



7º CONGRESO FORESTAL ESPAÑOL

**Gestión del monte: servicios
ambientales y bioeconomía**

26 - 30 junio 2017 | **Plasencia**
Cáceres, Extremadura

7CFE01-587

Edita: Sociedad Española de Ciencias Forestales
Plasencia. Cáceres, Extremadura. 26-30 junio 2017
ISBN 978-84-941695-2-6

© Sociedad Española de Ciencias Forestales

Retos de la gestión forestal conjunta de propietarios privados

GORRIZ MIFSUD, E.¹, OLZA, L.^{2,3} y MONTERO, E.³

¹ EFIMED – Oficina regional para el Mediterráneo del Instituto Forestal Europeo

² USSE – Unión de Silvicultores del Sur de Europa

³ FORESNA-ZURGAIA – Asociación de propietarios forestales de Navarra

Resumen

En un contexto de fragmentación de la propiedad forestal privada, la gestión conjunta ofrece oportunidades de reducción de costes de transacción para sus miembros y provee de coherencia espacial a las actuaciones forestales a la escala de paisaje. El incremento de la unidad de gestión mejora el posicionamiento en el mercado, permite una gestión más tecnificada y aumenta la sostenibilidad en aspectos que requieren coordinación territorial. Sin embargo, más allá de los aspectos técnicos y administrativos, los aspectos sociales de la implementación de estas agrupaciones no han sido tenidos en cuenta sistemáticamente en España y frecuentemente se relegan al buen criterio de los técnicos.

Tras revisar la literatura técnica y científica sobre las agrupaciones de propietarios forestales, y analizar las lecciones aprendidas en tres casos de estudio en Navarra, extraemos catorce retos derivados de las teorías de capital social e innovación. A partir de ellos presentamos recomendaciones sobre los factores de éxito en la implementación de la gestión forestal conjunta. Analizamos, pues, factores de cohesión geográfica, legitimidad en la toma de decisiones, confianza, transparencia, comunicación interna, compromisos entre equidad y eficiencia, flexibilidad y aversión al riesgo, la visión a largo plazo, las motivaciones compartidas, el rol de los intermediarios, y los costes de transacción.

Palabras clave

Plan de gestión conjunto, cooperación, capital social, asociaciones de propietarios, agrupaciones de propietarios.

1. Introducción

Los montes privados en España ocupan 19 millones de hectáreas, representando cerca del 70% de la superficie forestal nacional (ROJO ALBORECA, 2013). Un 84% de esa superficie forestal privada corresponde a propietarios particulares (familiares), un 12% a montes privados colectivos (montes proindivisos –comunidades de bienes, donde cada propietario posee un porcentaje- o montes de socios), un 3% a montes vecinales en mano común (muy típicos en Galicia) y un 0,6% a montes privados industriales. Esta distribución implica la existencia de unas 21,5 millones de parcelas, que corresponden a algo más de 5,2 millones de propietarios, y de las cuales el 99% son menores de 10 ha (ROJO ALBORECA, 2013).

Esta fragmentación comporta problemas de rentabilidad en la gestión de forma individual. Igualmente, la normativa que precisaba localizar a todos los copropietarios en el caso de los montes de socios ha derivado en la generalizada ausencia de gestión y abandono. En la mayoría de los casos esta descoordinación espacial supone, además, problemas a escala de paisaje con externalidades de adyacencia (Crowley et al., 2009), como riesgo de incendios, plagas, especies invasivas o corredores de fauna (ej. Meadows et al., 2013).

Establecer agrupaciones de propietarios forestales que gestionen de forma conjunta supone, pues, una herramienta para la gestión efectiva a escala de paisaje. Ello requiere activar relaciones sociales, coordinando diferentes intereses y expectativas de una comunidad de personas más o menos dispersas en el territorio. Si estas relaciones se utilizan para el desarrollo de la comunidad rural (ej. valle, municipio), se podría afirmar que esta comunidad cuenta con un capital social elevado y positivo. La teoría del Capital Social (COLEMAN, 1988; PUTNAM, 1993) expone que hay relaciones sociales que sirven tanto a nivel individual (ej. para encontrar trabajo) o a nivel colectivo (ej. controlando las normas de conducta de los vecinos). Este capital puede resultar positivamente en un beneficio monetario (ej. mayor poder de negociación) o no monetario (ej. confianza, reconocimiento), o bien negativamente en lo que se denomina “la parte oscura del capital social” (ej. mafias). El capital social se denomina “de unión” (*bonding*) cuando se refiere a las relaciones entre personas que comparten características y por tanto sociológicamente pertenecen a una misma comunidad; “de conexión” (*bridging*) cuando las relaciones son entre miembros de diferentes comunidades; y “de vinculación” (*linking*) cuando son relaciones con miembros de otros niveles jerárquicos o administrativos.

