

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA
Y PROCURA**



Universidad de Oviedo

TRABAJO FIN DE MÁSTER

**LA CONTRATACIÓN EN EL
SECTOR FORESTAL**

Iago Lombardía Sanjulián

Curso 2023-2024

ACRÓNIMOS, SIGLAS Y ABREVIATURAS

- AAVV: Autores Varios.
- AEAT: Agencia Estatal de Administración Tributaria.
- AFG: Asociación Forestal de Galicia.
- APRALCO: Asociación Provincial de la Industria de la 1ª Transformación de la Madera de A Coruña.
- APROUMA: Asociación Provincial Ourenzá da Madeira.
- B2B: *Business to Business*.
- B2C: *Business to Consumer*.
- CC: Código Civil.
- CCo: Código de Comercio.
- CdC: Cadena de Custodia.
- CMNUCC: Convención Marco de las Naciones Unidas sobre Cambio Climático.
- EFE: Estrategia Forestal Española
- ET: Estatuto de los Trabajadores.
- EUTR: *European Union Timber Regulation*.
- FAO: *Food and Agriculture Organization*.
- FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- FCS: *Forest Stewardship Council*.
- HA: Hectáreas.
- ICADE: Instituto Católico de Administración y Dirección de Empresas.
- PAC: Política Agraria Común.
- PEFC: *Program for the Endorsement of Forest Certification*
- PIB: Producto Interior Bruto.
- PP: Página
- PYME: Pequeña y Mediana Empresa.
- S.A: Sociedad Anónima.
- S.L: Sociedad Limitada.
- SARA: Sistema de Aplicaciones y Redes para las Administraciones.
- SERFOGA: Asociación de Empresas de Servicios Forestales de Galicia.
- TGSS: Tesorería General de la Seguridad Social.
- UE: Unión Europea.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 PANORAMA GENERAL.....	1
1.2 SECTOR FORESTAL: DELIMITACIÓN	4
2. ORDENACIÓN DEL MERCADO FORESTAL	8
2.1 LEGISLACIÓN ADMINISTRATIVA EN LA MATERIA	9
2.2 LA CERTIFICACIÓN FORESTAL	10
3. LA EMPRESA FORESTAL Y SU OPERATORIA CONTRACTUAL	13
3.1 LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS FORESTALES EN GENERAL	13
3.2 CONTRATACIÓN CON LOS PROPIETARIOS DE LOS BOSQUES: EL CONTRATO DE COMPRA DE MADERA EN PIE	18
3.3 CONTRATOS CON EMPRESAS TRANSFORMADORAS DE LA MADERA	26
3.3.a) CONTRATO DE COMPRA DE MADERA EN ROLLO	26
3.3.b) SUBCONTRATO DE SERVICIOS DE CORTA.....	28
3.3.c) EL CONTRATO DE TRANSPORTE.....	34
3.3.d) CONTRATO DE DEPÓSITO O ALMACENAJE	38
4. CONCLUSIONES	39
5. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN CONSULTADAS	44
5.1 Libros y artículos	44
5.2 Documentos de trabajo	44
5.3 Páginas Web	45
6. ANEXO DE LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA	47
6.1 Normativa	47
6.2 Jurisprudencia	49

RESUMEN

El sector forestal es una industria relevante en las zonas rurales del norte de España y una fuente de ingresos directa para muchas familias. Actualmente ocupa un lugar privilegiado para liderar y dotar de herramientas a la transición verde a la que Estados y empresas aspiran, de modo que el estudio del mismo es también un acercamiento a una industria con peso actual, pero de la que se espera todavía mayor peso futuro. En este Trabajo llevaremos a cabo un estudio de los contratos más frecuente que firman las empresas que pertenecen a este sector, diferenciando si la contraparte es el propietario del bosque u otra empresa. En primer lugar haremos una introducción y acercamiento a la realidad forestal empresarial, delimitaremos su contenido y presentaremos el marco legislativo en el que se encuentra. Posteriormente estudiaremos los contratos más representativos, y más allá de analizar cada contrato de manera independiente, también compararemos entre ellos su contenido e implicaciones para obtener más información sobre la actividad contractual. Finalmente, las conclusiones obtenidas a lo largo del Trabajo pretenden subrayar las ideas más importantes extraídas a lo largo de su redacción, principalmente aquellas que merecen ser abordadas desde una perspectiva crítica.

ABSTRACT

The forestry sector is an important industry in the rural areas of northern Spain and a direct source of income for many families. It currently holds a privileged position from which to lead and provide tools for the green transition for States and companies. The study of this sector is an approach to an influent industry, and it is further expected even more influent in the future. In this paper we will carry out a study of the most frequent contracts signed by companies that belong to this sector, differentiating whether the counterparty is the owner of a forest or another company. Firstly, we will make an introduction and approach to the corporate forestry reality, we will delimit its content and present the legislative framework in which it is found. Later we will study the most representative contracts, and beyond analysing each contract independently we will also compare their content and implications among them to obtain more information about the contractual activity. Finally, the conclusions obtained throughout the paper aim to highlight the most important ideas extracted throughout its writing, mainly those that deserve to be addressed from a critical perspective.

1. INTRODUCCIÓN

En los dos posteriores apartados llevaremos a cabo un primer acercamiento a la industria forestal. Hablaremos sobre cual es actualmente el panorama general del sector y porqué su existencia, contribución y su estudio son relevantes. En el segundo apartado realizaremos una delimitación del concepto ``sector forestal``, la cual, como veremos, será muy importante tenerla en cuenta de cara a los siguientes capítulos.

La metodología empleada de este Trabajo consiste en la selección de los cinco contratos más habituales y representativos del sector forestal para proceder a su análisis y contrastación desde el punto de vista de la contratación. Con carácter previo al análisis de estos contratos se trata el marco legislativo de carácter administrativo que regula los montes, y tras el mismo se presentan las conclusiones extraídas a lo largo del Trabajo.

1.1 PANORAMA GENERAL

El sector forestal es uno de los motores económicos de las zonas rurales del norte de España, y concretamente de Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco y Navarra. Según datos aportados por la RED PAC (Política Agraria Común) y por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, este sector constituye el 0,5% del Producto Interior Bruto (PIB) de España. Sin embargo el porcentaje crece cuando centramos el visor en las comunidades autónomas referenciadas anteriormente.

La aportación de la industria forestal a sus economías crece según lo vamos analizando. Por ejemplo, este sector en el País Vasco supone el 1,5% de su PIB y genera el 2,42% del empleo total dentro de la comunidad¹. En el caso de Galicia, el porcentaje es prácticamente el mismo y genera el 2,1% de los puestos de trabajo totales².

Si nos fijamos en la aportación del sector forestal a la economía de Asturias, esta es incluso superior a la suma de la aportación al PIB gallego y vasco juntos, pues en el Principado

¹ Véase «El sector forestal, fuente de riqueza para Euskadi» (A.A. *Diario DEIA*, 14 de mayo de 2021) <https://www.deia.eus/servicios/suplementos/2021/05/14/sector-forestal-fuente-riqueza-euskadi-1961603.html>.

² Sobre este tema véase «El sector forestal supone el 1,8% del PIB gallego y más de 24.000 empleos», en *Europa Press* (24 de febrero de 2021) <https://www.europapress.es/galicia/agro-00246/noticia-sector-forestal-supone-18-pib-gallego-mas-24000-empleos-20210226140104.html>.

esta industria constituye en torno al 5% del PIB de la comunidad³ y genera en torno 3.000 puestos de trabajo directos⁴.

Habida cuenta de estos datos no cabe duda de la relevancia para las comunidades autónomas del norte de España que tiene este sector pero sobre todo para sus zonas rurales. Su trascendencia no se manifiesta solo en la riqueza que genera para las familias y los negocios privados, sino también en las oportunidades de crecimiento que existen, y en la alta capacidad del sector forestal para contratar a profesionales con niveles muy diversos de cualificación. Esta industria es una de las más representativas de las regiones del norte peninsular, y es uno de los sectores más aventajados y favorecidos para evolucionar hacia una economía más sostenible en el tiempo y en su entorno. Potenciar la sostenibilidad en esta industria es sencillo e incluso la propia actividad forestal en sí misma es también una herramienta para que el resto de los sectores económicos avancen hacia un negocio con menor impacto en el medio ambiente, por ejemplo, a través de fuentes de energía como la biomasa, o el uso de envases de cartón como sustitutos del plástico.

La economía no es el único motivo que convierte al sector forestal en un objeto digno de estudio. Además, es clave para la evitar la despoblación de las zonas rurales y para reducir los efectos de la ya conocida como ``España vaciada'', pues permite que muchas personas puedan obtener un salario y seguir viviendo en los pueblos o entornos rurales donde se han criado, sin tener que mudarse a nuevos lugares. Esto conduce positivamente hacia una descongestión de las grandes ciudades, como Madrid o Barcelona, en el caso España.

Las empresas que trabajan la madera, y sobre todo las forestales, son Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) y habitualmente la dirección de estas es de tipo familiar. Por tanto, es un ámbito en el que la sucesión en la dirección de la compañía se produce de una

³ Véase T. Basterra, «La tala de madera se duplica en veinte años por la demanda de las papeleras» en *Diario El Comercio*, (17 de agosto de 2016) <https://www.elcomercio.es/asturias/201608/17/tala-madera-duplica-veinte-20160817002013-v.html>.

⁴ Ence Energía y Celulosa, S.A. (conocida por sus siglas ENCE, <https://ence.es/>) es la empresa líder en la fabricación de pasta de papel en España. A fecha de septiembre de 2021 la compañía generaba en Asturias a través de su fábrica de Navia 400 empleos directos y hasta 6.300 indirectos. En estos últimos se tiene en cuenta aquellos puestos de trabajo creados consecuentemente en sectores como el logístico, el de corta forestal, el comercio o la hostelería. De hecho, a efectos de este Trabajo al hablar de sector forestal nos referiremos no solo a la primera transformación de la madera o a la segunda, sino a todas aquellas actividades encuadradas en ambas, con especial atención al negocio de la compraventa de la madera.

Consultar en M.I.S, «ENCE NAVIA, la industria que genera su propia energía» en *La Nueva España*, (22 de septiembre de 2021) <https://www.lne.es/asturias/2021/09/22/ence-navia-industria-genera-propia-57554535.html>.

manera muy natural y dentro del esquema de la familia, al igual que el intercambio de conocimientos y la aplicación de nuevas técnicas de trabajo. Muchos hijos de empresarios y autónomos de este sector cuentan ya con formación profesional o universitaria que los capacita a gestionar un negocio forestal, a diferencia de sus ascendientes, que en numerosas ocasiones fundaron e hicieron prosperar un negocio de esta industria careciendo de formación teórica al respecto. Así, la importancia del negocio forestal recae también en que la innovación se puede implementar de una manera cercana, retroalimentando la innovación entre padres e hijos como sujetos potenciadores de cambio.

A diferencia de otros sectores, empresas de gran tamaño capaces de alterar la competencia en los mercados, todavía no han intentado entrar en el negocio forestal, y contemplando el *statu quo* del sector a nivel mundial no parece que tengan interés en hacerlo ni a medio ni a corto plazo. Por el momento la actividad de la madera se presenta ajena a los riesgos de competencia desmedida que pudiera ocasionar la entrada de empresas multinacionales. Cabe traer a colación el caso de *Amazon IP Accelerator*, la plataforma de la empresa Amazon que ya ofrece a través de su web asesoramiento legal en Estados Unidos, lo cual altera la competencia en el sector de la abogacía con unas posibles consecuencias no vistas anteriormente en el sector jurídico.

Por otro lado, la posibilidad de invertir en la compra de montes como un activo financiero más es un complemento que resulta muy interesante a personas que tras la pandemia de la COVID-19 han decidido optar por modalidades de teletrabajo y mudarse a entornos rurales. Mantener los bosques adecuadamente cultivados, limpios y activos es también uno de los mejores seguros contra los incendios forestales, que tan presentes están en el norte peninsular y otras zonas rurales de España, Estados Unidos o Canadá desde hace décadas. Eliminar de ellos la maleza, trabajarlos y vigilarlos no solo genera riqueza para el propietario y para las empresas que este contrate, sino que además es un modo natural de conservar el ecosistema forestal cuidado y alejado de incendios. Así las cosas, el desarrollo y la continuidad de la industria forestal tiene unos beneficios sociales indudables, más allá del mero interés económico particular que pueda tener para sus trabajadores o empresarios.

Por último, la posibilidad de internacionalización que ofrece esta industria es otro de sus principales atractivos. Desde España se exporta a prácticamente todos los continentes, y ello es posible incluso para las PYMES forestales. El tejido de aserraderos que se extiende a lo largo del norte peninsular se compone principalmente de empresas de pequeño y mediano tamaño, sin embargo consiguen disponer de la infraestructura necesaria para exportar sus

productos a países como Marruecos, Holanda, Francia o Bélgica. De hecho, la exportación permitió a distintos aserraderos de Galicia y Asturias sobrellevar la falta de demanda interna que sufrieron en el 2008 a causa de la crisis financiera de ese año.

Así las cosas, estos motivos expuestos justifican porqué he escogido este tema como objeto del Trabajo: la importancia económica de la industria forestal en el norte de España, perspectiva de crecimiento a corto y a largo plazo, encaje del sector con un futuro empresarial sostenible y la capacidad para evitar la despoblación de las zonas rurales. No cabe duda de que como juristas nos resulta de interés conocer los blindajes legales que ofrece el Derecho para la actividad contractual de las empresas de esta industria y llevar a cabo este estudio académico sobre este tema.

Adicionalmente, mi familia es propietaria de dos empresas del sector forestal desde hace más de treinta y cinco años, de modo que mi cercanía personal ha favorecido la elección de este tema como objeto de estudio. Además, la industria forestal, en tanto que es un sector empresarial, se haya vinculado con el Derecho mercantil innegablemente, de modo que encontré un vínculo justificado entre el Grado en Derecho y el Máster Universitario en Abogacía y Procura con la contratación en el sector forestal.

1.2 SECTOR FORESTAL: DELIMITACIÓN

Ni el Derecho ni la propia técnica profesional nos dan una definición única del concepto ``sector forestal``, pero la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (También conocida como ``FAO``: *Food and Agriculture Organization*) lo define de manera muy acertada afirmando que este consiste en ``La producción, extracción, elaboración y comercio de madera y otros productos forestales``⁵.

