y el Responsable Forestal designado por la comunidad y pagará a la ABT el monto de dinero correspondiente a la Patente Forestal, con cargo al presente contrato.

7. Arbitraje o resolución de controversias

---

8. Causales para anular  
el contrato

---

9. Monitoreo del contrato (Federación, ONG,  
etc.)

---

10. Aceptación, firma y fecha

---

**7. DE LAS CONTROVERSIAS.** Toda controversia suscitada por incumplimiento de una de las PARTES, será sometida a la vía de conciliación verbal entre COMPRADOR y VENDEDOR; en caso de no encontrar una solución satisfactoria, la controversia será sometida al arbitraje de la Autoridad de Fiscalización y Control Social de Bosques y Tierra (ABT); y, ante una eventual negativa de la ABT, deberá acudir ante un Centro de Conciliación y Arbitraje, quien, designará el tribunal que conocerá la controversia. El costo del arbitraje será cubierto por la parte concurrente que haya originado el 50% más uno de los daños tipificados en el proceso arbitral. En caso de existir una responsabilidad compartida, tanto VENDEDOR como COMPRADOR cubrirán por igual el costo del arbitraje.

**8. Causales de resolución del contrato**, sin necesidad de intervención judicial, las siguientes:

a) Atribuibles al VENDEDOR:

- Vender a terceras personas el producto forestal comprometido en el presente contrato.
- No entregar oportunamente los CFO1 del POAF correspondientes al COMPRADOR.

b) Atribuibles al COMPRADOR:

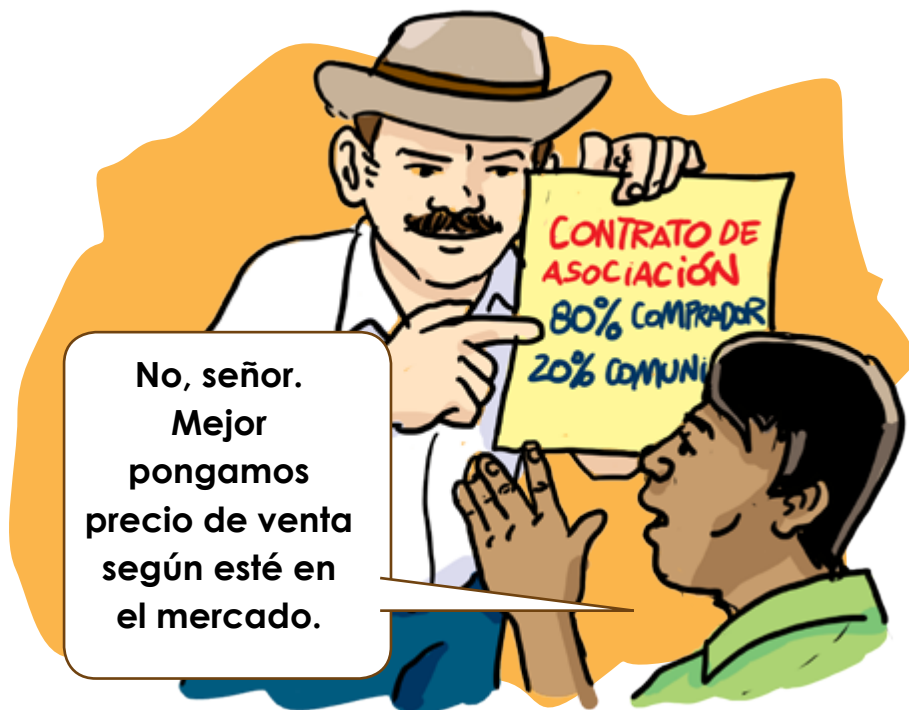
- Paralizar el aprovechamiento de árboles por más de 10 días una vez firmado el presente contrato, por razones ajenas a la voluntad del VENDEDOR.
- Incumplir los plazos establecidos para el pago por la venta de árboles.
- No concluir la tumba de árboles durante la presente zafra o gestión forestal.
- Causar daños ambientales durante las diferentes fases del aprovechamiento forestal (taponamiento de arroyos, destrucción de humedales y áreas de protección, etc.).
- Incumplir una o más obligaciones contempladas en el presente contrato.