2. Objetivos

El presente estudio busca cuáles son los factores de éxito (o no) en la cooperación entre propietarios para gestionar las masas forestales a escala macizo o paisaje. La importancia de estos resultados radica en su aplicación por técnicos como dinamizadores, y para los decisores políticos en cuanto al diseño de políticas que busquen dinamizar la gestión a nivel cooperativo.

3. Metodología

Hemos revisado las publicaciones relacionadas con el asociacionismo, tanto a nivel técnico como científico. La mayoría se referían a casos del extranjero, de donde hemos extraído los principales mensajes en fichas técnicas de aplicación práctica. Hemos contrastado estos mensajes con la experiencia de introducir los planes de gestión conjunta en diferentes casos de estudio en Navarra. Así pues, analizamos la agrupación de Roncal, formada por propietarios privados individuales con parcelas dispersas; la de Salinas, compuesta por quiñones (parcelas similares en las que se divide un monte); y la de Zabalza, de copropietarios proindiviso.

4. Resultados y discusión

4.1. La gestión conjunta y sus retos

La gestión conjunta comporta una reducción de los costes de transacción para los miembros del grupo y mejora la coherencia de las intervenciones forestales a escala de paisaje. De una red de comunicación entre propietarios débil o inexistente, una agrupación de propietarios forestales aspira a establecer una red operativa de colaboración -y por ende, refuerza el capital social de la comunidad rural en la que residen (GÓRRIZ-MIFSUD et al., 2016)-.

Los objetivos de las agrupaciones de propietarios forestales pueden ser diversos: desde puramente la defensa de los intereses de los propietarios (las asociaciones tradicionales y sus federaciones “paraguas” a mayor escala), hasta la gestión forestal conjunta (con agrupaciones a nivel municipal o supramunicipal). Generalmente la figura de un técnico respalda las actividades de la agrupación. Sin embargo, las experiencias en este y otros países encuentran diferentes retos, que se explican a continuación:

1. El **procedimiento de toma de decisiones** es crítico, ya que los miembros de las agrupaciones pierden cierto poder de decisión sobre su parcela de monte y alcanzar el consenso puede ser difícil en un contexto de preferencias heterogéneas. Acordar cómo se van a tomar las decisiones ha de

clarificarse al inicio, para asegurar la legitimidad y aceptación de las medidas acordadas: si es por votación con una regla de mayoría o si se delegan las decisiones operativas a una junta gestora con una asamblea general (FIGURA 1) cada cierto periodo para las decisiones estratégicas.

Estos aspectos se reflejan en la elección de la forma legal de funcionamiento: figura legal de constitución, normas de funcionamiento interno (ej. estatutos, junta directiva), cumplimiento de acuerdos (ej. control, infracciones y consecuente multa), rescisión del compromiso. La forma legal refleja objetivos de los propietarios y su forma puede suponer barreras (NAVASCUÉS y LLOBET, 2007; WEISS et al., 2012).



Figura 1. Asamblea de la agrupación de propietarios en Roncal. Foto: Elena Górriz.

2. Aspectos legales y fiscales de los modelos de funcionamiento (*business models*): la forma en que la agrupación funcione puede tener especificaciones legales a analizar previamente y que se han de informar a los miembros, teniendo en cuenta las implicaciones que pueden comportar las diferentes figuras legales a los efectos de responsabilidad legal y patrimonial (COTS y VIÑAS, 2013). Para ello se ha de tener en cuenta la perspectiva de la agrupación: desde grupos creados de forma coyuntural (ej. para restauración tras temporales de nieve o viento, como ha pasado en Cataluña) a asociaciones más estables (ej. para suministrar biomasa rutinariamente a plantas de bioenergía locales, consorcios para acotados de setas, o la gestión global de los productos del monte).