Por tanto, el producto final del sector forestal es la madera en rollo o un producto derivado de la madera, siendo el segundo ya susceptible de satisfacer las necesidades del consumidor, como por ejemplo un mueble de madera de castaño, o pudiendo ser un bien que todavía necesita una segunda transformación. Un ejemplo de este último caso sería la pasta de papel, que se obtiene de los árboles pero todavía necesita atravesar un segundo proceso para convertirla en cartón u hojas de papel que nosotros como consumidores podamos usar.

⁵ Podemos utilizar el concepto ``industrial forestal`` como sinónimo de ``sector forestal``.

En el párrafo anterior mencionábamos el concepto ``madera en rollo``. Este hace referencia a los troncos de los árboles que ya han sido talados, desramados y desprovistos de su copa.



Fotografía de madera en rollo (Fuente: Diario Madera Sostenible)

En contraposición utilizamos el concepto ``Madera en pie`` para referirnos a aquellos árboles que todavía están plantados y enraizados al suelo del bosque, y por tanto todavía no se han talado.



Fotografía de madera en pie (Fuente: Agencia SINC)

Retomando la definición de la FAO, al hablar de ``producción`` nos referimos a la plantación del árbol. El término ``Extracción`` se refiere a la acción de talar la madera u otros restos forestales del bosque. Esta labor se realiza hoy en día con maquinaria importada principalmente de países del norte de Europa pero adquirida en concesionarios localizados en España. Tienen gran presencia en los bosques del Norte de España las procesadoras y autocargadores de las marcas Liebherr, Volvo y Dingo.

En efecto, en las últimas décadas la tendencia habitual ha sido importar maquinaria desde el extranjero para la labor de corta y carga de la madera en el bosque. De hecho, la empresa alemana Liebherr y la compañía sueca Volvo son el mejor ejemplo de esta realidad. No obstante, también es digna de mención la compañía Dingomasa S.A., una empresa asturiana líder con sede en el municipio de Coaña dedicada a la producción y venta de maquinaria forestal, y cuyas máquinas son conocidas popularmente entre quienes trabajan en el sector forestal como ``Dingos``. A pesar de que sus instalaciones productivas son de escasas proporciones en relación a sus competidores, Dingomasa ha conseguido convertir el autocargador forestal, su producto estrella, en una referencia respecto a las empresas competidores que también producen esta clase de máquina.

Uno de los éxitos de Dingo se debe al especial diseño de su maquinaria ya que son especialmente diseñadas para trabajar en los montes del norte de España. A diferencia de otros, como los de la meseta ibérica, los bosques del norte tienden a encontrarse en terrenos empinados y también son de dimensiones reducidas debido al minifundismo. Por ello, los primeros Dingos fueron máquinas muy ligeras y de escaso tamaño, preparadas así para transitar por caminos forestales angostos y para adaptarse a las particularidades de los montes de la cornisa cantábrica.

Retornando a la definición de sector forestal que otorga la FAO, la ``elaboración`` consiste en transformar esos recursos maderables en otro producto, como pasta de papel, biomasa, tableros o incluso energía. Finalmente, el concepto ``comercialización`` se refiere a vender ese producto obtenido tras el proceso de elaboración en el mercado, que puede ser puesto a disposición del consumidor final en el mercado *Business to Consumer (B2C)* o a disposición de otras empresas en el mercado *Business to Business (B2B)*. En este segundo caso, ese producto sufre una segunda transformación para convertirlo ya finalmente en un producto para el consumidor, por ejemplo, en mobiliario o en parques de madera.

Finalmente, debemos hacer referencia a dos conceptos importantes: la primera transformación de la madera y la segunda transformación.

Primera transformación de la madera: Es la fase en la cual la madera en rollo se somete a un proceso industrial de conversión, pero el producto que se obtiene de este proceso todavía no es apto para el consumidor. Un ejemplo de la primera transformación es la conversión de la madera en rollo en pasta de papel, pues ese producto tiene un valor en el mercado pero el consumidor todavía no puede hacer uso de él.

Segunda transformación de la madera: En esta fase se toma el producto obtenido en la primera transformación y se somete a un segundo proceso para convertirlo en un producto que ya podrá ser adquirido por el consumidor. Retomando el ejemplo anterior, la segunda transformación de la madera consistiría en convertir la pasta de papel en hojas de papel propiamente dichas o en cajas de cartón⁶.

Así las cosas, el sector forestal es un nicho de mercado muy amplio, y se compone de subsectores muy distintos en los que los recursos maderables son tratados de manera muy distinta porque los usos de la madera son muchos. Precisamente debido a que la industria forestal se compone de muchos subsectores podemos encontrar en ella empresas con objetos mercantiles muy distintos. Por ejemplo, empresas dedicadas a la limpieza y corta de los bosques, otras dedicadas a la carga, transporte y descarga. También apreciamos en este panorama empresarial negocios como aserraderos o consultoras de sostenibilidad, entre otras. Además, es previsible que el concepto de sector forestal se vuelva más amplio teniendo en cuenta la vinculación de este con la sostenibilidad del medio ambiente, pero también por la preocupación que existe desde hace dos décadas la protección de este.

No nos debemos olvidar de que algunas empresas de este ámbito, como las dedicadas a la corta y extracción de la madera o las productoras de pasta de papel, producen notables externalidades negativas que repercuten en el medioambiente. En el caso de las primeras nos referimos a hechos como vertidos accidentales en el bosque debido a fallos de la maquinaria o

⁶ Aunque frecuentemente utilicemos el papel o el cartón como prototipo de un producto consecuencia de la segunda transformación, realmente son muchos más los que se pueden obtener, como elementos de construcción para edificios, ropa, mobiliario o biodiesel, entre otros. No obstante, de momento es conveniente por fines didácticos referirnos a elementos más familiares y sencillos como el cartón o el papel.

Cabe destacar sobre estos productos finales que debido a los avances científicos en la industria de la segunda transformación cada vez se alcanzan nuevas metas relativas a la sustitución de los combustibles fósiles por combustibles derivados de la madera, con menor repercusión medioambiental.

la corta de especies de árboles en riesgo de desaparición. En el caso de las productoras de papel estos efectos perjudiciales para el medioambiente se centran en los residuos que estas emiten a acuíferos y a la atmósfera.

A pesar de ello y en contra de lo que se pueda pensar, la industria forestal puede ser la vanguardia de una transición más sostenible, pues tienen una doble relación con el medioambiente. Por un lado, hace posible el uso de la biomasa y otros recursos maderables como fuente de energía alternativa a los hidrocarburos y también posibilita la fabricación de materiales sustitutos del plástico. Por otro lado, este sector permite promover planes de plantación de especies autóctonas, aumentando el porcentaje de masa forestal local de cada lugar.

Para ello, es necesario que esas especies autóctonas gocen de una demanda posterior, pues es la única manera de que resulte rentable la corta y extracción, al igual que ocurre con el eucalipto, un árbol muy presente en la cornisa cantábrica por su alta rentabilidad. Por tanto, incrementar la demanda de especies más sostenibles a largo plazo es una de las mejores soluciones para que los propietarios de los bosques decidan finalmente plantar este tipo de árboles.

En cuanto a las empresas productoras de pasta de papel, su posibilidad de contribuir con la reducción de las agresiones al medio ambiente se puede conseguir implementando nuevas técnicas que convierten sus residuos ordinarios en otros menos perjudiciales, como el vapor de agua. Además, otra manera liderar el camino hacia un sector forestal con una mejor relación con el medio ambiente es proveerse de madera obtenida bajo ciertos estándares de calidad acreditados, como ocurre con la certificación PEFC y FSC⁷, que serán tratados en el siguiente capítulo.

2. ORDENACIÓN DEL MERCADO FORESTAL

En este capítulo haremos un acercamiento al marco regulatorio en el que se encuentran los montes en España. Trataremos en primer lugar la legislación internacional, de la Unión Europea (UE) y nacional que afecta a los montes que se encuentran en territorio español, y posteriormente trataremos la incidencia de la certificación forestal en la madera de estos bosques.

⁷ PEFC es el acrónimo de *Programme for Endorsement of Forest Certification*, el cual podemos traducir al español como Programa de Reconocimiento de Certificación Forestal. Por otro lado, FSC es el acrónimo de *Forest Stewardship Council*, que significa Consejo de Administración Forestal.

2.1 LEGISLACIÓN ADMINISTRATIVA EN LA MATERIA

Tal y como indicó el Panel Intergubernamental de Bosques de las Naciones Unidas de 1997, en España la Política Forestal debe desarrollarse en un programa que busque conseguir a través de la actividad forestal el desarrollo del medio rural y la mejora del estado de conservación de los montes, pretendiendo también apoyar su potencial económico. El actual programa recibe el nombre de Estrategia Forestal Española (EFE) Horizonte 2050.

Esta estrategia se compone de tres bloques:

- Instrumentos legislativos
- Instrumentos de planificación forestal
- Instrumentos para la implementación de las medidas de gestión forestal sostenible y fortalecimiento institucional desde un enfoque participativo

Como hacíamos mención *supra*, este apartado tratará el marco general de la legislación de montes en España, de modo que solo nos referiremos a los instrumentos legislativos. A su vez distinguimos tres niveles en estos instrumentos: la legislación internacional formada por los convenios y acuerdos suscritos por España en la materia. En segundo lugar la legislación de la UE y en tercer lugar el ordenamiento jurídico español.

El marco jurídico español se compone principalmente por la ley 43/2003, de 21 de noviembre, de Montes⁸ y la legislación que cada comunidad autónoma tiene en esta materia. Esta ley tiene un carácter muy básico, dejando así a las comunidades autónomas mayor espacio para legislar al respecto. Este texto promueve la ordenación y conservación de los montes, además de su explotación sostenible con el objetivo de mejorar los entornos rurales y evitar los incendios

La Constitución Española (CE) permite a las comunidades autónomas en su artículo (art) 148.8 y 148.9 la posibilidad de asumir la competencia de regular los asuntos vinculados a los montes, su aprovechamiento, y también la gestión en asuntos de protección del medio ambiente.

Actualmente todas las comunidades autónomas han desarrollado sus propias leyes de montes, a excepción de las Islas Baleares, las Islas Canarias y la Región de Murcia. En algunos casos las comunidades que sí decidieron promulgar sus propias leyes han decidido

⁸ Esta ley fue posteriormente modificada por las leyes 10/2006, de 28 de abril, 25/2009, de 22 de diciembre, y por la ley 21/2015, de 20 de julio.

complementar su contenido con reglamentos autonómicos, como el Reglamento Forestal de Andalucía aprobado mediante Decreto 208/1997, de 9 de setiembre. Las comunidades autónomas que optaron por el desarrollo legislativo propio han creado también unidades administrativas encargadas de gestionar estos asuntos, como la Dirección General de Planificación y Ordenación Forestal en Galicia o la Dirección General de Política Forestal y Biodiversidad en Andalucía, compuestas a su vez de unidades administrativas propias. Así las cosas, es evidente que el grueso principal de la legislación española en materia de montes es de carácter autonómico y no estatal.

2.2 LA CERTIFICACIÓN FORESTAL

Uno de los textos legales de la UE más importantes para la industria forestal por su incidencia en el comercio es el Reglamento No 995/2010 por el que se establecen las obligaciones de los agentes que comercializan madera y productos de la madera. Es más conocido popularmente por sus siglas en inglés EUTR (European Union Timber Regulation, que en español significa ``Regulación de la UE sobre la madera``).

El EUTR indica que madera es talada legalmente, es decir, que talas se consideran legales dentro de la UE y cuales se consideran ilegales. Para poder acceder a esos criterios el EUTR nos remite a otros dos textos de la UE: El Reglamento No 995/2010 y el Reglamento 338/97. El EUTR distingue dos tipos de destinatarios del propio texto:

- El agente: ``cualquier persona física o jurídica que comercialice madera o productos de la madera``.
- El comerciante: ``cualquier persona física o jurídica que, en el transcurso de una actividad comercial, venda o adquiera en el mercado interior madera o productos de la madera ya comercializados``.

Este texto legal constituye uno de los suelos jurídicos que ha de cumplir todo comerciante o agente. Es decir, impone unas obligaciones legales mínimas. Sin embargo, a través de la actividad de la certificación forestal, las empresas del sector que acrediten cumplir ciertos requisitos ulteriores de compromiso con la sostenibilidad, y en definitiva, que muestren una buena responsabilidad social corporativa a través de su actividad económica, podrán obtener ciertos beneficios de los que hablaremos más adelante.

La certificación forestal puede definirse como aquel proceso de carácter opcional para una empresa en virtud del cual esta decide someterse al escrutinio de una entidad certificadora

debidamente acreditada, cuyo objetivo es verificar si esa empresa cumple con los estándares determinados como para poder hacer uso de sellos acreditativos de calidad. Por tanto, nos encontramos con tres sujetos: la empresa que desea adquirir el sello de calidad, la persona jurídica privada que gestiona el sello y la entidad certificadora actúa de manera independiente y se encarga de verificar que la empresa cumple los requisitos para hacer uso de ese sello de reconocimiento.

Esta entidad certificadora examina la calidad de la producción o tratamiento de la madera en esa empresa conforme a una serie de estándares propios a través de un proceso de auditoría. El control que debe llevar la propia empresa sobre el tratamiento de esa madera para respetar la certificación se denomina Cadena de Custodia (CdC). Finalmente, en caso de que la auditoría de la CdC pruebe que la empresa ha cumplido esos estándares la compañía podrá usar el sello de certificación.

Numerosas empresas que intervienen en la industria forestal en España han decidido incorporar en sus prácticas diversos sellos de certificaciones debido al gran valor que generan para sus empresas. Los dos más importantes y visibles a nivel mundial son PEFC y FSC.

En cuanto a los beneficios que generan estas dos certificaciones, debemos tener en cuenta la relación de ENCE con sus proveedores de madera, a muchos de los cuales exige la certificación PEFC y FSC. Es decir, para que el producto que finalmente adquiere el consumidor final, como una revista física, pueda llevar el sello de PEFC y/o FSC es necesario que se haya cumplido con esos estándares en todas las fases de la cadena del proceso industrial de la madera. Esto es, desde su cultivo hasta la obtención del producto que adquiere el consumidor final. De no ser así se rompería la cadena y la certificación estaría acreditando un falso proceso de sostenibilidad.

