

# LAS DIFERENTES FORMAS de venta de madera



# ¿Como elegir el método de comercialización?

La comercialización de la madera, para un propietario forestal, es la culminación de un trabajo a largo plazo.

Es necesario elegir una manera de comercialización. Esto es a veces difícil porque este modo puede variar dependiendo de la especie, el volumen de la tala, el tipo de intervención silvícola y la tendencia del mercado: ¿cómo elegir?



# Tres etapas indispensables

**Etapa 1: IDENTIFICAR los métodos de comercialización**

**Etapa 2: CONOCER los tipos de ventas**

**Etapa 3: ELEGIR el método de venta**

## Etapa 1: Identificar los métodos de comercialización

La elección de la forma de comercialización corresponde a **la elección de la presentación** de la madera a los vendedores potenciales: "en pie" o "al borde de la carretera".



### EN PIE

- el vendedor no gestiona la explotación de su corte y no adelanta los costes inherentes al mismo
- el comprador se convierte en propietario de la madera en el momento de la firma del contrato

### EN CARGADERO

- el vendedor gestiona la totalidad de la explotación de su terreno
- el comprador se convierte en propietario de la madera en el momento de la firma del contrato



# Venta « en pie » : ventajas e inconvenientes

Ventajas		Inconvenientes	
Para el vendedor	Para el comprador	Para el vendedor	Para el comprador
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ No hay gestión de la explotación de su madera y <b>no hay pago por adelantado de los gastos</b></li> <li>➤ No hay riesgo de que la madera no se venda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Permite tener un capital de madera en pie y <b>gestionar sus operaciones</b></li> <li>➤ Puede hacer su "stock" posteriormente con su madera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ En el caso de una parcela que presente dificultades de explotación o zonas sensibles, el <b>el vendedor no tiene la «mano»</b>, sobre toda la explotación</li> <li>➤ <b>No está seguro de la optimización total</b> de sus productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>No está seguro de la calidad</b> de la madera</li> </ul>

# Venta « en cargadero » : ventajas e inconvenientes

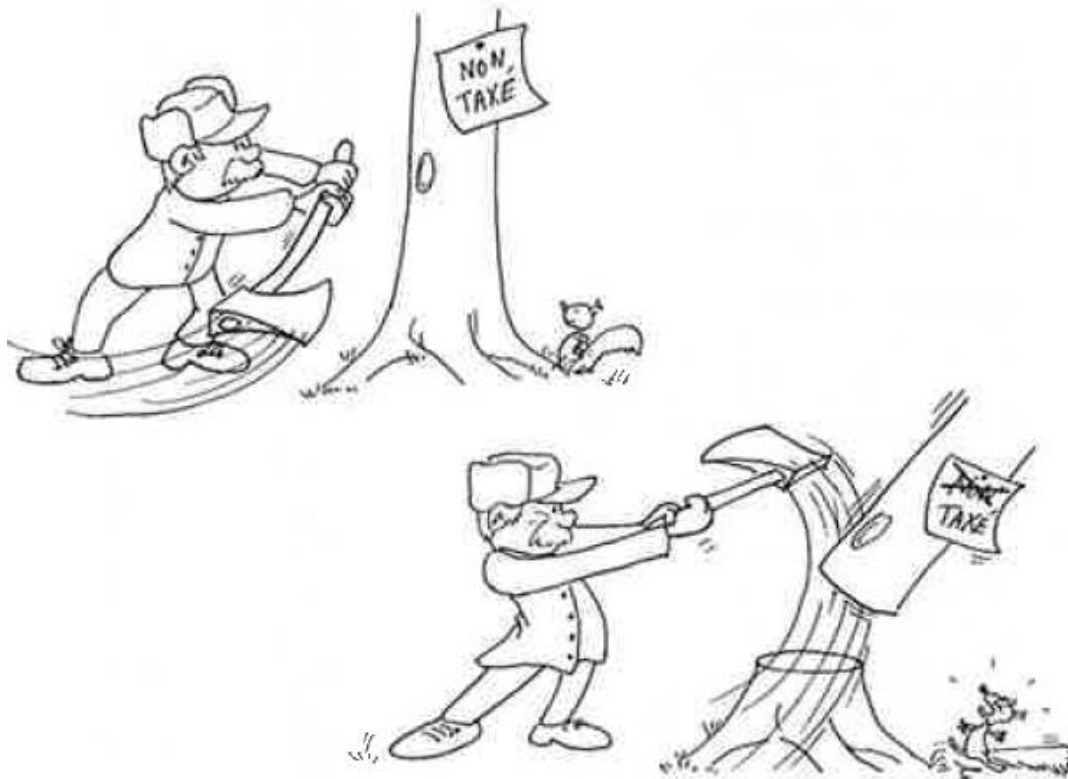
Ventajas		Inconvenientes	
Para el vendedor	Para el comprador	Para el vendedor	Para el comprador
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Valorización</b> del lote al presentarlo correctamente</li> <li>➤ Posibilidad de realizar una <b>subdivisión por lotes</b> para optimizar su venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Certeza sobre la calidad</b> de la madera que se compra</li> <li>➤ La madera recepcionada directamente al borde de la carretera, <b>lista para ser cargada</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>Anticipos de gastos de explotación</b></li> <li>➤ <b>Riesgo de depreciación de la madera en caso de madera no ser vendida</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Obligación de <b>transportar y procesar la madera rápidamente</b> para evitar la depreciación</li> <li>➤ <b>Menor retrasos y menor flexibilidad</b> en comparación con la compra de madera en pie</li> </ul>