3. Canales de comunicación: se precisa un equilibrio entre el esfuerzo para que la información llegue a todos los miembros -transmitiendo la atención de la asociación hacia sus miembros- y la eficiencia en la comunicación -coste material y personal dedicado-. Por tanto, la selección del medio de comunicación ha de depender del perfil de los socios: llamadas de teléfono, visitas en persona, cartas o correos electrónicos. Se prevé a los inicios un mayor esfuerzo en comunicar; y a medida que los miembros se involucran, pasan de ser receptores pasivos a buscadores activos para mantenerse informados.

Cada medio tiene sus pros y contras, pero lo básico es hacerse una idea de cómo son las redes de contactos en la localidad y cómo se distribuyen en ellas los (potenciales) miembros de la asociación. Si el técnico aprecia un punto neurálgico de las redes locales (el denominado capital social “de unión”), este será el lugar adecuado para dejar información. Esto es, para convocar una reunión un buen método puede ser colgar carteles en los bares de la localidad o en la puerta de la

escuela. Si una parte relevante de los socios sólo va para el veraneo o los fines de semana, conviene convocar en alguno de estos periodos. Igualmente, las horas son clave: seguramente entre semana a la mañana sólo aparezcan jubilados o agricultores sin un pico de trabajo en el campo en ese momento, mientras que un viernes por la tarde puede permitir un perfil más variado de personas.

Cuando surge un nuevo tema o tecnología, las visitas de campo pueden resultar reveladoras para los miembros. Especialmente, visitar experiencias en propiedades de personas con quien se pueden comparar y al que pueden preguntar. Estas visitas refuerzan el capital social “de conexión”.

Especial atención requiere la comunicación e implicación de las personas con una posición relevante en la comunidad local. Por ejemplo, contactar con el estamento político de la zona puede abrir puertas, tanto a nivel logístico (ej. poder utilizar las dependencias municipales para reuniones), como de contactos locales y acercamiento a la idea de la agrupación de forma positiva. Asimismo, los políticos cuentan con conexiones con otros estamentos supramunicipales que pueden facilitar la implementación de la agrupación; lo que se denomina el capital social “de vinculación”. A menudo, los líderes de opinión locales no necesariamente han de tener una posición política; identificarlos puede resultar más complicado pero igualmente tener su visión sobre la propuesta puede ayudar a mantener su posición neutra o positiva hacia la iniciativa.

4. Códigos de comunicación: los técnicos que trabajan con agrupaciones de propietarios se encuentran entre el lenguaje técnico y el informal. Han de estar preparados para explicar y clarificar desde las últimas tecnologías hasta los conceptos más básicos. La empatía se adquiere poniendo atención a cómo los propietarios explican ellos mismos los diferentes temas, clave para entender el razonamiento que hacen. La reflexión previa es precisa cuando se trata de temas delicados como “mitos” que haya que desmontar para el avance de la agrupación.

5. Cohesión geográfica y prioridad de formaciones: tradicionalmente las agrupaciones surgen por adscripciones voluntarias, lo que puede resultar en áreas no necesariamente homogéneas. Ello puede ser menos efectivo en cuanto a aprovechamientos u otros objetivos (ej. incendios). Otro enfoque es el de buscar una zona clave y tratar de involucrar a la mayoría de sus propietarios. Esto requiere un trabajo previo de búsqueda en el catastro -cuya información de titularidad es privada-, y contactar a cada uno. Cubrir estos costes/esfuerzos es frecuentemente un obstáculo; ello podría contar con ayuda por parte de la administración pública -justificada por las externalidades que finalmente produciría la gestión conjunta-. Esto ocurre con las ZAF portuguesas, donde el fondo verde financia en parte los grupos cohesionados.

6. Transparencia: el fácil acceso a información de la agrupación contribuye a crear y mantener la confianza. Las labores de secretaría y tesorería son claves para la transparencia (reflejo de las decisiones, costes, beneficios y reparto entre miembros). Por todo ello el/la tesorero/a suele ser una persona de confianza para la comunidad local, generalmente avalada por su actividad profesional (ej: profesor en la escuela municipal, trabajador de banca). Sin embargo los datos personales de contacto han de ser tratados con discreción y pidiendo permiso a los miembros sobre su uso, de acuerdo a la normativa de confidencialidad.