Así las cosas, el producto que compra el consumidor final, como una libreta, un paquete de folios, unas servilletas o una caja de cartón llevará este logo si se ha acreditado el cumplimiento de los estándares. Al observarlo el consumidor sabrá que ese producto se ha obtenido respetando determinados estándares de sostenibilidad y buenas prácticas.



Signos distintivos de PEFC y FSC (Fuente: CSR Consulting)

Tras el comienzo de la guerra de Ucrania en febrero de 2022 la Junta Directiva de PEFC ha declarado como ``Madera de conflicto`` los recursos maderables obtenidos en suelo ruso, bielorruso y territorio ucraniano invadido. Este concepto ha sido acuñado por el propio PEFC y se refiere a ``la madera que ha sido comercializada en algún momento de la cadena de custodia por grupos armados, ya sean facciones rebeldes o soldados regulares, o por una Administración civil que participa en conflictos armados o sus representantes, bien para perpetuar el conflicto o para aprovecharse del mismo con fines lucrativos``.

Esta decisión de PEFC sobre la madera de conflicto ha sido adoptada amparándose en la Resolución A/ES-11/L.1 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 2 de marzo de 2022, "Agresión contra Ucrania".

En materia de tala ilegal debemos traer a colación el Reglamento (UE) n.º 995/2010, relativo a la comercialización en el mercado de la Unión y a la exportación desde la Unión de determinadas materias primas y productos derivados asociados a la deforestación y la degradación forestal. Este texto prohíbe la compra dentro del territorio de la Unión de maderas que se hayan obtenido en el extranjero a través de la tala ilegal y la deforestación. Por tanto, el Reglamento mira principalmente a países como la República Democrática del Congo, Colombia o Birmania.

3. LA EMPRESA FORESTAL Y SU OPERATORIA CONTRACTUAL

En este apartado del Trabajo llevaremos a cabo un primer acercamiento a aquellos nichos de actividad que existen dentro del sector de la madera. Posteriormente analizaremos aquellos contratos más relevantes en los que participan las compañías de la industria forestal, distinguiendo si en los mismos la contraparte es el propietario del bosque o una empresa transformadora del sector.

3.1 LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS FORESTALES EN GENERAL

Actualmente podemos afirmar rotundamente que ya existe una absoluta mercantilización del sector forestal. Los antecedentes históricos de otros sectores como la metalurgia o el turismo nacieron ya con una clara vocación mercantil, es decir, de generar ingresos. Sin embargo el sector forestal o agroforestal apareció en la historia de la humanidad originalmente como una necesidad de autoabastecimiento. Esto es, vinculado a la agricultura de subsistencia aunque posteriormente con el nacimiento del comercio los recursos maderables comenzaron a ser un bien más para mercadear.

Los nichos de mercado del sector forestal son muchos debido a que engloba muchas actividades que se pueden llevar a cabo sobre la madera, por lo que esta industria acoge distintas empresas que ejecutan labores de tratamiento o conversación de la madera. Por este motivo las asociaciones patronales de empresarios, de profesionales o de particulares relativas de esta industria son muy heterogéneas en cuanto a su área de trabajo e incluso zona geográfica. Prueba de ello es el panorama del sector en Galicia, comunidad en la que existen más de cinco asociaciones destinadas a defender los intereses de empresas, profesionales y particulares que participan en este sector. Algunas de las más relevantes por su presencia y actividad son:

- La Asociación Provincial de la Industria de la 1ª Transformación de la Madera de A Coruña (APRALCO)
- La Asociación Provincial Ourense da Madeira (APROUMA).
- La Asociación Provincial de Empresarios de la 1ª Transformación de la Madera de Lugo.
- El Grupo Provincial de Rematantes y Aserradores de Maderas de Pontevedra.
- La Asociación Forestal de Galicia (AFG)

-La Asociación de Empresas de Servicios Forestais de Galicia (SERFOGA)

Para hablar sobre los nichos esta industria debemos recordar la definición de sector forestal que otorga la FAO al afirmar que el mismo consiste en ``La producción, extracción, elaboración y comercio de madera y otros productos forestales``. No existe un criterio único que recoja y ordene cuales son las empresas del sector porque la madera se puede trabajar desde muchos ángulos productivos. Sin embargo, considero que la manera más adecuada de estudiar los nichos de mercados de esta industria es contemplando las labores que realizan las empresas que forman parte de ella. Veamos cuales son estas empresas, al tiempo que añadimos varios matices al respecto para precisar esta enumeración:

a) Empresas de plantación: Son aquellas encargadas de cultivar en la finca del propietario contratante las semillas que este les ordene, siendo frecuente que también se encarguen de abonar el terreno posteriormente.

b) Empresa de compra de madera: Es aquella que compra los árboles al propietario del bosque para posteriormente revenderlos después a otras empresas de la primera transformación de la madera. Como en cualquier contrato de compraventa la empresa paga al propietario del monte un precio cierto y determinado por la madera que adquiere.

La empresa de compra de madera y la empresa de corta, que veremos a continuación, son los dos ejemplos por excelencia de la industria forestal

Existe una peculiaridad en relación con las empresas de compra de madera que debemos tener en cuenta necesariamente. Nos referimos al hecho de que el contrato de compraventa de madera en pie que la empresa firma con el propietario del monte recoge también la obligación de extraer la madera, esto es, cortarla y retirarla del bosque. El propietario y la empresa no firman realmente un contrato de corta, sino que ambas partes llevan a cabo un contrato de compraventa en el cual se incluye también la obligación de la primera de extraer del monte la madera cortada, sumando en ocasiones el deber de limpiar el bosque. Esta particularidad y el contenido del contrato de compra de madera en pie será explicado más en profundidad en el capítulo ``3.2.a) CONTRATO DE COMPRA EN PIE``.

c) Empresas de corta: Son aquellas empresas encargadas de cortar la madera del monte del propietario una vez esta ya ha sido comprada. La empresa de corta puede actuar al mismo tiempo como empresa compradora, es decir, primero compra la madera y luego se encarga de cortarla. La segunda opción es que una empresa compradora de madera adquiera la propiedad los árboles de determinada finca y subcontrate a una empresa de corta para cumplir la

obligación de tala que tiene respecto al vendedor. En este caso la empresa de corta solo se encargaría de talar los árboles bajo las órdenes del comitente.

d) Empresas de transporte: Se trata de aquellas empresas contratadas por la empresa de corta para trasladar la madera en rollo desde el bosque o el lugar en el que se encuentre la madera almacenada, al lugar indicado por la compañía compradora de la misma. El medio de transporte más común para transportes nacionales de España es el camión⁹ y para la exportación es el barco.

Habitualmente compañías de corta tienen sus propios camiones y recurren a empresas de transporte, o a conductores autónomos en caso de camiones, cuando existe un incremento en su producción. No obstante, en otros casos independientemente del volumen de producción algunos empresarios deciden recurrir habitualmente a la contratación externa para el transporte a pesar de tener sus camiones propios.

e) Empresas de limpieza de bosques: Se encargan de cortar la maleza y dejar el terreno lo más expedito posible para que los árboles puedan crecer sin impedimentos, y las máquinas y operarios forestales puedan transitar por el bosque para poder realizar la corta. Además, esta limpieza reduce la proliferación de incendios. En resumen, las empresas de limpieza de bosques ejecutan el mantenimiento habitual del terreno para poder extraer la madera en las mejores condiciones cuando sea necesario.

f) Empresas de primera transformación de la madera: Son aquellas que ejecutan la primera transformación de la madera. Es decir, convierten la madera en rollo en un producto que todavía no es válido para ser disfrutado directamente por los consumidores o para que ellos hagan uso del mismo. El ejemplo más visual de la primera transformación es un aserradero, pues convierte el rollo de pino en productos como astilla, vigas o láminas. Estas compañías como negocios *B2B* venden sus productos generalmente a otros profesionales y no a consumidores.

g) Empresas de la segunda transformación de la madera: Se trata de aquellas compañías que compran los productos fabricados por las empresas de la segunda transformación y a partir

⁹ Para las controversias que pudieran surgir en el marco de un contrato de transporte y no estuviesen reguladas en el mismo se aplicará subsidiariamente la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías. Este texto rige aquellos transportes cuyo lugar de origen y destino están dentro de España. En el ámbito internacional es frecuente el uso de los INCOTERMS y la aplicación de convenios internacionales que conoceremos más adelante.

de ellos crean otros productos que ya pueden ser adquiridos por los consumidores. Por ejemplo, muebles en el caso de la madera, cajas de cartón si nos referimos a pasta de papel, o cualquier otro producto fabricado tomando como inicio la composición de un árbol y que pueda comprar un consumidor.

Esta enumeración de empresas del sector forestal nos ayuda a distinguir los distintos nichos de mercado pero en el día a día del sector forestal una misma empresa puede realizar más de una de las tareas enumeradas anteriormente, y de hecho es lo más habitual. En nuestro país las empresas de la madera realizan comúnmente más de una única labor de las contenidas en la lista anterior, de modo que una compañía encargada de la corta de madera en ocasiones también ofrece servicios de limpieza del bosque y también servicios de transporte. Este es el caso de las empresas Forestal Ría de Abres S.L. y Forestal Asturabres S.L., con sede en Galicia y Asturias respectivamente, que ejecutan trabajos de corta de madera y también llevan a cabo el transporte, bien a través de sus propios camiones o contratando una empresa de transporte.

Es también digna de mención a estos efectos la empresa FINSA, cuyo principal objeto mercantil es llevar a cabo la primera transformación de la madera en sus aserraderos, siendo además una de las principales empresas compradoras de madera por volumen de España junto a ENCE. Por tanto, y en relación con lo explicado *supra*, FINSA adquiere la madera en rollo como *input* para obtener finalmente como *output* láminas de madera de estilos y características muy variadas, que tras una segunda transformación serán adquiridas o disfrutadas por los consumidores. Esta madera en rollo se adquiere a través de su compra a empresas de corta que se la venden a FINSA.

En definitiva, el sector forestal se compone de muchos nichos de negocio y estos son aprovechados por empresas que comúnmente trabajan en varios de ellos en vez de limitarse solo a uno.

Para que en este sector de actividad y en sus subsectores exista seguridad jurídica se requiere de un ordenamiento jurídico y de relaciones contractuales que rijan a través de sus cláusulas las relaciones entre todas las partes que intervienen en este tráfico económico.

Si por algo se caracterizan los contratos en el ámbito forestal es por la ausencia de una regulación específica. Los contratos que tienen cabida dentro de esta industria son muchos, de modo que las leyes supletorias a las que atenderemos también son varias. El contrato de compra de madera en pie y el contrato de compra de madera en rollo tienen como legislación supletoria el Código Civil (CC) y se caracterizan por la ausencia de una regulación específica.

El legislador a penas se ha centrado en legislar normativa especializada o supletoria para los contratos del ámbito forestal, a diferencia de otros sectores económicos en los que la renovación legislativa ha estado mucho más al día. La industria forestal genera unos ingresos muy superiores en relación con los que existían en el año 1885, fecha en que se publicó el CC, las personas empleadas se han multiplicado exponencialmente y las repercusiones de este sector en los ecosistemas sociales también han aumentado. Por ello, resultaría muy interesante una actualización de estas normas supletorias llevada a cabo por el legislador reportaría más seguridad jurídica en el sector, amén de dotarlo de la una mayor visibilidad, uniformidad y formalización de la que sí disponen otros.

Esta falta de legislación unida a la idiosincrasia de ciertas zonas rurales ha favorecido que hoy en día sea muy frecuente que diversos contratos en el ámbito forestal se lleven a cabo de manera verbal, algo prácticamente impensable en otros ámbitos como en la compraventa de vehículos o el alquiler de viviendas. De hecho, la forma verbal no solo es frecuente en el contrato de cultivo y en el de corta sino también en otros como al de transporte.

Para estudiar cuales son los contratos más comunes del sector forestal adoptaremos la visión de una empresa compradora de madera, porque esta se halla en la mitad del proceso industrial de la madera de modo que ofrece una visión amplia de los contratos. Esto se debe a que, debido a su posición, en su primera fase mira hacia los propietarios de los bosques a quienes comprará la madera y en su segunda fase mira a las empresas de la primera transformación a las que venderá esa madera adquirida previamente.

Los cinco contratos más característicos del sector forestal que analizaremos aquí no son contratos ``formales'', esto es, no están sometidos a especiales requisitos de forma.. La progresiva aceptación por parte de la industria forestal de los principios, prácticas y costumbres mercantilistas en detrimento de la idiosincrasia previa de un sector escasamente mercantilizado está causando cierto abandono de la forma verbal de los contratos y dando mayor presencia a la forma escrita. Esta práctica va más allá de la industria forestal e impregna cada día más sectores económicos. Así las cosas:

«En la práctica y sin perjuicio de lo que puedan exigir las leyes especiales reguladoras de la contratación mercantil, existe una clara tendencia y cada día más acentuada a dejar constancia no sólo de la celebración sino también del cumplimiento de los contratos mediante

el recurso a fórmulas que permitan acreditar su vigencia y determinar su contenido (a menudo complejo) de los derechos y obligaciones de las partes.»¹⁰

Así, en aras de obtener una mayor previsibilidad jurídica, controlar la legalidad y conseguir una mayor previsibilidad no cabe duda de que es recomendable formalizar los contratos mercantiles en papel o en documento electrónico.

En función de con quien contrate la empresa de corta nos encontramos contratos con los propietarios de los bosques o contratos con las empresas transformadoras de la madera.

3.2. CONTRATACIÓN CON LOS PROPIETARIOS DE LOS BOSQUES: EL CONTRATO DE COMPRA DE MADERA EN PIE

En el capítulo anterior hacíamos mención y tratábamos la contratación entre la empresa de corta y los propietarios de los montes.