## Particularidades

En Bélgica, la **madera talada vendida** se considera un **producto transformado** y se **aplica un IVA** del 6%.

No se deben declarar los ingresos por ventas “en pie”.

Por otra parte, los ingresos de las ventas “en cargador” **deben declararse** y están sujetos a impuestos porque el propietario es considerado un operador profesional (con un registro mercantil).



# Balance de las formas de lanzamiento al mercado

## VENTA EN PIE :

- solución sencilla para el vendedor
- si la explotación es una parcela difícil o heterogénea, es mejor la venta en cargador para tener el control de la explotación



## VENTA EN CARGADERO :

- pide al vendedor un conocimiento detallado de los mercados y del sector para poder presentar la madera "cortada" según las necesidades de este último
- el conocimiento de los diferentes potenciales compradores para cada una de las calidades es también esencial para poder comercializar la madera en cargador



## Etapa 2: Conocer los tipos de venta

Cuando se redacta el contrato, el precio se fija de dos formas distintas:

### **POR LOTE**

- el precio será fijado por el comprador para todo el lote sin distinción de volumen o calidad; el vendedor tendrá que juzgar si es coherente y suficiente o no
- en caso de venta de madera en pie, el vendedor podrá determinar en primer lugar un precio final

### **POR UNIDAD DE PRODUCTO**

- cuando se establezca el contrato, de común acuerdo entre ambas partes, se fijará un precio por calidad y/o clase de diámetro y por unidad de producto
- una vez realizada la operación, las dos partes se reúnen para contrastar la recepción de productos.

## Balance de las formas de lanzamiento al mercado



**Venta por lote**, se hace a menudo cuando el volumen de madera puede cuantificarse fácilmente:

- madera con un diámetro bastante grande
- más para la madera aserrada

**Venta por unidad de producto**, (al m<sup>3</sup> o tonelada), utilizada cuando el volumen en pie sea difícil de cuantificar:

- madera de diámetro pequeño/monte bajo
- madera energética/madera industrial



Las unidades utilizadas para la firma de los contratos y para los pagos pueden ser metros cúbicos, toneladas (secas o verdes) o metros cúbicos aparentes (MAP).

# Venta por lotes: ventajas e inconvenientes

Conocer los tipos de venta

Ventajas		Inconvenientes	
Para el vendedor	Para el comprador	Para el vendedor	Para el comprador
La madera no le pertenece desde el momento de la firma del contrato, lo que es <b>interesante en caso de riesgos climáticos y ataques de patógenos.</b>	Puede <b>ser un "trato"</b> y una sorpresa agradable tanto en términos de calidad como de cantidad.	Existe una <b>incerteza si el precio</b> del "bloque" corresponde a la relación volumen/calidad.	Existe una <b>incerteza sobre la calidad</b> de la madera ni el volumen estimado. Se convierte en el propietario de la madera cuando se firma el contrato.