7. Confianza: necesaria para trabajar conjuntamente. En las agrupaciones, la confianza aparece en tres niveles: confianza en otros miembros, confianza en los intermediarios (ej. técnicos), y confianza en las instituciones (ej. ayuntamiento, promotor si es externo). La confianza es el aspecto más fácil de perder y el que cuesta más establecer.

La confianza en los técnicos se basa en la percepción de su profesionalidad, que depende del bagaje forestal de los miembros y/o de la reputación ganada en relaciones previas. Está demostrado que las soluciones técnicas sugeridas por los técnicos son ampliamente tenidas en cuenta por los propietarios en su toma de decisiones. Los técnicos son un importante agente de influencia en la construcción de la opinión del propietario frente a diferentes alternativas de gestión (PRIMMER &

KARPINNEN, 2010; VAN GOSSUM et al., 2005), ej. participando en ciertas subvenciones o programas, aceptando ciertas intervenciones silvícolas. Además, en casos de alta incertidumbre -ej. fluctuación de precios de la madera, cambio climático- y complejidad -ej. interrelaciones tecnológicas con geopolítica-, los propietarios se apoyan en las personas y organizaciones que les transmiten confianza, adoptando los modelos mentales que les transmiten (SCHLÜTER & KOCH, 2009).

La implementación progresiva de decisiones simples (ej. elección del logotipo) hacia más delicadas (ej. inversiones a largo plazo, criterios de reparto de beneficios) permite construir la necesaria complicidad que asegure la confianza. La confianza también se crea (o se cuestiona) a través de interacciones recurrentes; por tanto, promover reuniones periódicas permite conocer a los otros socios en persona, percibir sus intereses, y evaluar su fiabilidad. Fomentar la interacción entre miembros de la agrupación implica la creación de nuevas relaciones entre desconocidos (*weak ties*) y refuerza las de los conocidos en el campo específico forestal (*strong ties*). Rickenbach (2009) demostró que los miembros de asociaciones suelen hablar de los problemas de su propiedad con una media de tres miembros y con los técnicos (*strong ties*), y consideran al resto (*weak ties*) con confianza. Ello facilita la toma de decisiones conjunta.

8. Equilibrio entre justicia versus eficiencia en la repartición de costes y priorización de acciones: se requiere un balance en los criterios para la toma de decisiones. Una pista forestal puede ser globalmente más eficiente abrirla en una zona perteneciente a un solo propietario, lo que reduce sus oportunidades de beneficio silvícola mientras que los vecinos quedan sustancialmente favorecidos. Como agente externo, el criterio técnico puede resultar crucial para que el beneficio colectivo prevalezca sobre los intereses individuales que comprometan la viabilidad de la gestión. Es preciso, pues, un mecanismo de compensación (consentida) que internalice esta externalidad negativa dentro del grupo.

9. Idiosincrasia local: es relevante el respeto a las normas informales (ej. acuerdos de palabra frente a contratos formales) y los códigos de cada lugar (ej. protocolo para implicar a los estamentos políticos locales, el carácter más o menos solemne de las reuniones). De otra forma, ha de quedar claramente justificado por qué tal manera de trabajar no es factible (ej. firmar puede ser obligatorio para registros legales). Más tarde, algunas dinámicas pueden cambiar el trabajo agrupado en sí mismo, o algunas de estas tradiciones puede discutirse cuando emergen nuevos principios (ej. aspectos de género). Esto afecta, por ejemplo, los diferentes modelos de negocio con pros y contras, que se han de elegir según la idiosincrasia de cada lugar (AMBROSIO TORRIJOS et al., 2003)

10. Flexibilidad frente a la aversión al riesgo del compromiso a largo plazo: la incertidumbre y novedad normalmente generan preocupación en los potenciales socios, y por ello suelen preferir acuerdos flexibles, especialmente al inicio de la agrupación. La revisión recurrente de los acuerdos puede ser, por una parte, costosa, y por otra, puede dificultar la visión de la agrupación a medio o largo plazo. La flexibilidad puede mejorarse a través de mecanismos de sanción en los estatutos que compensen al resto de miembros si un propietario rompe su compromiso antes de finalizar cierto periodo.