El contrato de compraventa agrupa las características del acto objetivo de comercio y es el contrato más antiguo y frecuente de la actividad mercantil. Es clave para la circulación de bienes en la sociedad pero también para la subsistencia y crecimiento de las empresas¹¹ NOTA Véase A. SERRANO ACITORES, C. GARCÍA SÁNCHEZ y M. ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ, *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, coord. por A. Abril, Bosch, Barcelona, 2017, p. 71.

En virtud de esta se produce un intercambio de dinero por madera. Es decir, una compraventa. Se transmite la propiedad de los árboles (no de la finca ni del suelo en el que se encuentran plantados los árboles), a cambio de un precio cierto y determinado¹².

En este apartado trataremos la contratación desde el eje empresa de corta-propietario y también su contrato prototípico: el contrato de compra de madera en pie. El vendedor es el propietario del monte y en su mayoría son personas físicas, si bien residualmente podemos

¹⁰ Sobre el tema de la formalización y prueba de los contratos mercantiles en general y con plena aplicación a los forestales, puede verse en L.M. PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 64-65.

¹¹ Diversa doctrina ha reconocido la importancia del contrato de compraventa como contrato prototípico de las empresas y el tráfico económico. Un ejemplo de ello es A. SERRANO ACITORES, C. GARCÍA SÁNCHEZ y M. ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ, «El contrato de compraventa mercantil», *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Coord. por A. Abril (Autores varios) Bosch, Barcelona, 2017, Pp. 71.

¹² No es cuestión baladí que la prestación de la parte compradora sea satisfecha a través de un precio, pues si la empresa ofreciese en el contrato como medio de pago por esa madera un bien, en vez de un precio, estaríamos ante un contrato de permuta (art. 346 CCo).

encontrar como propietario a una comunidad de bienes o una Administración Pública¹³. El principal contrato a través del cual la empresa compradora de la madera adquiere la misma al propietario de monte es el contrato de compra de madera en pie

A través de este la empresa de corta compra la madera al propietario del bosque cuando esta aún no ha sido cortada. Es decir, los árboles aún se encuentran enraizados al suelo. Por tanto, en esta figura contractual la empresa, en calidad de compradora, y el propietario del bosque, como vendedor, firman un contrato de compraventa, en el que la empresa asume la obligación de abonar al vendedor un precio cierto y determinado por la madera de su monte. Además, como ya señalamos anteriormente la compañía también adquiere la obligación de encargarse de la corta y retirada de la madera del bosque salvo que lo subcontrate en otra empresa. Por otra parte, el propietario tiene la obligación de permitir que la empresa compradora o la encargada de la corta y retirada de la madera puedan desempeñar sus obligaciones contractuales.

La primera particularidad de este contrato es el momento en que se produce la adquisición de la propiedad de la madera por parte de la empresa compradora. Esta adquisición acontece cuando el árbol es cortado. En la práctica forestal no se extrae totalmente el árbol del suelo con sus raíces, pues esto supondría tener que plantar nuevas semillas para en el siguiente periodo de corta. Por contrario, los equipos forestales proceden a cortar el árbol por su base, manteniendo siempre las raíces en el suelo, y permitiendo así que el resto del árbol caiga. Por tanto, la empresa compradora adquiere la propiedad del árbol cuando el mismo es cortado y separado totalmente de su base.

Conocer el momento en el que se transmite la propiedad es vital de cara a la asunción del riesgo. Se ha dicho por ello que en el Código de Comercio CCo) « [...] el riesgo no se traspa al comprador por el simple contrato sino que requiere la entrega de la cosa (Art. 331 CCo) o bien la puesta a disposición (Art. 333 CCo)»¹⁴.

Aunque el contrato de compraventa de la madera se firme antes de la corta, la adquisición de su propiedad por parte de la compañía no se producirá hasta que cada árbol sea

¹³ En el año 2016 el 90% de la superficie forestal de Asturias destinada a corta era de titularidad privada, mientras que el 10% pertenecía a la Administración Pública.

Véase en T. Basterra, «La tala de madera se duplica en veinte años por la demanda de las papeleras» en Diario El Comercio, (17 de agosto de 2016) <https://www.elcomercio.es/asturias/201608/17/tala-madera-duplica-veinte-20160817002013-v.html>.

¹⁴ Esta misma idea ha sido también señalada en A. ORTÍ VALLEJO, *La protección del comprador por el defecto de la cosa vendida*, Ediciones TAT, Granada, 1987.

cortado y separado de su parte restante que permanece en el suelo. Esto nos lleva a hablar de la segunda particularidad ya mencionada anteriormente: la corta como de la madera como condición inherente en el contrato de compraventa.

En el contrato de compraventa de madera en pie recoge también la obligación de la empresa de extraer la madera, esto es, cortarla y retirarla del monte. El propietario y la empresa no firman realmente un contrato de corta, sino que ambas partes llevan a cabo un contrato de compraventa en el cual se incluye también la obligación de la primera de extraer del monte la madera cortada, pudiendo añadirse también el deber de limpiar el monte.

Igualmente, debemos tener en cuenta que en ningún caso nos estamos refiriendo a la compraventa de la finca en la que se encuentran plantados los árboles sino a la compraventa de los árboles existentes en la misma en un momento concreto. Es decir, se compran los árboles, no el terreno en el que están plantados.

Así las cosas, la denominada empresa de corta antes de proceder a talar los árboles firma un contrato de compraventa con el propietario en virtud del cual la primera adquiere la propiedad de la madera a cambio del pago de un precio cierto, pero asumiendo también la obligación de talar y retirar la madera. Por ello hablamos de empresa de ``corta``, pues aunque firman un contrato de compraventa la compañía adquiere también la obligación de cortar y retirar del monte la madera comprada. Por tanto si la misma empresa se encarga de comprar la madera y de talarla podemos referirnos a ella como empresa ``compradora`` o ``de corta`` indistintamente.

Como explicábamos, una vez la empresa compradora ha adquirido la propiedad de la madera, la revende a otras empresas que se encargan de la primera transformación, como ENCE o FINSA. En ocasiones son estas empresas de la primera transformación las encargadas de comprar la madera directamente al propietario sin que intermedie una empresa de corta, pero subcontratan en otras compañías la obligación de talarla, retirarla del monte y también su transporte hasta el lugar indicado por la empresa compradora de la madera en calidad de comitente.

Es también digno de mención y desarrollo el procedimiento que la empresa compradora inicia para llegar a concluir la firma de un contrato de compra en pie sobre determinados montes. En primer lugar uno de los encargados de la empresa se desplaza a la parcela en la que se encuentran los árboles y tras contemplar allí distintas variables como la extensión de la misma, la cantidad de árboles y tamaño y grosor de los mismos, entre otras, hace una estimación

de la ganancia económica que puede obtener con esa madera y pacta con el propietario un precio total. Por tanto, el comprador (que es la empresa de corta, en este caso) adquiere la madera tras examinar el bosque a simple vista o valiéndose de aparatos de medición o incluso drones que incorporan este tipo de aparatos. Para llevar a cabo este tipo de contrato se requiere que el encargado de la empresa que hará el trabajo de análisis y medición de la superficie a cortar sea experto y cuente con gran bagaje en el sector forestal, porque incluso usando técnicas de medición resulta complejo estimar un precio adecuado por la multitud de variables que inciden en el precio que se va a proponer¹⁵. Para estimar este precio no solo se debe calcular el número de toneladas de madera que hay en el bosque, sino otras cuestiones económicas que influyen en el negocio como las horas y el coste de combustible que habrá que emplear para extraer la madera, el coste del posterior transporte pero sobre todo el precio que el futuro cliente de esa madera pagará en el mercado. La empresa firmará con este cliente un contrato de reventa para venderle la madera adquirida previamente al propietario del bosque.

El contrato de compra en pie es un contrato típico porque al fin y al cabo se trata de una compraventa. Sin embargo, esta clase de contratos tiene ciertas características tan propias que lo singularizan como una compraventa distinta. En él constan los elementos habituales para identificar a las partes (nombres, apellidos, dirección, número personal de identificación...) pero también particularidades propias como la obligación de corta de los árboles comprados o características relativas a la determinación del objeto del contrato. En el mismo se señala el polígono, parcela y zona de la finca cuya madera se compra. Además, se hace constar también la superficie forestal que se cortará y las especies de árbol en cuestión, al igual que el municipio y la provincia en donde se haya sita la parcela.

Por tanto, no se hace referencia en ningún momento al número de árboles objeto de la transacción pues eso no interesa en el momento de la compra, y por ende tampoco en el contrato. Por ese motivo las partes acuden a unidades territoriales del Catastro para identificar la finca en donde se llevará a cabo la extracción de la madera.

Un elemento muy relevante tanto en este contrato como en el de compra de madera en pie es la solicitud de autorización para comenzar la corta. Si deseamos comenzar el proceso de tala es necesario que el propietario de la parcela o la empresa de corta que llevará a cabo el

¹⁵ El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua define «cubicar» en su primera acepción como «Medir el volumen de algo». En el ámbito forestal este verbo también se utiliza para hacer referencia a la acción consistente en calcular el número de toneladas de madera que hay en el bosque.

trabajo solicite a la comunidad autónoma donde se encuentre la parcela una autorización de corta.

En el caso de Asturias la naturaleza, contenido y disposiciones sobre esta se recogen en la Ley del Principado de Asturias 3/2004, de 23 de noviembre, de Montes y Ordenación Forestal. Como hacíamos mención *supra*, tanto el propietario de la parcela como la empresa de corta están legitimados para solicitar la autorización, siempre a través de la página web de la Consejería correspondiente, sin embargo en la práctica son las empresas de corta las que se encargan de llevar a cabo todos los trámites para conseguir la autorización. De hecho, la propia web del Principado de Asturias en la misma página donde pone a disposición la solicitud de autorización también incluye la posibilidad de descargar el documento de otorgamiento de representación. A través de este el propietario de la parcela concede a la empresa la posibilidad de solicitar la autorización en su nombre. Una vez la solicitud ha sido cumplimentada debidamente se hace llegar a la Consejería a través de la Red SARA (Sistemas de Aplicaciones y Redes para las Administraciones) o del propio servicio web de la comunidad autónoma correspondiente.

Este tema desde años suscita cierta discrepancia entre las empresas de corta porque habitualmente la solicitud de autorización se hace a través de la web de la Comunidad Autónoma y no de la Red SARA. Cada comunidad establece su propio sistema para solicitar esta corta en su página web, de modo que el proceso de solicitud es distinto en Galicia, País Vasco y Asturias, por ejemplo. La complejidad que entraña cada uno de estos procesos es tal que en ocasiones las asociaciones de empresas pertenecientes al sector forestal tienen que organizar cursos en los que explican a sus socios como realizar este proceso de la web en cada comunidad autónoma. Así, naturalmente muchas empresas de corta, que son las que principalmente llevan a cabo la solicitud de la autorización, han reclamado avanzar hacia la estandarización de este procedimiento para facilitarlo, máxime teniendo en cuenta que algunas de ellas tienen pocos empleados. Para estas empresas con escaso personal invertir un tiempo excesivo en este procedimiento administrativo es un motivo de rechazo para extender sus operaciones de corta a otras comunidades autónomas, debido al retraso de trabajo que causa este trámite burocrático. Además, no obtener la preceptiva autorización antes de la corta supone una sanción económica a la que tendrá que hacer frente la empresa.

Por tanto, una solución a este problema de multiplicidad de procedimientos sería la estandarización del mismo, que tanto tiempo llevan pidiendo las empresas de corta. Establecer unos requisitos iguales en todas las comunidades autónomas conseguiría una mejora en la

situación de estas empresas, además de un ahorro su tiempo y una mayor movilidad de sus equipos de corta dentro del territorio nacional. Esta última consecuencia redundaría en nuevas oportunidades de negocio más allá de la zona de actuación habitual de cada una de estas compañías.

Los elementos y estructuras de un contrato de compra de madera en pie no nos resultan en absoluto ajenos ya que al fin y al cabo nos referimos a un contrato de compraventa, al que estamos habituados debido a su frecuente uso en nuestro tráfico comercial diario. Por ejemplo, la identificación de ambas partes, el precio, las condiciones de pago, las condiciones de entrega o la sumisión a determinado órgano jurisdiccional, si así se deseara.

Sin embargo, tal y como se explicaba previamente el contrato de compra en pie destaca sobre el resto de los contratos de compraventa principalmente por el objeto del mismo, pues los árboles que serán objeto de transacción se identifican de manera muy detallada. Se hace constar el municipio y provincia donde se hayan sitas las fincas donde se sitúan esos árboles, al igual que el polígono y su parcela para identificarlas a través del catastro, y también la superficie que será objeto de compra, expresada habitualmente en hectáreas (HA).

Es muy frecuente en el día a día del tráfico comercial del sector forestal que un propietario venda por error los árboles de una propiedad que no es la suya. Esto constituye la venta de cosa ajena, tratada en el art. 1461 CC, el cual consagra la obligación del vendedor de entregar la cosa objeto de la venta y a llevar a cabo el saneamiento de esta.

El tercero adquirente de buena fe es comúnmente la empresa de corta y no ve su derecho desprotegido, pues el art. 464 CC le reconoce su título de adquisición como válido al afirmar: ``La posesión de los bienes muebles, adquirida de buena fe, equivale al título. Sin embargo, el que hubiese perdido una cosa mueble o hubiese sido privado de ella ilegalmente podrá reivindicarla de quien la posea``.

De hecho, el art. 34 de la Ley Hipotecaria va un paso más allá y le reconoce a la empresa de corta, por ser tercero adquirente con título oneroso de buena fe, el derecho ser a mantenido en su adquisición. No obstante para mantener en esta situación al adquirente es necesario que el propietario del monte, en calidad de vendedor o cedente, figure en el Registro de la Propiedad con capacidad suficiente para llevar a cabo la compraventa.

En las poblaciones rurales es más común que existan divergencias entre la realidad constatada en el Registro de la Propiedad o el Catastro y la realidad material o física de la parcela inscrita, en comparación con el número de divergencias de este tipo que acontecen en

los núcleos urbanos. No obstante no hay lugar a duda: el verdadero propietario del bien es aquel que goza de la titularidad dominio¹⁶, y no el que consta como titular registral del mismo, aunque el Derecho busca que ambos coincidan.