# Venta por unidad de producto : ventajas e inconvenientes

Conocer los tipos de venta

Ventajas		Inconvenientes	
Para el vendedor	Para el comprador	Para el vendedor	Para el comprador
<p>Puede verificar que <b>el lote se ha optimizado</b> cualitativa y cuantitativamente.</p>	<p><b>Garantiza el volumen y la calidad</b> de estas maderas. Sólo se convierte en propietario de la madera después de una recepción contrastada.</p>	<p>Es el propietario de la madera hasta la recepción contradictoria, si se produce un peligro entre la firma del contrato y la recepción, <b>el lote puede perder todo o parte de su valor.</b></p> <p>La recepción se ha de contrastar, ya que requiere un conocimiento detallado de los productos para que no haya "robo".</p>	<p><b>No puede hacer un buen negocio</b> con el "sobrevolumen" de un lote o "sorpresa de buena calidad" explotando los bosques.</p>

## Etapa 3: Escoger el modo de venta

Después de elegir el tipo de venta apropiado para el lote de madera, todavía es necesario elegir el método de venta más apropiado:

- La venta por subasta
- La venta mediante licitación
- Venta directa (mutuo acuerdo)
- Venta por contrato de suministro



# La venta por subasta

**Venta pública de la madera**, utilizada a menudo por la Oficina Forestal Nacional (Francia), bosques públicos (España). Permite ofrecer los lotes de madera en venta a un gran número de compradores potenciales.



Es una venta abierta a todas las personas inscritas en el Registro Mercantil como operadores forestales o aserraderos.

Esto **no permite "filtrar" a los compradores**, sólo aquellos a los que se les prohíbe vender no pueden devolver (casos de facturas impagadas, por ejemplo...).

# La venta por licitación

Venta que le permite ofrecer un lote a **varios compradores potenciales**, a menudo orientados en función de los **mercados locales**.

En los bosques privados, este método de venta permite **dirigirse a una clientela muy específica** en función de los productos explotados.

Le permite **seleccionar compradores potenciales** y dejar de lado a aquellos con los que ya no quiere trabajar debido a la falta de confianza o a errores del pasado.



# La venta directa

Venta a menudo utilizada para **pequeños volúmenes** que no permiten la venta en grupo.

La madera vendida de mutuo acuerdo **se ofrece a menudo a compradores locales** que no tendrán mucho transporte por el bajo volumen.

En España es la forma más utilizada para bosques privados juntamente con la subasta.

Se puede vender directamente:

- Árboles caídos por el viento y/o desastres naturales
- Frondosas de calidad separadas en un lote de coníferas
- Cortes rotos o errores de funcionamiento (árboles cortados de vecinos)



*Deterioro y rotura localizada de píceas después de un problema de sanitario.*



# La venta por contrato de suministro

Modo "reciente" que permite, a través de un contrato, **asegurar la venta de un determinado volumen**, con un precio fijado por la calidad.

El contrato se cierra generalmente **entre un propietario y un transformador**.