11. Implicación de los miembros del comité gestor: en las agrupaciones que para decidir no funcionan de manera asamblearia, se designa una junta rectora que toma las decisiones operativas (FIGURA 2). Dicha junta se compone de socios que voluntariamente toman un rol con mayor implicación en el funcionamiento de la agrupación, que han de buscar el beneficio global, y son elegidos por sus miembros.

El tiempo dedicado es clave: los propietarios más entusiastas son generalmente los que lanzan el proceso, pero no se puede esperar de ellos que mantengan el empuje durante periodos largos. Por tanto, la rotación del liderazgo ha de preverse, renovando las juntas. Además, los liderazgos mantenidos durante largos periodos corren el riesgo de acabar en dinámicas del tipo “caciquiles”,

comprometiendo la gobernanza a largo plazo. Por otra parte, los cambios demasiados frecuentes pueden reducir la eficiencia y aumentar la incertidumbre. Por tanto, se ha de encontrar un compromiso entre la estabilidad, experiencia y el desgaste de las personas que contribuyen voluntariamente.



Figura 2. La Junta Directiva en visita de campo revisando el plan de gestión conjunto, en la agrupación forestal de Roncal (Navarra). Foto: Elena Górriz.

12. Aprovechar las ventanas de oportunidad para empezar: los intereses comunes son los desencadenantes de las agrupaciones de propietarios forestales. El análisis de las motivaciones de los miembros sobre la gestión forestal se revela como crucial para saber las tipologías de propietarios, y alinear sus demandas hacia un proyecto común de gestión conjunta.

Según DOMÍNGUEZ y SHANNON (2011), las cuatro dimensiones que tienen en cuenta los propietarios cuando deciden la gestión son: la expectativa económica sobre la propiedad, el sentimiento de deber moral, el modelo de cómo debe ser su bosque, y la actitud frente a los riesgos naturales. Por ejemplo, en ámbitos de baja rentabilidad, el criterio de los propietarios a menudo es “que no me cueste nada, y si puede ser, que saque algo en neto”. El gestor de la agrupación puede influir en algunos de estos aspectos, p.ej. sobre las posibilidades técnicas de alternativas de gestión frente a posibles “modelos” preconcebidos. Generalmente las motivaciones se toman como dadas y el gestor se apoya en estas para avanzar en la actividad conjunta. Conocer las motivaciones de los propietarios ayuda a tratar elementos de preferencia individual frente a elementos de cooperación entre propietarios (KITTEDGE, 2005). Los beneficios de la actuación coordinada pueden ser no necesariamente visibles para muchos, por tanto requieren ser explicados (RICKENBACH et al., 2006).

13. Eficiencia del intermediario: es necesario que la gestión de la agrupación sea eficiente, lo que va ligado a los costes de transacción derivados de (i) el trabajo documental para identificar y contactar a los propietarios, (ii) método de contratación de servicios, (iii) cercanía a los propietarios o al monte en cuestión, (iv) el método de toma y transmisión de decisiones, entre otros.

14. Visión atractiva a largo plazo: el entendimiento compartido de los beneficios futuros de la gestión conjunta (ej. infraestructuras, clarificación de la propiedad) ayuda a sobrepasar los habituales baches en el inicio de la agrupación en las que el retorno económico puede no ser muy importante. Tomar nota y mantener vivas las ideas y cuestiones abiertas que surgen en una reunión para ser analizadas o respondidas en la siguiente reunión (la denominada “agenda dinámica”) ayuda a mantener la relación a medio plazo y a que las inquietudes de los participantes se tengan cuenta en

el seno de la agrupación. Hacer presentaciones de temas de actualidad, de importancia para el propietario, demuestra que el técnico no lleva su propia agenda, sino que se amolda a los intereses del propietario.

4.2. El caso de las agrupaciones forestales en Navarra

En la última década, Navarra ha desarrollado la figura de la agrupación de propietarios forestales para la gestión conjunta de superficies forestales acogiéndose exclusivamente a la figura fiscal de asociación irregular, dado su sencillo encuadre legal, fiscal y administrativo. Estas agrupaciones provienen de tres tipos de formas de propiedad privada:

- Proindiviso (ej. Zabalza): propietarios que poseen un porcentaje de una parcela indivisible, procedente de una compra común durante la desamortización.
- Quiñones (ej. Salinas): propietarios de parcelas de terreno procedentes de una división de una parcela anterior para facilitar la venta desde la desamortización. Las parcelas muestran formas geométricas similares (FIGURA 3) y eran de similar valor en el momento de venta.