Como hacíamos mención *supra*, este contrato de compra de madera en pie se caracteriza por una exhaustiva identificación sobre el objeto del contrato, es decir, los árboles todavía enraizados. No es para menos ya que el hecho de que estos árboles comprados sean de un tipo o de otro o tengan determinado peso, por ejemplo, tendrá una repercusión importantísima en el trabajo de la empresa y en la obtención de beneficios.

Concretemos esta afirmación en un supuesto: pensemos en una empresa de corta que abastece de pino a FINSA. Como hemos tratado previamente FINSA hoy en día solo se abastece de pino y además es libre de pedir a sus proveedores (en este caso son las empresas de corta) que estos árboles cumplan con ciertas medidas y características. Así, si la empresa de corta a través del contrato de compra de madera en pie paga, por ejemplo, sesenta mil euros a un propietario por su madera para luego vendérsela a FINSA, pero tras la compra descubre que la madera adquirida no está dentro de los estándares que FINSA solicita, la empresa de corta podría llegar a perder ese dinero si no encuentra otra salida en el mercado para venderla.

Este motivo hace que en los contratos de compra de madera en pie la especificación de la madera que se va a comprar se lleve a cabo con gran detalle. Por ello se hace constar en el contrato aspectos como el tipo de árboles que se van a cortar, pues en un mismo contrato se puede acordar la compra de árboles de clases distintas, siendo los más frecuentes en el norte español el *Eucalyptus globulus*, *Eucalyptus nitens* y el *Pino insignis*.

Igualmente, debemos saber que en distintas ocasiones este contrato solo se lleva a cabo sobre la parcialidad de la masa arbórea del predio, por ejemplo, debido a que el resto de los árboles aún son demasiado jóvenes para su corta.

Como es de esperar el precio que ofrece la empresa de compra al vendedor dependerá a su vez del precio que posteriormente le vaya a pagar su comprador por esa madera, y como hemos dicho los principales compradores de eucalipto y pino en el norte de España son las empresas ENCE y FINSA, respectivamente. Precisamente, uno de los riesgos que corren las empresas de corta es que desde que compran la madera al propietario del monte a que la venden

¹⁶ Se conoce con el nombre de “regularización catastral” a aquel proceso a través del cual se actualizan los datos que constan en el Catastro para que reflejen la realidad de la parcela inscrita.

a un comprador el precio que las empresas como ENCE y FINSA ofrecen por ella puede descender.

Por el momento, la inclusión en el contrato de compra en pie de una cláusula que permita de alguna manera hacer vincular el precio que se paga al propietario del bosque con el precio que posteriormente pagarán FINSA o ENCE a la empresa de corta es algo que no se contempla como factible aunque sería legal. Por ejemplo, el Real Decreto-ley 3/2022, de 1 de marzo, de medidas para la mejora de la sostenibilidad del transporte de mercancías por carretera y del funcionamiento de la cadena logística afirma que si el precio del combustible varía entre el día en que se celebró el contrato y el día en que se ejecuta el transporte varía, consecuentemente deberá hacerlo también la contraprestación económica que recibirá el transportista. De hecho, es tal su importancia que el art. 38.3 de este texto prohíbe que se excluya esta compensación por la variación del precio¹⁷.

Continuando con la contraprestación aportada por el vendedor de la madera en pie, es habitual que en este contrato el volumen de madera se mida en toneladas y que en él conste si el proceso de corta de esa madera se realizará conforme a alguna certificación forestal de calidad. Esta certificación tiene importantes implicaciones como vimos en el apartado ``2.2 LA CERTIFICACIÓN FORESTAL``.

Ya hemos explicado que una de las particularidades que define el contrato de compra en pie es la obligación de tala y retirada de la madera que se incluye en el contrato de compraventa. Una labor complementaria menos frecuente y menos importante pero digna de mención es la obligación de limpieza del monte a cargo de la empresa compradora. Puede pactarse en el contrato que esta asuma la obligación de limpieza una vez termine su labor de corta en el bosque. El término ``limpieza del bosque`` engloba distintos significados pero centrémonos en el que hace referencia a la acción consistente en eliminar del suelo del monte la maleza y los restos de los árboles cortados, como sus ramas y cortezas. Estos restos reciben el nombre de ``biomasa``, que después de un proceso de compresión con una máquina se convierten en pacas y son vendidas a empresas de la primera transformación de la madera con fines, por ejemplo, de producción de energía¹⁸.

¹⁷ No será obligatoria la revisión de este precio si la misma es inferior al 5%, salvo si expresamente se pactó por escrito el pago a partir de un umbral menor de forma previa o simultánea a la celebración del contrato (art. 38.2 del citado Real Decreto-ley 3/2022).

¹⁸ La biofábrica de ENCE, en Navia compra estas pacas de biomasa para producir energía que a su vez será utilizada para convertir los eucaliptos en pasta de papel.

3.3 CONTRATOS CON EMPRESAS TRANSFORMADORAS DE LA MADERA

Los distintos nichos de negocio de una empresa forestal dan lugar también a distintas relaciones contractuales posibles. En el apartado anterior conocimos el contrato de compra de compra en pie a través del cual la empresa de corta o empresa compradora se abastece de árboles. En este apartado estudiaremos los contratos de los que hace uso el empresario para sacar rédito económico a esa madera adquirida previamente al propietario del bosque.

3.3.a) CONTRATO DE COMPRA DE MADERA EN ROLLO

Es aquel contrato en virtud del cual una empresa de la primera transformación de la madera compra a una empresa de corta una determinada cantidad de madera en rollo a cambio de un precio cierto y determinado.

Hemos explicado en distintas ocasiones que la empresa de corta compra a los propietarios de los bosques madera que luego revenderá a empresarios de la primera transformación. El contrato de compra de madera en rollo es precisamente el contrato prototípico a través del cual se ejecuta esa reventa de madera entre empresas. En él la empresa de corta, en calidad de vendedora, asume la obligación de entregar a la empresa de la primera transformación, como compradora, determinada cantidad de madera en rollo medida habitualmente en toneladas, y la empresa compradora asume a su vez la obligación de pagar un precio cierto por ella.

Recordemos que el concepto ``madera en rollo`` hace referencia a los troncos de los árboles que ya han sido talados, desramados y desprovistos de su copa, tal y se muestra en la imagen del capítulo ``1.2 SECTOR FORESTAL: DELIMITACIÓN``. En este contrato la empresa de transformación adquiere la propiedad de la madera en el momento en que le es entregada, independientemente de si se ha convenido un pago aplazado o no. Es determinante el momento en el que se produce la transmisión de la propiedad de cara a posibles incidentes que pudieran surgir al cargamento de madera, sobre todo vinculados con la asunción de responsabilidades. Si un camión cargado de eucalipto con destino a una fábrica de celulosa sufre un accidente y parte de la carga cayese a un río o se extraviase, sería obligación de la empresa asumir la responsabilidad derivada de la falta de entrega, ya que en ese momento la madera es todavía de su propiedad porque no ha sido puesta a disposición del comprador. Por este motivo es muy importante que las partes sepan en qué momento se produce la transmisión

de la propiedad también la transmisión del riesgo. Estipular en un contrato estas cuestiones es de capital importancia porque aporta seguridad y previsibilidad para las dos empresas.

El principio general *res perit domino* (susceptible de ser traducido como "la cosa se pierde para su dueño") afirma que en caso de que el riesgo de pérdida de la madera o de los recursos maderables a los que nos referimos será asumido por el propietario de los mismos en el momento de producirse el riesgo. La problemática de la transmisión del riesgo afecta a la compraventa de madera, bien en rollo o en pie, porque el momento de la perfección del contrato no coincide con el momento de la entrega.

El reparto del riesgo en la regulación mercantil es algo "negociable" entre las partes, de modo que el principio *res perit domino* admite un alto grado de flexibilización, dando lugar a situaciones prácticas muy diversas en cuanto al riesgo que cada parte contratante asume¹⁹.

El contrato de compra de madera en rollo es una figura contractual cuya base y elementos básicos son comunes al contrato de compra de madera en pie, pero dada su capital importancia en el tráfico económico forestal debe ser tenido en cuenta en un apartado aparte ya que es una de las principales figuras contractuales del sector. Además, se trata de un contrato de compraventa entre empresas a diferencia del contrato de compra de madera en pie. Tal y como mencionábamos *supra* en este contrato el precio se pacta en base a las toneladas de la madera, no obstante este precio que finalmente acuerden ambas empresas también está influenciado por variables tales como el tipo de árbol o el valor económico que en determinado momento tiene en el mercado el producto final que fabrica la empresa de la primera transformación, como pasta de papel o tablas de madera. Este valor fluctúa del mismo modo que lo hace el valor de las acciones de una empresa en el mercado bursátil. Y de acuerdo con la misma dinámica mercantilista, su valor aumentará cuanto más demanda tenga el producto final de esa empresa de la primera transformación.

Pongamos por ejemplo una situación real: sabemos que FINSA y ENCE son dos de los principales compradores de madera en el norte de España. Sus proporciones e influencia en el mercado les permiten negociar con comodidad las condiciones de este contrato y fijar ciertos estándares. Así, cuando estas empresas disponen de suficientes *inputs* (madera almacenada) para llevar a cabo su proceso productivo, ofrecerán a la empresa vendedora un precio menor por su madera en relación a si tuvieran mayor necesidad de ella. Aunque el sector forestal tenga

¹⁹ En relación con el carácter negociable de la transmisión del riesgo, ver PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 161 y 162.

su origen en la agricultura de subsistencia, como podemos ver hoy en día está atravesado transversalmente por las normas de la economía de mercado y el comercio.

El precio que finalmente pacten el vendedor y el comprador vendrá condicionado por variables que aparecen cuando ya se obtiene el producto tras la segunda transformación de la madera. Por ejemplo, durante los años más prolíferos en el sector de la construcción en España la demanda de madera de pino y de castaño era muy alta. Se necesitaban productos como vigas, tableros y ventanas pero también otros propios de la segunda transformación, como muebles. Los aserraderos vieron como aumentaba la demanda de su producto y eso les permitía imponer un precio más alto a sus clientes. En definitiva, la ley de la oferta y la demanda hizo sus efectos. Sin embargo, la brusca caída de la demanda inmobiliaria en el año 2007 y 2008 trajo correlativamente una bajada en las compras de los productos de los aserraderos y los de las empresas de la segunda transformación que abastecían al sector constructor. Fue precisamente a partir de esos años cuando distintos aserraderos intensificaron su proceso de internacionalización buscando mercados extranjeros en los que vender sus productos.

Como podemos ver el contrato de compra de madera en pie y el de compra de madera en rollo son el ``contraespejo'' uno del otro, pues mientras en el primero la empresa de corta compra la madera, a través del segundo la vende. En el primero actúa como compradora y en el segundo como vendedora. En el contrato de compra de madera en pie la empresa adquiere la propiedad de la madera cuando cada uno de los árboles es cortado, mientras que en el contrato de compraventa de madera en rollo la empresa de la transformación adquiere la propiedad de la madera cuando se es entregada. Ambas constituyen las dos figuras contractuales por excelencia en el día a día del sector forestal.

3.3.b) SUBCONTRATO DE SERVICIOS DE CORTA

Este es un subcontrato que consiste en la prestación de servicios de corta del bosque entre una empresa comitente (que ha comprado la madera al propietario del monte previamente), y una empresa de corta, denominada contratista, que se encargará de talar esa madera comprada por el comitente.

La empresa comitente ha llevado a cabo un contrato de compraventa con el propietario del monte por el cual la empresa adquiere la propiedad de la madera a cambio de un precio. Como hemos explicado en el apartado anterior, en el contrato de compra en pie destaca la obligación de talar y retirar la madera comprada, y es precisamente esa labor de tala y retirada

la que la empresa comitente (y a su vez compradora), externalizará en la empresa de corta, como contratista, a través del subcontrato de servicios de corta.

Este subcontrato es un arrendamiento de obra regulado en el art. 1588 y siguientes del CC, pues debemos recordar que el Código de Comercio (CCo) no regula la figura del subcontrato de modo que debemos remitirnos al Código Civil y al Estatuto de los Trabajadores. Se trata además de una obligación no personalísima, lo que permite que el comitente subcontrate la obligación de compra en otra empresa.

La subcontratación entre empresas es una realidad no solo reconocida por el Estatuto de los Trabajadores y por el art. 1596 CC, sino también avalada por la jurisprudencia desde décadas. Así lo muestran resoluciones como la sentencia Tribunal Supremo, sala de lo social, de 27 de octubre de 1994, recurso 3724/1993, y la sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, de 20 de octubre de 2014, recurso 3291/2013.

Afirman sendas resoluciones:

“El ordenamiento jurídico, no contiene ninguna prohibición general que impida al empresario recurrir a la contratación externa para integrar en su actividad productiva y, así lo reconoce el art. 42.1 del ET, lo que supone que, con carácter general, la denominada descentralización productiva es lícita, con independencia de las cautelas legales e interpretativas necesarias para evitar que por esta vía puedan vulnerarse derechos de los trabajadores”

Retornando a la definición del subcontrato de corta, a través del mismo la empresa compradora de madera, que actúa como subcontratante, encarga a la empresa de corta, en calidad de subcontratada, la realización de ciertas labores de su proceso productivo a cambio de un precio. Estas labores son la corta de la superficie arbórea previamente comprada por la empresa subcontratante al propietario del bosque pero también se pueden incluir en el contrato obligaciones accesorias para el contratista más allá de la corta. Estas obligaciones son las operaciones de carga, transporte y/o depósito.

Así las cosas, la obligación principal de la subcontrata de corta puede ser acompañada de estas tres obligaciones, que complementan la prestación de corta que el contratista ha de cumplir. Estas pueden constar en el propio subcontrato o en contratos paralelos que lo complementen. En cuanto a la obligación de carga esta consiste en depositar los árboles ya talados en el camión que posteriormente los transportará hasta el lugar indicado por el comitente. En cuanto el transporte, este puede ser desempeñado por el propio contratista, pues

lo común es que las empresas de corta cuenten con camiones propios. De no ser así, el comitente puede subcontratar esta labor en un camionero autónomo o empresa de transporte. Si el comitente decide encargar al contratista la obligación de transporte, este deberá portar la madera cargada desde el lugar en el que se la entregaron hasta la ubicación indicada por el comitente. Finalmente, la última labor accesoria será llevar a cabo la entrega de la madera en el lugar indicado por el primero²⁰.