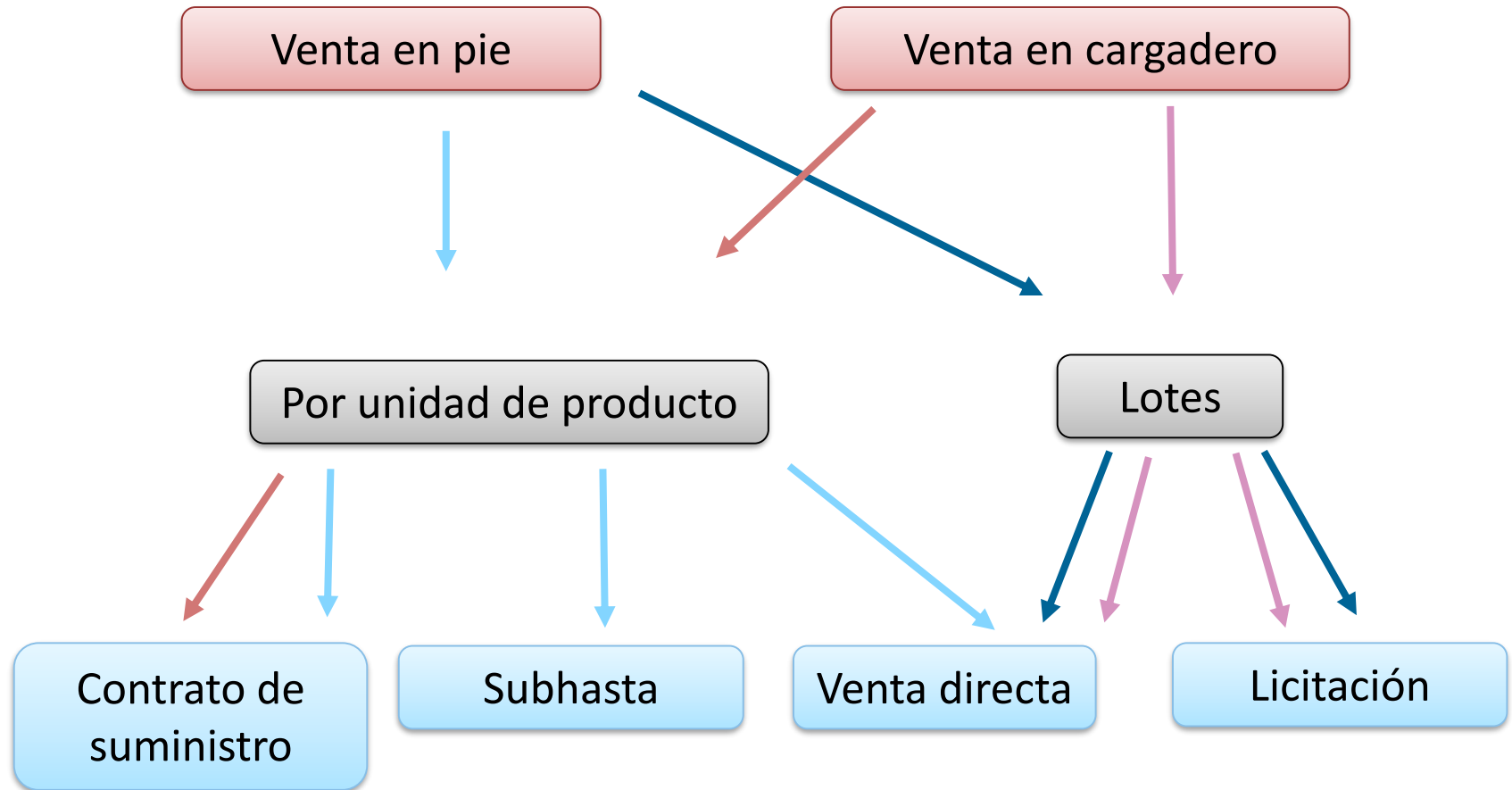
**Funciona muy bien en calidades "estándar"** y sin demasiado valor añadido porque pide al vendedor que "prepare" los lotes que corresponden a los clientes.



Para este tipo de venta, se redacta un **pliego de condiciones**, en el que encontramos las cláusulas específicas del contrato (volumen a entregar, calidades requeridas, características dimensionales....).

# Resumen de las maneras de comercialización posibles

*elegir el método de venta*



El color de las flechas corresponde a una forma de comercializar la madera.

# Conclusiones

La venta de madera es el resultado de décadas de trabajo, por lo que es **muy importante tomar las decisiones correctas**.

Algunos productos tienen un alto valor añadido, por lo que es necesario utilizar personas experimentadas para hacer posible la venta más "inteligente".

Las organizaciones competentes a las que pueden pertenecer los propietarios permiten que la madera se **venda de forma agrupada**, lo que permite "llegar" a un mayor número de clientes.

**Cualquiera que sea el método de venta, en Francia es obligatorio redactar un contrato**, sobre el que se debe incluir la mayor cantidad de información posible. **En Bélgica y en España, en los bosques privados no existe la obligación** de redactar un contrato de venta de madera.

Redacción: Romuald JOLLARD

Créditos ilustraciones:

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

Maquetación: Eduter-CNPR

Edición: mayo 2019



## Por más información

### Contactar con las entidades socias del proyecto eforOwn

#### Si eres propietario/a forestal

En Bélgica



En España



En Francia



#### Si eres estudiante o formador/a

En Bélgica



En España



En Francia