**9.** Ambas partes declaran que están de acuerdo y conformes con la participación de que otras personas naturales o representantes de organizaciones gremiales u ONGs participen en inspecciones oculares, vistas inopinadas para observar o monitorear las actividades de aprovechamiento, cubicación, reuniones de entrega de productos y asambleas, etc., relacionadas con la producción materia de contrato.

**10.** Nosotros: Juan Pérez, en representación de la Comunidad Indígena El SIRARI, y el señor Perico de los Palotes, en representación de la Empresa "Turiro", declaramos nuestra plena conformidad y aceptación con cada una de las cláusulas descritas en el presente contrato y nos obligamos a su fiel cumplimiento, firmando en constancia al pie de la presente.


Santa Cruz de la Sierra, 29 de julio de 2009

## Cuidados que debemos tener a la hora de hacer el contrato



**Nuestra comunidad no debe realizar contratos en partes** porque estos incluyen pagos en porcentajes y no hay acuerdo sobre los precios, ni las formas de pago. Estos contratos (80% para el comprador y 20% para la comunidad) son desfavorables.

**Nuestra comunidad no debe aceptar acuerdos por separado o informales**, como pagos en productos de primera necesidad como adelanto. Esto nos hace dependientes del comprador, a menos que la comunidad logre pactar, adicionalmente, precios buenos.

An illustration showing two men standing on a grassy bank next to a grey boat. The man on the left, wearing a red shirt and a brown cap, is gesturing towards a collection of goods including a purple bag, a yellow bag, a blue bag, and a cardboard box filled with yellow coins. The man on the right, wearing a yellow shirt and brown pants, is gesturing with his hand as if declining an offer. The background features a blue river and green foliage.

Este es un adelanto de pago por la madera.

No, gracias. Mejor hagamos como dice el contrato.

Antes de entrar a discutir los contratos, los dirigentes y la comunidad deben **averiguar los precios de la madera en otros pueblos y asegurar precios justos** para las comunidades.



En el caso de comunidades que están aprovechando madera directamente y que necesiten capital adelantado del comprador, se recomienda que estos adelantos no bajen los precios de venta.

**Debe hacerme una rebaja en el precio final por el dinero adelantado.**

**No, señor. El adelanto de pago lo hacemos según el precio acordado en el contrato.**



**El contrato debe establecer el precio de la madera, la cantidad del adelanto y la forma de pago del adelanto.**



Los contratos deberán apoyar el encadenamiento de la producción forestal desde el bosque, hasta el aserradero y la comercialización.

Las condiciones del contrato deben asegurar **el uso de prácticas de manejo forestal** para lograr la certificación forestal grupal, mediante el sistema modular.

**Algunos ejemplos son:**

### **Buenas prácticas de manejo forestal**

- **Cuidado del suelo, el bosque y el agua**
- **Cumplimiento de las leyes**
- **Participación comunitaria**
- **Cuidado en la tala, arrastre y cubicación de madera**
- **Supervisión de autoridades forestales, la comunidad y la sociedad civil**





El contrato debe incluir un acuerdo sobre la participación del monitor y del regente forestal. Asimismo, el contrato debe tener las condiciones y obligaciones de cada actor seleccionado para apoyar la negociación y el monitoreo de la ejecución del contrato. Esto mejorará las capacidades de la comunidad, ayudará a la transparencia, el control comunal y evitará conflictos de nuestra comunidad con el comprador.

**Yo voy a cuidar  
que en el POA se cumpla  
lo establecido por las  
leyes.**

**Yo voy a vigilar  
que el contrato  
se cumpla  
cabalmente.**

**Yo voy a vigilar  
que la comunidad  
cuide sus recursos  
y obtenga sus  
ganancias.**



**Nuestra comunidad no debe otorgar poderes legales amplios y generales al maderero.**



Si por algún motivo estos poderes son necesarios, deben ser únicamente para el trámite, y solo hasta la aprobación del plan de manejo. Un buen acuerdo es que nuestra comunidad sea quien contrate al regente forestal y no el maderero.