Las empresas comitentes pertenecen a la primera transformación de la madera, de modo que estos centros productivos serán fábricas de pasta de papel si la madera comprada es eucalipto o aserraderos si esta es de eucalipto. Por ejemplo, tal y como hemos mencionado uno de los centros productivos de pasta de papel de ENCE se encuentra en Navia (Asturias) y conforme a normas de la propia compañía la madera de eucalipto de la que se abastece debe ser descargada justo en su centro productivo. No obstante, en ocasiones estos centros carecen de espacio para almacenarla, y ordenan a los transportistas que la misma sea entregada en terrenos cercanos a sus centros productivos y conocidos como ``parques``, que actúan como almacén secundario de la madera cuando en los centros productivos no hay más espacio.

Téngase en cuenta que pese a que la subcontratación constituye una actividad mercantil y por ende se haya inspirada por el principio de libertad de partes, la jurisprudencia del Tribunal Supremo señala la vulneración de ``derechos de los trabajadores`` como límite a las cláusulas del subcontrato²¹.

El objeto de la subcontrata puede ser la corta de la madera, su transporte, su depósito o las tres anteriores.

La libertad de pacto de ambas partes a la hora de negociar las cláusulas de un subcontrato tiene un límite más, y no nos referimos a la jurisprudencia previamente citada sino a la desigualdad *de facto* entre comitente y contratista a la hora de negociar las cláusulas que regirán su relación. Una mayor fuerza económica de las empresas compradoras (es decir, de los comitentes) les otorga una mayor influencia negociadora respecto a las empresas de corta, que

²⁰ Analizaremos más en profundidad la entrega de la madera en el subcapítulo dedicado al ``3.3 CONTRATO DE DEPÓSITO O ALMACENAJE``.

²¹ Debemos traer a colación lo indicado por el art 42 ET, que señala que el propio precepto solo será de aplicación al referimos a una subcontratación de labores que pertenezca a la ``propia actividad`` de la empresa. Por tanto el art 42 ET es aplicable al ámbito de la subcontratación en el ámbito forestal al que nos referimos. El concepto ``propia actividad`` ha sido perfilado por diversa jurisprudencia en base a la teoría del ciclo productivo desde hace más de veinte años a través de resoluciones como la sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, de 18 de enero 1995 (rec. 150/1994), 24 de noviembre 1998 (rec. 517/1998); 20 de julio 2005 (rec. 2160/2004); 11 de mayo 2005 (rec. 2291/2004); 29 de octubre 2013 (rec. 2558/2012).

son comúnmente PYMES, de modo que las grandes empresas comitentes no dejan mucho espacio para la negociación y pueden negociar con mayor comodidad la adecuación del contrato a sus intereses.

La principal pregunta que nos puede surgir en este caso es: ¿Por qué una empresa compradora de madera recurre a la subcontratación de una empresa de corta, en lugar de utilizar equipos forestales propios que hagan ese trabajo? El principal motivo es que las empresas dedicadas a la corta gozan de un gran conocimiento del terreno en el que operan y de instrucción de sus empleados para las labores de corta y sus derivadas. En definitiva, las compradoras subcontratan a otras empresas debido a la experiencia práctica de la empresa de corta en los montes de su zona y su *know how*. Por este motivo, si una compradora como ENCE decide subcontratar la corta de madera y su transporte hacia una de sus fábricas o un parque²² dentro de la provincia de Pontevedra, lugar en donde se encuentra una de sus fábricas de pasta de papel, optará por la subcontratar a una empresa de corta que se encuentre también en Pontevedra o en sus cercanías. Llevará a cabo la misma dinámica de subcontratación en lugares cercanos a sus centros productivos, como Huelva o Navia.

Esto no quiere decir que siempre se produzca esta contratación dentro de la misma provincia o Comunidad en la que la madera va a ser transformada. Dentro de la libertad de pacto que la que gozan las partes, en ocasiones la empresa comitente ofrece a la empresa contratista llevar a cabo el objeto del contrato más allá de su zona habitual de trabajo si esta segunda es considerada más capaz o experta para realizar este objeto que las empresas del lugar. De hecho, esto ha ocurrido en ocasiones en que ENCE ha subcontratado con Forestal Ría de Abres S.L., empresa con sede en la provincia de Lugo, la corta y transporte de madera en montes de Cantabria.

Lo que satisface la subcontrata como figura contractual es una necesidad de abastecimiento para la comitente. No obstante, la libertad de pacto no es absoluta porque a pesar de ser una relación mercantil, y por ende regida por el principio de libre pacto entre las partes, existen ciertas limitaciones legales a su contenido.

²² Se denomina "parque" al lugar en el que se deposita y almacena la madera en rollo para transportarla posteriormente al lugar donde será sometida a la primera transformación. Los parques tienden a crearse cerca del destino final de la industria transformadora y se usan habitualmente cuando en la propia fábrica o centro de transformación no hay espacio para acumular más madera en rollo. La fábrica de ENCE en Navia ubica sus parques frecuentemente en el municipio de Coaña debido a su cercanía.

Más allá de cada contrato alcanzado por el comitente y el contratista, la propia legislación de base establece un reparto de la responsabilidad en caso de accidentes o impagos en el marco de la prestación del servicio. El art. 42.2 ET exige que la empresa subcontratada se encuentre al corriente de las obligaciones de pago de la Seguridad Social, debiendo acreditarlo a través de una certificación negativa por descubierto de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS). En concreto la empresa subcontratante responde de forma solidaria de las obligaciones contraídas por la subcontratada, y también de aquellas contraídas por las empresas que a su vez sean subcontratadas por este último. Esta responsabilidad del subcontratante se extiende durante el tiempo que el contrato esté vigente. Lo mismo ocurre con las obligaciones salariales contraídas por contratista y subcontratista, las cuales serán responsabilidad del subcontratante durante el año siguiente de su relación contractual.

Las responsabilidades del contratista no solo son laborales sino también tributarias. La empresa comitente es responsable de las obligaciones tributarias de la empresa subcontratada relacionadas con los tributos que esta última deba repercutir o cantidades que deba retener a sus empleados, profesionales contratados u otros empresarios (Art.41.1.f) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria).

No obstante, la empresa comitente quedará exonerada de cualquier responsabilidad cuando el contratista haya aportado un certificado emitido por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) que acredite que la empresa se halla al corriente de sus obligaciones tributarias los doce meses previos al abono de cada factura correspondiente a la contratación o subcontratación. En el caso de ENCE toda la documentación legal y administrativa que las empresas deban remitirle en el marco de la subcontrata se hace de manera online a través de la plataforma CTAIMA, un *software* de coordinación empresarial y prevención de riesgos laborales. Si la compañía subcontratada no aporta la documentación a ENCE a través de la plataforma en el plazo debido la segunda procede a detener la actividad del contratista hasta que aporte los documentos.

Tanto FINSA como ENCE reciben madera para llevar a cabo un producto final, pero se trata de tipos de árboles distintos y también de un producto final distinto. Mientras ENCE requiere de eucalipto para obtener como producto final pasta de papel, FINSA necesita, entre otros tipos de árboles, pino para poder producir tableros de madera y elementos derivados de

esta para muebles o construcciones. Ambas emplean a un alto número de trabajadores, pues a fecha de diciembre de 2023 ENCE tenía un total de 1.148 empleados²³ y FINSA más de 3.000²⁴

El modelo de subcontrata que aplica ENCE ha permitido que aparezcan en sus zonas de actividad empresas forestales con objetos mercantiles muy diversos cuyos ingresos dependen prácticamente en su totalidad de los subcontratos que ENCE tiene con ellos. Es decir, estas compañías existen hoy en día debido a que esta ENCE les ofrece un nicho de mercado. Para las empresas de corta de la zona y para otras compañías forestales la subcontrata es una manera de trabajar de forma cómoda, con cierta garantía de continuidad y evitando la carga de trabajo de solicitar a la Administración Pública la autorización de corta, de negociar con los propietarios de los montes etc. Sin embargo, eso no quiere decir que la rentabilidad siempre esté asegurada ya que los tipos de montes que pueden ser atribuidos a cada contratista pueden ser muy diversos, y en algunos de ellos será necesario gastar más dinero y recursos que en otros. De este modo aunque el modelo de subcontrato a simple vista parezca una solución cómoda y segura que garantiza estabilidad a futuro para las empresas de corta, la realidad es que el día a día nos indica que se trata de un tipo de contrato que entraña ciertos riesgos económicos y de rentabilidad.

Por este motivo es habitual que aquellos contratistas que gozan de mayor fuerza negociadora intenten pactar con ENCE la posibilidad de subir el precio de los subcontratos en relación con otros contratistas. Otra de las maneras de ajustar las contraprestaciones de ambas partes es adjudicar a los contratistas aquellos montes cuya corta resulta más económica, pero sin variar el precio que se le pagará por su trabajo.

Tal y como hacíamos mención *supra*, el subcontrato no tiene porqué incluir todos y cada uno de los trabajos desde la corta hasta el transporte de la madera. En ocasiones a los contratistas se les encarga el trabajo de simplemente trasladarla de un punto a otro en sus propios camiones. En este contexto podemos traer a colación a la empresa Maderas José Saiz S.L.²⁵, con sede en Cantabria y líder en el sector forestal con unos activos valorados en 60.652.044€ en el 2021. El principal objeto mercantil esta empresa es el proceso de primera transformación de la madera en aserraderos. No obstante también lleva a cabo trabajos de corta de madera en los montes con equipos propios, como forma de autoabastecimiento, y realiza trabajos como transportista con

²³ Página web de ENCE ENERGÍA Y CELULOSA WEB. Principales Cifras (Consultado el 31/01/2024).

²⁴ LinkedIn. Perfil de FINSA. Sobre nosotros (Consultado el 31/01/2024).

²⁵ El Economista. Ranking de empresas. Datos Comerciales de Maderas José Saiz S.L. (Consultado el 31/01/2024).

camiones de su propiedad. En relación con este último punto, la propia empresa afirma disponer de más de cien camiones para llevar a cabo el traslado de recursos maderables pero también de otro tipo de mercancías²⁶. Actualmente el titular del 80% del capital social de esta empresa es José Sáiz, su fundador, mientras que el 20% restante pertenece a la empresa Beynel, que es propiedad al 100% del grupo francés PGS, dedicada principalmente a los procesos de transformación de la madera. En el 2014 se hizo público que Beynel adquiriría el citado porcentaje de capital social de la empresa cántabra²⁷.

A pesar de todo ello, debemos tener presente a lo largo de este Trabajo que la casuística en el sector forestal es muy amplia, y la libertad de pacto entre las partes ensancha aún más las posibilidades que existen a la hora de llegar a acuerdos. Esto nos lleva, por ejemplo, a situaciones en las que el subcontrato se hace de manera verbal y de manera mucho más improvisada, si bien no es la tónica general en este transporte.

3.3.c) EL CONTRATO DE TRANSPORTE

El contrato de transporte de mercancías es aquél en virtud del cual una de las partes, denominada transportista o porteador, se obliga frente a la otra parte, denominada cargador, a trasladar la madera o recursos maderables de un lugar a otro, y ponerlas a disposición de la persona designada en el contrato (que recibe el nombre de destinatario) a cambio de un precio. (En el art. 2 de la Ley 15/2009, de 11 de noviembre nos aporta su definición).

La legislación que afecta al contrato de transporte puede ser nacional o internacional, pero no todo el ordenamiento jurídico internacional resulta de aplicación para el transporte de recursos maderables. Así, en este apartado solo trataremos la legislación de transporte de carácter nacional y relativa al transporte de recursos maderables, dejando a un lado otros textos internacionales como la *Convention relative au contrat de transport international de Marchandise par Route* (CMR)²⁸ porque no son relevantes en el estudio que queremos llevar a cabo en este Trabajo.

²⁶ Página web de Maderas José Saiz S.L. Suministro y distribución (Consultado el 31/01/2024).

²⁷ Página web de José Saiz S.L. Maderas José Saiz y el grupo francés PGS firman una alianza estratégica en España (Consultado el 31/01/2024).

²⁸ La globalización de los mercados ha supuesto también la necesidad de crear textos jurídicos internacionales que regulen las relaciones contractuales entre sujetos de distintos países. Si bien no estudiaremos el contenido del CMR, debemos saber que el mismo inspiró una importante renovación y actualización de la regulación española del transporte.

El CMR, pero también otros textos jurídicos internacionales reguladores del transporte, han influido muy positivamente sobre la actual Ley 15/2009

Los sujetos intervinientes en el contrato de transporte se recogen en el art. 4 de la Ley 15/2009 y son:

-Porteador o transportista: Es la persona que se obliga a transportar la madera al punto de destino y a hacer entrega de esta al destinatario, haciendo uso de medios propios o ajenos. La mayor parte del transporte de madera dentro de España se hace en camión y muy residualmente en barco.

-Cargador: Es el que contrata en nombre propio la realización del transporte de la madera con el porteador y es también el que se obliga a pagar el precio del transporte y frente a quien el porteador se obliga a efectuarlo. No obstante no tiene por qué ser necesariamente el cargador quien lleve a cabo la carga material de la madera en el camión.

-Destinatario: Es quien tiene derecho a recibir la mercancía en destino. La condición de destinatario y cargador no siempre recae en la misma persona, pues por ejemplo si la empresa compradora de la madera en rollo, como ENCE, paga para que le transporten la mercancía, en este caso ENCE será la cargadora o remitente del cargamento de madera, pero también la destinataria. Sin embargo, si el transporte lo contrata directamente la empresa de corta con destino a ENCE, en este caso será la empresa de corta el cargador y ENCE el destinatario.

-Expedidor: Es el tercero que por cuenta del cargador hace entrega de las mercancías al transportista en el lugar de recepción de la mercancía. En ocasiones el expedidor y el cargador son la misma persona.

La ordenación del mercado de transporte en España se lleva a cabo a través de diversos textos. En un primer bloque encontramos la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres y su Reglamento, el Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, además de su normativa de desarrollo. En un segundo bloque se encuentra la Ley 38/2015, de 29 de septiembre, del Sector Ferroviario y su Reglamento, el Real Decreto 2387/2004, además que la normativa que lo desarrolla.