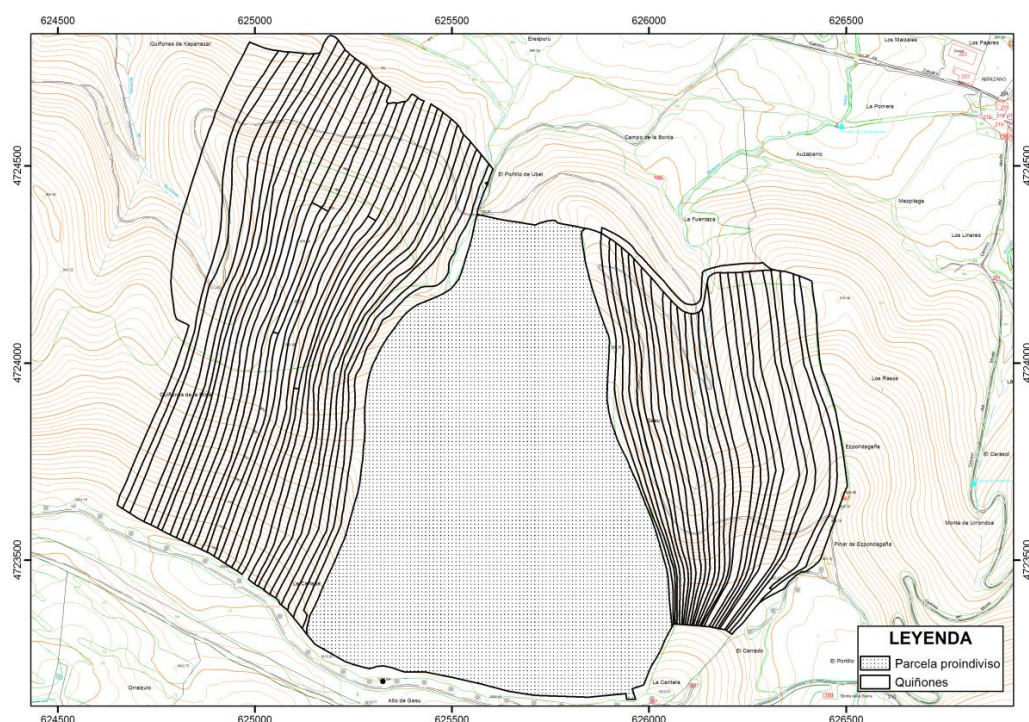


Figura 3. Agrupación proveniente de quiñones. En la imagen se aprecia la superficie integrada en la agrupación (parcelas lineales) y la diferencia con la parcela proindiviso de otra agrupación. Fuente: Eduardo Montero (Foresna-Zurgaia).

- Particulares dispersos (ej. Roncal): Propietarios que disponen de parcelas de titularidad individual dispersas por el territorio de un municipio (FIGURA 4).