**Mejor nuestra asociación contrata y le paga al regente forestal.**



# 5. Ejecución del contrato



## Monitoreo forestal

Debemos establecer **comités de vigilancia en nuestra comunidad** para monitorear las actividades de aprovechamiento forestal :

- Veedurías o vigilancias forestales
- Monitoreo forestal independiente y otros grupos.

Estos comités deben apoyar el manejo forestal responsable y el bienestar de comunidad.



Las siguientes son algunas cosas para tener en cuenta en las actividades de nuestros comités comunitarios para el cumplimiento de contratos de venta de madera.



- En el contrato debemos acordar quienes son los **responsables de su supervisión y monitoreo** del contrato.



- Debemos **asegurar el cumplimiento de buenas prácticas de tumba o apeo y arrastre de los árboles**. Debemos también asegurar que se aprovechen únicamente los árboles aprobados por los POA y dentro del área aprobada.

- Asegurar el uso de **buenas prácticas para cuidar los árboles, el agua y el suelo** cuando se construyen botaderos, caminos de arrastre, carreteras forestales y patio de trozas o rodeos o bacadillas. Estas construcciones se deben hacer de acuerdo a lo indicado por el plan de manejo y el POA, para así evitar daños a los árboles en pie, quebradas, fuentes de agua y la calidad de suelos. También para asegurar la protección de los bosques de alto valor para la conservación.



- Asegurar la **participación directa de nuestro comité de vigilancia, el regente o los cubicadores tanto de nuestra comunidad como de la empresa** en la cubicación de la madera, sean en el patio de trozas, bacadillas, rodeos o lugar de entrega acordado en el contrato, utilizando los métodos de cubicación acordados.



- Solicitar a las organizaciones representativas a nivel departamental o a las ONG amigas, **apoyo en la negociación y el monitoreo** de los contratos de compra-venta de madera.

## Pagos

**La forma de pago más transparente es mediante cheque.** Es ideal, en caso de que no se pueda, hacer los pagos en efectivo frente a la asamblea de nuestra comunidad, para asegurar transparencia.

Acá está el número de cuenta de la comunidad.





Al interior de nuestra comunidad se debe realizar **un buen manejo del dinero** para lograr beneficios para todas y todos.



**No debemos permitir ningún tipo de pago indebido**, directo o indirecto, a la autoridad forestal o a nuestros dirigentes comunales.



Recordemos que tener un buen contrato y vigilar su cumplimiento nos ayuda a cuidar nuestros bosques y a proteger nuestros derechos como comunidad.



CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza) es un centro regional dedicado a la investigación y la enseñanza de posgrado en agricultura, manejo, conservación y uso sostenible de los recursos naturales. Sus miembros son el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Belice, Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana, Venezuela y el Estado de Acre en Brasil.

El Programa sobre Bosques (PROFOR) fue creado en 1997 para apoyar con análisis integrales, procesos innovadores, con gestión del conocimiento y diálogos de actores, con el propósito de lograr políticas forestales que conduzcan a mejores resultados con relación a los medios de vida, financiamiento, tala ilegal, conservación de la biodiversidad y cambio climático. PROFOR promueve enfoques integrales para la conservación y manejo forestal en países en vías de desarrollo, con un enfoque particular en cuatro temas centrales: intersectoriales, medios de vida, financiamiento para el manejo sostenible de los bosques y buena gobernanza forestal.



#### **CATIE**

Sede Central, CATIE 7170  
Cartago, Turrialba, 30501  
Costa Rica  
Teléfono: + (506) 2558-2000  
Fax: + (506) 2558-2060

[www.catie.ac.cr](http://www.catie.ac.cr)

#### **Programa sobre Bosques (PROFOR)**

Banco Mundial  
1818 H St NW  
Washington DC 20433  
Estados Unidos de América  
Teléfono: + 1 202 458 1692  
Fax: + 1 202 522 3307

<http://www.profor.info/>

ISBN: 978-9977-57-632-9



9 789977 576329