

# LES DIFERENTS MANERES de vendre fusta



# Com escollir el mètode de comercialització?

La comercialització de fusta, per un propietari forestal, és la culminació d'un treball a llarg termini.

És necessari escollir un mètode de comercialitzar. Això és de vegades difícil perquè aquest pot variar depenent de l'espècie, el volum de la tallada, el tipus d'intervenció silvícola i la tendència del mercat: Com escollir?



# Tres etapes indispensables

**Etapa 1: IDENTIFICAR** els mètodes de comercialització

**Etapa 2: CONÈIXER** els tipus de vendes

**Etapa 3: ESCOLLIR** el mètode de venda

## Etapa 1: Identificar els mètodes de comercialització

L'elecció de la forma de comercialització correspon a l'**elecció de la presentació** de la fusta als venedors potencials: "en peu" o "al carregador".



### EN PEU

- el venedor no gestiona la tallada de la explotació i no avança els costos inherents del mateix
- el comprador es converteix en propietari de la fusta en el moment de la signatura del contracte

### AL CARREGADOR

- el venedor gestiona la totalitat de la explotació del seu terreny
- el comprador es converteix en el propietari de la fusta en el moment de la signatura del contracte



# Venda «en peu»: avantatges i inconvenients

Avantatges		Inconvenients	
Per al venedor	Per al comprador	Per al venedor	Per al comprador
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No hi ha gestió de la explotació de la seva fusta i <b>no hi ha pagament en avançat de les despeses</b></li> <li>➤ No hi ha risc de que la fusta no es vengui</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Permet tenir un capital de fusta en peu i <b>gestionar les seves operacions</b></li> <li>➤ Pot fer el seu “estoc” posteriorment amb la seva fusta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ En el cas d’una parcel·la que presenti dificultats d’explotació o zones sensibles, <b>el venedor no té la «mà»</b>. sobre tota la explotació</li> <li>➤ <b>No està segur de la optimització total</b> dels seus productes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>No esta segur de la qualitat</b> de la fusta</li> </ul>

# Venda «al carregador»: avantatges i inconvenients

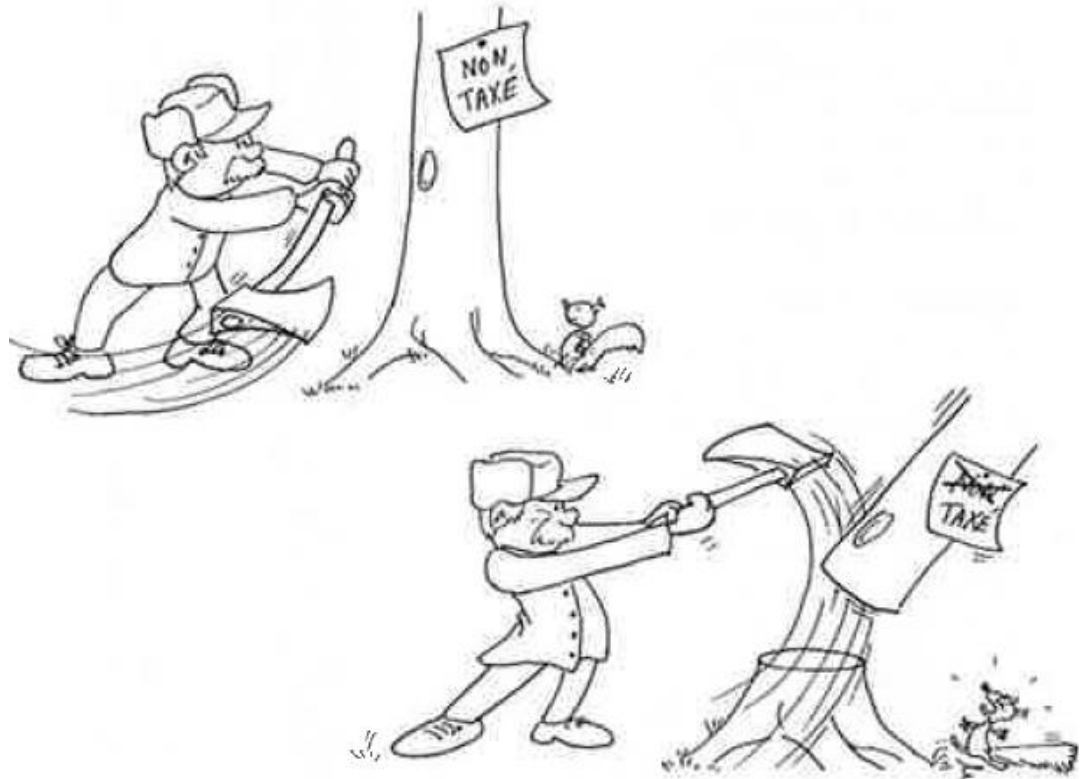
Avantatges		Inconvenients	
Per al venedor	Per al comprador	Per al venedor	Per al comprador
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Valorització</b> del lot al presentar-ho correctament</li> <li>➤ Possibilitat de realitzar una <b>subdivisió per lots</b> per optimitzar la seva venda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Certesa sobre la qualitat</b> de la fusta que es compra</li> <li>➤ La fusta rebuda directament al carregador , <b>llest a ser recollida</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Acompte de despeses d'exploració</b></li> <li>➤ <b>Risc de depreciació de la fusta en cas de que aquesta no es vengui</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Obligació de <b>transportar i processar la fusta ràpidament</b> per evitar la depreciació</li> <li>➤ <b>Menys retards i menys flexibilitat</b> en comparació amb la compra de fusta en peu</li> </ul>