Las leyes de ordenación pretenden crear un marco regulatorio que reglamente la actuación de los empresarios que intervienen en el mercado del transporte, exigiendo el cumplimiento de determinados requisitos. Por tanto esta legislación no regula el contrato de

(R. DEL CASTILLO IONOV, *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Coord. por A.Abril, (Autores varios), Bosch, Barcelona, 2017, Pp. 165 y Pp. 173).

transporte genéricos y sus especialidades, y el incumplimiento de esta normativa podrá acarrear sanciones *per se* no determina la nulidad de los contratos o su ineficacia.²⁹

El principio de libre pacto entre las partes permite que existan contratos de transporte muy distintos y cláusulas muy variadas entre sí, pero el suelo mínimo siempre será el ordenamiento jurídico que existe en esta materia. Una empresa compradora de madera puede llevar a cabo contratos de transporte con distintos sujetos, pero nosotros vamos a adoptar la visión de esta empresa cuando contrata a un profesional del transporte para llevar a cabo el traslado de la madera hasta el punto convenido con el comprador de la misma. Sin embargo, debemos tener presente que las empresas de corta tienen también camiones propios conducidos con personal asalariado pertenecientes a la propia empresa. Es decir, comúnmente estas compañías mantienen una política logística de empleo de recursos propios pero también de externalización de la actividad del transporte.

Como mencionamos al principio del párrafo anterior, naturalmente la normativa legal que rige el contrato de transporte tiene carácter dispositivo pero existen determinadas excepciones a esta libertad de pacto. El art. 46.1 de la Ley 15/2009 establece que todos los preceptos contenidos en el Capítulo V del texto, relativo a la responsabilidad del porteador, tendrán carácter imperativo. Por ejemplo, el propietario de veinte toneladas de madera, en calidad de cargador, contrata con una empresa de transporte, en calidad de porteadora, el transporte de esa cantidad de madera al centro de producción de ENCE en Huelva. Ambas no podrán pactar que si durante el viaje la carga se pierde debido a la falta de diligencia debida del porteador deberá hacerse cargo el cargador, porque expresamente lo prohíbe el art. 46 al tratarse de una modificación de la responsabilidad prevista en el texto.

Así, sentencia el apartado 2º del art. 46 una prohibición de incluir en el contrato cualquier cláusula contractual que pretenda reducir el régimen de responsabilidad del porteador previsto en la ley, y en caso de añadirla será ineficaz y se tendrá por no puesta. Del mismo modo el art. 78 de la Ley consagra el carácter imperativo de los preceptos que regulan la prescripción de acciones.

El art. 29.1 de la Ley 15/2009 otorga al cargador el derecho de disposición, este es, la facultad que le permite disponer de la mercancía, ordenar la detención del transporte, su retorno al punto origen o señalar un nuevo destinatario o lugar de entrega de la madera. Este derecho

²⁹ Para más información sobre la legislación de ordenación, consultar PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 445.

puede cederlo al destinatario si así se pacta expresamente. Más allá del poder de modificación del destino que ofrece este derecho, en la praxis de la industria forestal el lugar de entrega de la madera será uno de los centros productivos del comprador o algún punto cercano a ellos.

En el ámbito de transporte de mercancías por carretera se denomina carta de porte (art. 10 Ley 15/2009) al propio contrato de transporte en formato físico o digital, pero su existencia no es obligatoria, prueba de ello es que el contrato de transporte puede tener forma verbal. La ausencia de este documento o la presencia de alguna irregularidad en él no supondrá ni la existencia ni la validez del contrato de transporte, (art. 13 Ley 15/2009) del mismo modo que la omisión de parte de su contenido previsto legalmente no privará de eficacia a la carta, en relación al contenido que sí figura en ella.³⁰

La única excepción al respecto es la propia de las mercancías peligrosas, pues dependiendo de la sustancia a transportar la existencia de la carta de porte en alguno de los dos formatos mencionados puede ser obligatoria.

Esta carta, bien en formato escrito o en su modalidad electrónica, da fe de que el contrato se ha llevado a cabo pero como hemos dicho las empresas de corta suelen pactar de forma verbal, y en este caso el contrato existe pero simplemente no queda constancia de este en la carta. El hecho de que su forma sea verbal no quiere decir en absoluto que no le resulte de aplicación las disposiciones de la Ley 15/2009 del contrato de transporte terrestre de mercancías. Si surgiese alguna controversia las partes podrán intentar solucionarla extrajudicialmente, haciendo uso de la misma confianza mutua que las llevó a no pactar por escrito. No obstante en caso de someter el asunto a un órgano jurisdiccional entraría en juego de forma ordinaria la legislación vigente en España.

El transporte de la madera puede ser pagado tanto por la empresa de corta, en calidad de cargadora, como por la empresa compradora del cargamento de madera, en calidad de destinataria³¹. No obstante, es frecuente que ambas partes dispongan de sus propios camiones para cumplir sus necesidades de transporte y al mismo tiempo externalicen el transporte a través de profesionales logísticos. Cuando una empresa o un autónomo realice transporte público de

³⁰ Si deseamos conocer más sobre la carta de porte, consultar PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 448.

³¹ Si es el cargador el que paga al porteador será un transporte ``a portes pagados'', mientras que si le paga el destinatario será ``a portes debidos''.

mercancías³² en vehículos de más de 3.500 kilogramos será obligatorio que esa empresa cuente en su organización con la figura del gestor de transporte.

3.3.d) CONTRATO DE DEPÓSITO O ALMACENAJE

Previamente hemos explicado que en aquellos casos en los que los centros productivos de las empresas de la primera transformación careciesen de espacio para almacenar más madera era habitual recurrir al uso de parques para obtener más capacidad de almacenamiento. No obstante, en la praxis empresarial de la industria forestal surgen en ocasiones unas necesidades de almacenamiento distintas y que son solventadas gracias al contrato de depósito o almacenaje³³.

El contrato de almacenaje es aquel en virtud del cual una persona, llamada ``depositante``, entrega a otra, llamada ``depositario`` determinada cantidad de madera o determinada cantidad de productos obtenidos de esta a cambio de pagarle un precio. El depositario tiene la obligación de devolver el objeto depositado a la otra parte cuando esta se lo pida.

Se trata de un contrato oneroso (art. 304 CCo) y que encuentra su regulación en los arts. comprendidos entre el 303 y el 309 CCo.

Por tanto, el depositante es el propietario de la madera depositada y el depositario asume la obligación de recibirla y custodiarla (art. 309 CCo: obligación *ad custodiam*). La principal obligación del primero es pagar el depósito y la del segundo es recibir la madera, conservarla en las condiciones pactadas y devolverla cuando el depositante se lo pida. Comúnmente los depósitos de madera y recursos maderables son regulares porque el depositario tiene que devolver exactamente la misma madera que recibió, y no otra de la misma especie o calidad.

³² Es ``transporte público`` aquel en el que el transportista haciendo uso de medios de transporte propios o ajenos y personal propio traslada los recursos maderables que no son de su propiedad hasta el lugar indicado por quien tiene el poder de disposición de las mercancías, que será el cargador o el destinatario de estos. Por tanto, la principal nota característica del transporte público es que la carga que transporta el camión no es de su propiedad. Por ejemplo, un camión que pertenece a una empresa de corta y es conducido por un empleado de esta, que transporta madera en rollo propiedad de otra empresa hasta el lugar que le indican, sería un supuesto de transporte público de mercancías.

³³ La diferencia del contrato de depósito con el de comisión es que el primero no habilita al depositario a realizar al tercero ``gestiones frente a terceros por cuenta y en interés del depositante`` ni tampoco a hacer uso de la madera o los recursos maderables objeto de contrato. No obstante, sí que se permite la combinación de ambos contratos.

Véase para más información L.M. PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*. Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 353 y pp. 354.

Veamos una de estas situaciones: Galicia es una de las comunidades autónomas de España que se sitúa a la cabeza en volumen de exportación de madera, con un valor aproximado de 623 millones de euros cada año. La exportación se produce principalmente a través de la vía marítima de modo que los puertos de Galicia, pero también del resto de comunidades autónomas del norte de España, se vuelven clave para poder exportar recursos maderables. El contrato de depósito ofrece precisamente a la empresa exportadora, y por tanto vendedora de la madera o del producto derivado de la misma, la posibilidad de almacenar su producto en un lugar cercano al puerto antes de ser cargado en el barco. Es preciso buscar un lugar amplio y con cierta seguridad para poder depositar los recursos maderables pero sobre todo que esté cerca del puerto de cara a transportarlo posteriormente el día que proceda cargar la madera en el buque.

Para que el contrato de almacenaje se perfeccione no basta con pagar el precio convenido por el depósito, pues el perfeccionamiento solo tendrá lugar cuando el depositario entregue la mercancía. Sin embargo, en caso de que la empresa depositante, como por ejemplo una empresa de corta que va a vender madera de su propiedad a una empresa de la transformación de otro país, no pague al depositario de esta madera, este último tiene derecho a conservarla en su poder hasta que reciba el pago completo por el depósito. Esta facultad se conoce como ``Derecho de retención``.

El depositario tiene la obligación de conservar la madera o recursos maderables con la diligencia debida y siempre conforme a las condiciones pactadas con el depositante

4. CONCLUSIONES

Durante la preparación y redacción de este Trabajo he podido acceder a fuentes de carácter jurídico y técnico-empresarial muy diversas entre sí. El conocimiento práctico o de campo que he adquirido de ellas ha condicionado positivamente todo el proceso de creación de este Trabajo porque me ha permitido transgredir la teoría en cada uno de sus apartados. A continuación expongo aquellas conclusiones extraídas durante todo este proceso, desde la búsqueda de fuentes de información hasta la finalización del Trabajo:

Primera. - Proceso decidido de mercantilización del sector forestal.

El aprovechamiento de la madera y de los recursos de los montes tiene su origen en una labor de subsistencia del ser humano, sin embargo hoy en día existe ya una mercantilización de este sector: los negocios de esta industria adoptan formas de sociedades mercantiles, acuden a mecanismos de financiación bancarios, hacen uso de contratos mercantiles, pagan sus impuestos como empresas y tienen empleados en plantilla, entre otros ejemplos. Es evidente la actual mercantilización de esta industria pero se debe avanzar aún más pues el sector primario tiende a recibir siempre los avances empresariales del resto de industrias con cierto retraso.

Hacer uso de contratos escritos, reconocer el lugar de cada empresa forestal en las cadenas de suministro, iniciar procesos de internacionalización, establecer estrategias a largo plazo o departamentalizar el trabajo son algunos de los nuevos cambios que deben estimularse en el proceso de mercantilización de la industria forestal. Tradicionalmente las empresas de este sector trabajaban en un radio de kilómetros escaso, lo que daba lugar a una competencia muy limitada. No obstante, hoy en día las empresas forestales que quieran avanzar y crecer necesitarán ampliar sus zonas de mercado, y para ello requerirán las herramientas empresariales citadas, llevando así al sector a una vía rápida en su proceso de mercantilización.

Segunda.- Reestructuración de las relaciones jurídicas de las empresas del sector.

Las empresas forestales deben repensar sus relaciones jurídicas y primar la constatación por escrito de los contratos y acuerdos alcanzados. Es evidente que el sector forestal se caracteriza por no hacer uso de la formalización escrita de contratos y acuerdos alcanzados. Hasta hace aproximadamente dos décadas los trabajos forestales de principio a fin, desde la plantación de la semilla del árbol hasta la primera transformación de la madera, tenían lugar en un radio de kilómetros muy corto. En este marco las relaciones de confianza y la palabra regían las relaciones jurídicas.

Sin embargo, hoy en día las empresas de esta industria comienzan a buscar mercados más allá de sus provincias y comunidades autónomas. Estas, y también las que comienzan ahora a internacionalizarse, deben replantearse sus relaciones contractuales por su seguridad jurídica, optando primordialmente por constatar por escrito, bien en papel o en documento electrónico, las condiciones de sus acuerdos. La incertidumbre es la principal enemiga de un empresario y los contratos escritos sirven precisamente para reducirla.

Tercera.- La industria forestal es una ayuda para la supervivencia de la España rural.

Esta industria es una vía para evitar la desaparición de las zonas rurales, preservar su ecosistema de vida y reduciendo la congestión de las grandes ciudades. El traslado masivo de personas, sobre todo jóvenes, de las zonas rurales a las ciudades en los últimos años se debe principalmente a la búsqueda de un empleo, generalmente de tipo cualificado. El sector forestal es capaz de generar en estas zonas puestos de trabajo para profesionales con distintos niveles de formación, permitiendo así que puedan vivir en estos territorios rurales. Esto a su vez contribuye a que todo el ecosistema de las zonas rurales siga vivo. La creación de estos empleos genera una distribución de la población más equitativa en España y una manera de reducir la sobrepoblación de determinados núcleos urbanos, como Madrid o Barcelona.

Cuarta.- La ausencia de análisis y estudios empresariales del sector es crítica y perjudicial.

La falta de datos, cifras y análisis sobre la industria forestal contribuye a su minusvaloración y a la toma errónea de decisiones por parte de las Administraciones Públicas. En otros sectores económicos el Estado, las asociaciones de empresarios, los observatorios y las instituciones más relevantes publican estudios sobre datos económicos y aspectos jurídicos relevantes existentes en la industria. La ausencia de ellos en la industria forestal ha invisibilizado la aportación de esta a la economía y a la sociedad. Esta carencia no solo repercute en la visión social conjunta hacia esta industria sino también en la toma de decisiones incorrectas por parte de Gobiernos y Administraciones públicas, porque no es posible establecer políticas forestales positivas y cercanas a la realidad careciendo de cifras, datos y análisis en base a los que tomar esas decisiones. Por tanto, para solucionar este problema debe evidenciarse ante las Administraciones, las propias asociaciones del sector y los agentes que recogen y trabajan la información, la trascendencia de este sector.

Quinta.- El sector se rige por una legislación mercantil desactualizada y no especializada.