## Particularitats

A Bèlgica, la **fusta tallada venuda** es considera un **producte transformat** i s'hi aplica un **IVA** del 6%.

No s'han de declarar els ingressos per vendes "en peu".

Per altra part, els ingressos de les vendes "en carregador" s'han de declarar i estan subjectes a impostos perquè el propietari és considerat un operador professional (amb un registre mercantil).



# Balanç de les formes de llençament al mercat

## VENDA EN PEU :

- solució senzilla pel venedor
- si l'explotació és una parcel·la difícil o heterogènia, es millor la venda al carregador per tenir el control de l'explotació



## VENDA AL CARREGADOR :

- Demanda, del venedor, un coneixement detallat dels mercats i del sector per poder presentar la fusta "tallada" segons les necessitats d'aquest últim
- el coneixement dels diferents potencials compradors per cadascuna de les qualitats és també essencial per poder comercialitzar la fusta al carregador



## Etapa 2: Conèixer els tipus de venda

Quan es redacta el contracte, el preu es fixa de dues formes diferents:

### PER LOT

- el preu serà fixat pel comprador per tot el lot sense distinció de volum o qualitat; el venedor haurà de jutjar si és coherent i suficient o no
- en cas de venda de fusta en peu, el venedor podrà determinar en primer lloc un preu final

### PER UNITAT DE PRODUCTE

- quan s'estableixi el contracte, de comú acord entre les parts, es fixarà un preu per qualitat i/o classe diametral i per unitat de producte
- un cop realitzada la operació, les dues parts es reuneixen per contrastar la recepció de productes.

## Balanç de les formes de llançament al mercat



**Venda per lot**, es fa sovint quan el volum de fusta pot quantificar-se fàcilment:

- fusta amb un diàmetre bastant gran
- més per fusta serrada

**Venda per unitat de producte**, (al m<sup>3</sup> o tona), es fa servir quan el volum en peu sigui difícil de quantificar:

- fusta de diàmetre petit/bosc de rebrot
- fusta energètica/fusta industrial



Les unitats fetes servir per la signatura dels contractes i pels pagaments poden ser metres cúbics, tones (seques o verdes) o metres cúbics aparents (MAP).

# Venda per lots: avantatges i inconvenients

Avantatges		Desavantatges	
Pel venedor	Pel comprador	Pel venedor	Pel comprador
La fusta no els pertany des del moment de la signatura del contracte, el que és <b>interessant en cas de riscos climàtics i atacs de patògens.</b>	Pot <b>ser un "tracte"</b> i una sorpresa agradable tant en termes de qualitat com de quantitat.	Existeix una <b>incertesa si el preu</b> del "bloc" correspon a la relació volum/qualitat.	Existeix una <b>incertesa sobre la qualitat</b> de la fusta ni el volum estimat. Es converteix en el propietari de la fusta quan es signa el contracte.

# Venda per unitat de producte: avantatges i inconvenients

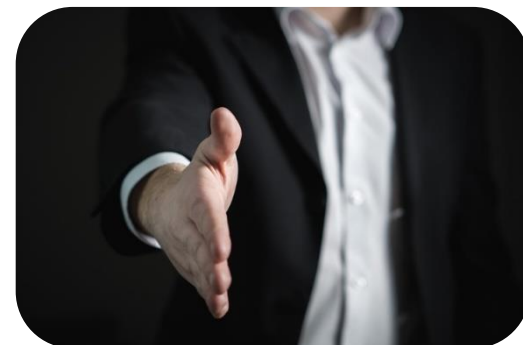
Conèixer els tipus de venda

Avantatges		Desavantatges	
Pel venedor	Pel comprador	Pel venedor	Pel comprador
Pot verificar que <b>el lot s'ha optimitzat</b> qualitativa i quantitativament.	<b>Garanteix el volum i la qualitat</b> d'aquestes fustes. Només es converteix en propietari de la fusta després d'una recepció contrastada.	És el propietari de la fusta fins la recepció contradictòria, si es produeix un perill entre la signatura del contracte i la recepció, <b>el lot pot perdre tot o part del seu valor.</b> La recepció s'ha de contrastar, ja que requereix un coneixement detallat dels productes per que no hi hagi "robatori".	<b>No es pot fer un bon negoci</b> amb el "sobre-volum" d'un lot o "amb una millor qualitat de l'esperada" explotant els boscos.

## Etapa 3: Escollir el mètode de venda

Després d'escollir el tipus de venda apropiat pel lot de fusta, encara és necessari escollir el mètode de venda més apropiat:

- La venda per subhasta
- La venda mitjançant licitació
- Venda directa (mutu acord)
- Venda per contracte de subministre



# La venda per subhasta

**Venda pública de la fusta, utilitzada sovint per la Oficina Forestal Nacional (França), boscos públics (Espanya). Permet oferir els lots de fusta en venda a un gran nombre de compradors potencials.**



És una venda oberta a totes les persones inscrites en el Registre Mercantil com operadors forestals o serradores.

Això **no permet “filtrar” als compradors**, només aquells als que se'ls prohibeix vendre no poden retornar (casos de factures impagades, per exemple)

## La venda per licitació

Venda que li permet oferir un lot a **diferents compradors potencials**, sovint orientats en funció dels **mercats locals**.

En els boscos privats, aquest mètode de venda permet **dirigir-se a una clientela molt específica** en funció dels productes explotats.

Li permet **seleccionar compradors potencials** i deixar de costat a aquells amb els que ja no vol treballar degut a la falta de confiança o a errors del passat.



## La venda directa

Venda sovint utilitzada per **petits volums** que no permetrien la venda en grup. La fusta venuda de mutu acord **s'ofereix sovint a compradors locals** que no hauran de transportar molt per sota del volum. A Espanya és la forma més utilitzada pels boscos privats juntament amb la subhasta.

Es poden vendre directament :

- Arbres caiguts pel vent i/o desastres naturals
- Frondoses de qualitat separades en un lot de coníferes
- Talls trencats o errors de funcionament (arbres tallats de veïns)



*Deteriorament i trencament localitzat de pícees després d'un problema sanitari.*



# La venda per contracte de subministre

Mode "recent" que permet, a través d'un contracte, **assegurar la venda d'un determinat volum**, amb un preu fixat per la qualitat.