La legislación mercantil actual en España se encuentra en general poco actualizada, y escasamente especializada en relación con la industria forestal. El hecho de que el CCo date de 1885 es ya una muestra de la insuficiente adaptación de los textos legales mercantiles a la actualidad empresarial y de la reducida atención recibida por el legislador. Con carácter general

y salvo algunas excepciones, su renovación no ha sido primordial para el legislador. En cuanto a la especialización del sector forestal, es prácticamente inexistente, debiendo acudir en la mayor parte de las ocasiones al CCo y al CC. Se necesita mejorar este aspecto de la industria si queremos ofrecer instituciones jurídicas fuertes a los operadores mercantiles del sector pero para ello se necesita primero visibilizarlo a ojos del legislador.

Sexta.- La subcontratación de empresas de corta por parte de las grandes empresas de compra de madera es una necesidad trascendental.

Las grandes empresas compradoras de madera, como ENCE y FINSA, no suelen disponer de equipos propios que se encarguen de la corta de la madera que ellas compran. Optan por descentralizar a través del subcontrato esta labor porque las empresas de corta conocen el terreno de trabajo mejor y además así las compradoras pueden contratar su abastecimiento con una empresa, en lugar de hacerlo directamente con el propietario del monte. Esta posibilidad de contratar entre empresas otorga a la compradora mayor seguridad de cara al cumplimiento de la prestación por la otra parte. Un desabastecimiento de madera sería caer en la falta de materia prima, por este motivo y también debido a su experiencia práctica y conocimiento del terreno las empresas compradoras prefieren optar por descentralizar la obligación de corta del monte y contratar esta con una empresa.

Séptima.- Las empresas compradoras deben prepararse para el cambio generacional que tendrá lugar en los propietarios de los montes.

En la actualidad los propietarios de los montes son habitualmente personas de más de sesenta años. La manera que las empresas compradoras tenían para captar la atención de estos potenciales clientes y posteriormente retenerlos tiene poco que ver con la que debe implementarse para sus hijos y nietos, quienes seguirán gestionando sus bosques. Más allá de la mercantilización de la que ya hablamos, las empresas de compra deben hacer un esfuerzo por acercarse a este nuevo perfil de cliente, conocer sus gustos y saber como convertirse en empresas atractivas para ellos. El ``boca a boca`` sobre el buen nombre de una empresa de corta ya no es suficiente, y las nuevas generaciones tienen otras prioridades a la hora de escoger una empresa que lleve a cabo el proceso de corta de sus montes.

Así, el sector forestal en general y las empresas de corta en particular deben adoptar nuevas técnicas de mercado que resulten atractivas a estos nuevos propietarios, implementado

por ejemplo nuevas estrategias de *marketing*, consiguiendo un buen posicionamiento en los foros adecuados y también mostrando la gran potencialidad de sostenibilidad que tiene el sector forestal. En síntesis, las empresas compradoras deben idear una nueva estrategia innovadora para resultar atractivas a las nuevas generaciones de propietarios forestales.

5. BIBLIOGRAFÍA Y DOCUMENTACIÓN CONSULTADAS

5.1 Libros y artículos

- AAVV: *Competencia profesional para actividades de transporte, Transporte de mercancías*, AT FÓRMATE EDITORIAL, 2023.
- PÉREZ DE LA CRUZ BLANCO A. y PEINADO GRACIA J. I, «Los contratos de obra. El depósito mercantil. El contrato de edificación», *Lecciones de Derecho mercantil*, dirigido por A. Menéndez y A. Rojo, coord. por M. L. Aparicio, Volumen II, CIVITAS. Pamplona, 2018,
- A. ORTÍ VALLEJO, *La protección del comprador por el defecto de la cosa vendida*, Ediciones TAT, Granada, 1987.
- A. SERRANO ACITORES, C. GARCÍA SÁNCHEZ y M. ÁLVAREZ-CIENFUEGOS GONZÁLEZ, «El contrato de compraventa mercantil», *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Coord. por A. Abril (Autores varios) Bosch, Barcelona, 2017.
- Ídem*: «El Contrato mercantil», Coord. por M.L. Aparicio (Autores varios) *Lecciones de Derecho mercantil*, Volumen II, CIVITAS, Pamplona, 2018.
- J.I. PEINADO GRACIA, «El contrato de transporte terrestre», en *Lecciones de Derecho mercantil*, dirigido por A. Menéndez y A. Rojo, coord. por M. L. Aparicio, Volumen II, CIVITAS. Pamplona, 2018.
- L.M. PILOÑETA ALONSO, *Contratos Mercantiles*, Tirant Lo Blanch, Valencia, 2020.
- M. VÉRGUEZ, «El contrato de compraventa y contratos afines», Coord. por: M.L. Aparicio (Autores Varios), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Volumen II, CIVITAS, Pamplona, 2018.
- R. DEL CASTILLO IONOV, *Los contratos mercantiles y su aplicación práctica*, Coord. por A. Abril, (Autores varios), Bosch, Barcelona, 2017.

5.2 Documentos de trabajo

- ASEMFO y TECNOSYLVA S.L. Estudio de Inversión y Empleo en el Sector Forestal. 2001. Disponible en: <https://cutt.ly/awAAXVG2> (Consultado el 31/01/2024).
- Documentación jurídica y contable cedida por Forestal Ría de Abres S.L. y Forestal Asturabres S.L. (2000-2023). Ría de Abres, Trabada (Lugo). España.

-ENCE. Declaración ambiental 2022. Biofábrica de Navia. 2023. Página 4-Página 16 y Página 20. Disponible en: <https://ence.es/wp-content/uploads/2023/06/Declaracion-Ambiental-Navia-2022-rev.1.pdf> (Consultado el 31/01/2024).

-ESADE. Center for Corporate Governance. *Environmental (E) and Socially (S) friendly boards: Linking board effectiveness attributes with E and S performance*. Disponible en: <https://cutt.ly/gwAAFkpw> (Consultado el 31/01/2024).

-LAINA R, VIGNOTE PEÑA S., Y VILLASANTE A. La industria maderera en España en el contexto del mundo y de Europa. 2014. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/262730481_LA_INDUSTRIA_MADERERA_EN_ESPANA_EN_EL_CONTEXTO_DEL_MUNDO_Y_DE_EUROPA (Consultado el 31/01/2024).

-Máster Universitario en Asuntos Internacionales (2020-2021). GEOESTRATEGIA INTERNACIONAL: GEOPOLÍTICA Y GEOECONOMÍA [Material del aula]. Instituto Católico de Administración y Dirección de empresas (ICADE). Universidad Pontificia Comillas. Madrid. España.

-Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. Estrategia Forestal Española Horizonte 2050. 2021. Disponible en: <https://www.miteco.gob.es/content/dam/miteco/es/biodiversidad/temas/politica-forestal/EFE%20Web.pdf> (Consultado el 31/01/2024).

-Unión Europea y Centro de Monitoreo de la Conservación del Ambiente de las Naciones Unidas. *EU timber trade interactive dashboard. Patterns in trade of timber and timber products into and within the EU Member States*, 2006-2021. Disponible en: <https://cutt.ly/bwAA7Zh3> (Consultado el 31/01/2024).

5.3 Páginas Web

A.A, «El sector forestal, fuente de riqueza para Euskadi» en *Diario DEIA*, (14 de mayo de 2021). Disponible en: <https://www.deia.eus/servicios/suplementos/2021/05/14/sector-forestal-fuente-riqueza-euskadi-1961603.html>.

-Blog Una Mirada Crítica a las Relaciones Laborales. Contratas, subcontratas y externalización productiva. Disponible en: <https://cutt.ly/OwAApQft> (Consultado el 31/01/2024).

-Campo Capital. Criterios ESG y su importancia. Disponible en: <https://cutt.ly/EwAAtuGy> (Consultado el 31/01/2024).

-Casero E., « ENCE apuesta por el empleo industrial de calidad en Asturias» En *La Nueva España* (30 de septiembre de 2022). Disponible en: <https://www.lne.es/asturias/2022/09/30/ence-apuesta-empleo-industrial-calidad-76349975.html>

-Dalberg. Una Economía Forestal para el Futuro: Generando dividendos sociales y económicos a partir de fuentes más sostenibles y circulares. Disponible en: <https://cutt.ly/swAmskl> (Consultado el 31/01/2024).

-Distrito Forestal. La Estructura Económica del Sector Forestal en España 2000-2020. Disponible en: <https://cutt.ly/FwAmDVGv> (Consultado el 31/01/2024).

-El Campo de Asturias. Un Plan Forestal del Principado que aúna producción sostenible con desarrollo económico y medioambiental. Disponible en: <https://elcampodeasturias.es/2021/12/23/un-plan-forestal-del-principado-que-auna-produccion-sostenible-con-desarrollo-economico-y-medioambiental/> (Consultado el 31/01/2024).

-El Economista.es. Datos comerciales de Maderas José Saiz S.L. Disponible en: <https://ranking-empresas.eleconomista.es/MADERAS-JOSE-SAIZ.html> (Consultado el 31/01/2024).

-ENCE. Principales Cifras. Disponible en: <https://ence.es/conoce-ence/nuestros-negocios/principales-cifras/> (Consultado el 31/01/2024).

-Europa Press. El sector forestal supone el 1,8% del PIB gallego y más de 24.000 empleos. Disponible en: <https://www.europapress.es/galicia/agro-00246/noticia-sector-forestal-supone-18-pib-gallego-mas-24000-empleos-20210226140104.html> (Consultado el 31/01/2024).

-Food and Agriculture Organization. Las industrias forestales, elemento decisivo para el desarrollo socioeconómico. Disponible en: <https://www.fao.org/forestry/es> (Consultado 31/01/2024).

-Geoinnova. Certificación Forestal: ¿qué es y para qué sirve?. Disponible en: https://geoinnova.org/blog-territorio/certificacion-forestal-que-es/?gad=1&gclid=EAIaIQobChMIzdzVj_3O_wIV4IVoCR1CQAeJEAAYASAAEgJVyvD_BwE (Consultado el 31/01/2024).

-José Saiz S.L. Suministro y distribución. Disponible en: <https://www.maderasjosesaiz.es/es/paginas/logistica> (Consultado el 31/01/2024).

-M.I.S, «ENCE NAVIA, la industria que genera su propia energía» en *La Nueva España*, (22 de septiembre de 2021) Disponible en: <https://www.lne.es/asturias/2021/09/22/ence-navia-industria-genera-propia-57554535.html>.

-Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. Certificación Forestal. Disponible en: <https://cutt.ly/2wAm2mwB> (Consultado el 31/01/2024).

-PEFC ESPAÑA. La madera de Rusia y Bielorrusia considerada "madera de conflicto". Disponible en: <https://cutt.ly/RwAAqLfv> (Consultado el 31/01/2024).

-RTVE. Ecologistas piden poder freno a la expansión del eucalipto en el norte de España. Disponible en: <https://www.rtve.es/noticias/20160321/ecologistas-piden-poner-freno-expansion-del-eucalipto-norte-espana/1322764.shtml> (Consultado el 31/01/2024).

-Statista. Ranking de los países con más área forestal en todo el mundo en 2020. Disponible en: <https://cutt.ly/HwAmXQap> (Consultado el 31/01/2024).

T. Basterra, «La tala de madera se duplica en veinte años por la demanda de las papeleras» en *Diario El Comercio*, (17 de agosto de 2016). Disponible en: <https://www.elcomercio.es/asturias/201608/17/tala-madera-duplica-veinte-20160817002013-v.html>.

-*This is Finland*. La industria forestal finlandesa, 1ª parte. El bosque, base del comercio finlandés. Disponible en: <https://cutt.ly/zwAmMhAd> (Consultado el 31/01/2024).

-Todavía Somos Pocos. Los contratos más utilizados en la forestación. Disponible en: <https://cutt.ly/dwAmpVcc> (Consultado el 31/01/2024).

-Xunta de Galicia. Galicia es la comunidad líder en España en volumen de exportación de madera, superando los 623 millones de euros al año. Disponible en: https://www.xunta.gal/hemeroteca/-/nova/026363/galicia-comunidad-lider-espana-volumen-exportacion-madera-superando-los-623-millones?langId=es_ES (Consultado el 31/01/2024).

6. ANEXO DE LEGISLACIÓN Y JURISPRUDENCIA

6.1. Normativa

-Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC).

- Convenio relativo al Contrato de Transporte Internacional de Mercancías por Carretera (C. M. R.), hecho en Ginebra el 19 de mayo de 1956.
- Resolución A/ES-11/L.1 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, de 2 de marzo de 2022, ``Agresión contra Ucrania``.
- REGLAMENTO (CE) No 2173/2005 DEL CONSEJO de 20 de diciembre de 2005 relativo al establecimiento de un sistema de licencias FLEGT aplicable a las importaciones de madera en la Comunidad Europea.
- REGLAMENTO (CE) nº 338/97 DEL CONSEJO, de 9 de diciembre de 1996, relativo a la protección de especies de fauna y flora silvestres mediante la regulación de su comercio.
- REGLAMENTO (UE) No 995/2010 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 20 de octubre de 2010 por el que se establecen las obligaciones de los agentes que comercializan madera y productos de la madera.
- Resolución del Consejo de 15 de diciembre de 1998 sobre una estrategia forestal para la Unión Europea.
- Constitución Española.
- Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación de los Transportes Terrestres.
- Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías.
- Ley 38/2015, de 29 de septiembre, del sector ferroviario.
- Ley 43/2003, de 21 de noviembre, de Montes.
- Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
- Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres.
- Real Decreto 1211/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres.
- Real Decreto 2387/2004, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Sector Ferroviario.

- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.
- Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
- Real Decreto-ley 3/2022, de 1 de marzo, de medidas para la mejora de la sostenibilidad del transporte de mercancías por carretera y del funcionamiento de la cadena logística.
- Ley del Principado de Asturias 3/2004, de 23 de noviembre, de Montes y Ordenación Forestal.

6.2. Jurisprudencia

- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 20 de octubre de 2014, recurso 3291/2013.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 29 de octubre de 2013, recurso 2558/2012.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 20 de julio de 2005, recurso 2160/2004.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 11 de mayo de 2005, recurso 2291/2004.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 24 de noviembre de 1998, recurso 517/1998.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, de 18 de enero 1995, recurso 150/1994.
- Sentencia del Tribunal Supremo, sala de lo social, 27 de octubre de 1994, recurso 3724/1993.
- Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Galicia, sala de lo contencioso, 24 de noviembre de 2023, recurso 7100/2022.