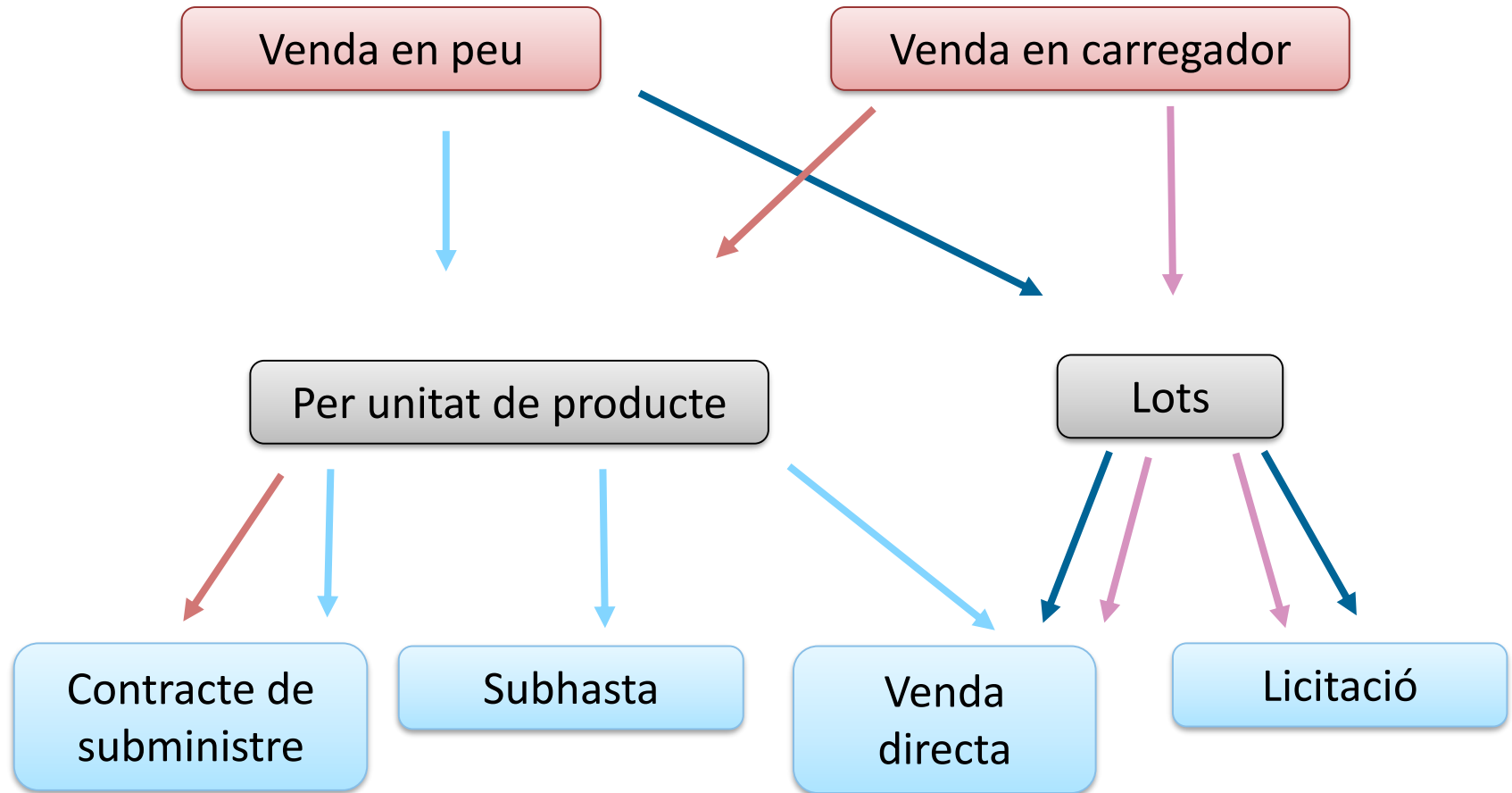
El contracte es tanca generalment **entre un propietari i un transformador**.

**Funciona molt bé en qualitat "estàndard"** i sense massa valor afegit perquè demana al venedor que "prepari" els lots que corresponen als clients.



Per aquest tipus de venda, es redacta un **plec de condicions**, en el que trobem les clàusules específiques del contracte (volum a entregar, qualitats requerides, característiques dimensionals...)

# Resum de les maneres de comercialització possibles



Escollir el mètode de venda

El color de les fletxes correspon a una forma de comercialitzar la fusta.

# Conclusions

La venda de fustes és el resultat de dècades de treball, pel que és **molt important prendre les decisions correctes**.

Alguns productes tenen un alt valor afegit, pel que és necessari fer servir persones experimentades per fer possible la venda més "Intel·ligent".

Les organitzacions competents a les que poden pertanyer els propietaris permeten que la fusta es **vengui de manera agrupada**, el que permet "arribar" a un major nombre de clients.

**Quin sigui el mètode de venda, a França és obligatori redactar un contracte**, en el que s'ha d'incloure la major quantitat d'informació possible. **A Bèlgica i a Espanya, als boscos privats no cal redactar** un contracte de venda de fusta.

Redacció: Romuald JOLLARD

Crèdits il·lustracions:

Diapo 1 : J-P. Gayot, D. Balay, M. Bartoli © CNPF

Diapo 4 : D. Balay © CNPF et A. Geneix © CNPF

Diapo 7: P. De Wouters © SRFB

Diapo 8: M. Mouas © CNPF

Diapo 10: L-A. Lagneau © CNPF

Diapos 10, 16: S. Gaudin © CNPF

Diapos 13, 14, 15, 17: © pixabay

Maquetació: Eduter-CNPR

Edició: Maig 2019

## Per més informació

Contactar amb les entitats socies del projecte eforOwn

### Si ets propietari/a forestal

A Bèlgica



A Espanya



A França



### Si ets estudiant o formador/a

A Bèlgica



A Espanya



A França