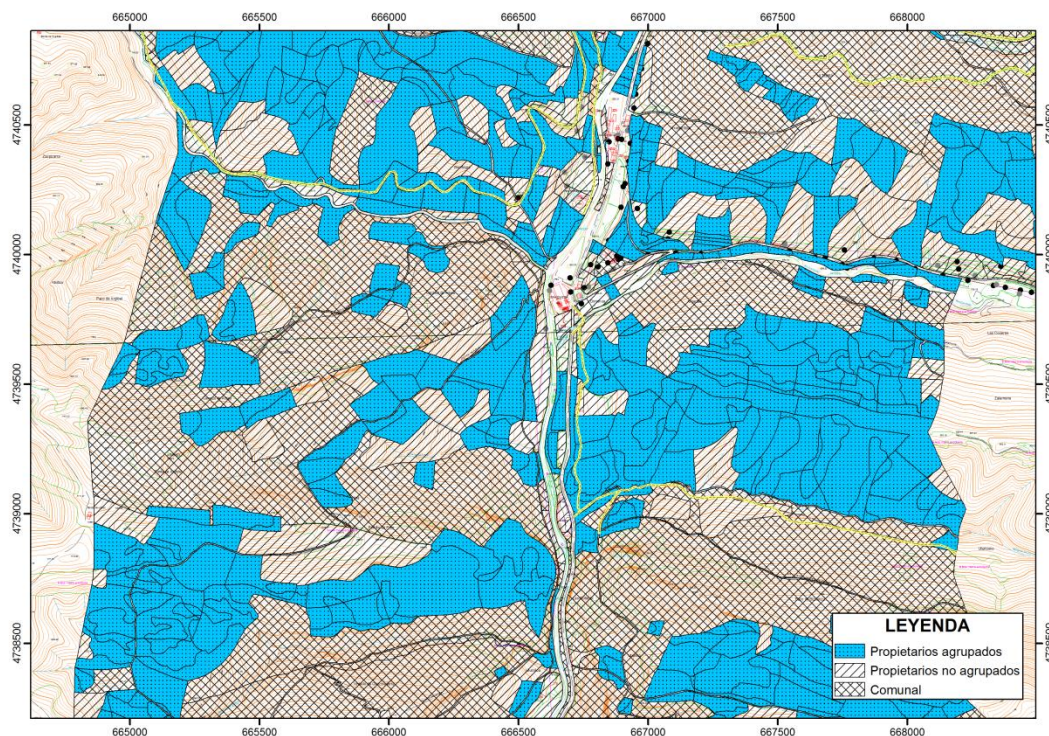


Figura 4. Imagen de una agrupación de propietarios particulares, en azul (punteado) propietarios agrupados, en rayado oblicuo (/) parcelas no agrupadas, en doble rayado (X) comunal. Fuente: Eduardo Montero (Foresna-Zurgaia).

Desde la perspectiva del gestor técnico, hemos evaluado los factores identificados anteriormente según (a) la influencia en las diferentes modalidades de agrupación, y (b) el esfuerzo requerido por el promotor/gestor para conseguir superarlos y constituir/gestionar la agrupación (TABLA 1):

Tabla 1. Grado de influencia (infl.) de los retos de las agrupaciones de propietarios y del esfuerzo (esf.) para afrontarlos.

Factores (retos)	Agrupaciones según el tipo de propietarios					
	Proindiviso		Quiñones		Disperso	
Criterios	Infl.	Esf.	Infl.	Esf.	Infl.	Esf.
Procedimiento de toma de decisiones	*	Bajo	**	Medio	***	Alto
Aspectos legales y fiscales de los modelos de funcionamiento	**	Bajo	***	Medio	***	Medio
Canales de comunicación	**	Medio	***	Alto	***	Alto
Códigos de comunicación	***	Medio	***	Medio	***	Medio
Cohesión geográfica y prioridad de formaciones	*	Bajo	***	Medio	***	Alto
Transparencia	***	Medio	***	Medio	***	Medio
Confianza	**	Medio	***	Medio	***	Alto
Justicia versus eficiencia en la repartición de costes y prioridades	*	Bajo	**	Medio	***	Alto
Idiosincrasia local	*	Medio	**	Medio	***	Medio
Flexibilidad y aversión al riesgo frente al compromiso a largo plazo	*	Bajo	***	Medio	***	Alto
Implicación de los miembros del comité gestor	**	Medio	***	Alto	***	Alto
Aprovechar las ventanas de oportunidad	*	Bajo	***	Medio	***	Alto

Eficiencia del intermediario	***	Medio	***	Medio	***	Alto
Visión atractiva a largo plazo	*	Medio	***	Medio	***	Alto

Influencia del factor para la constitución o funcionamiento de la agrupación: Elevado (***), Intermedio (**), Leve (*)

Esfuerzo requerido para la gestión del efecto del factor: Alto, Medio, Bajo

La propiedad pro-indiviso implica la toma conjunta de decisiones siempre. Por tanto, factores como la motivación para la gestión conjunta (oportunidades), los procedimientos o las consecuencias legales de la agrupación influyen a todos por igual. Para llevarla a cabo, pues, son menos influyentes y requieren menos esfuerzo. En los quiñones ya se requiere cierta coordinación en base a posesiones similares, lo simplifica la comparación entre miembros, facilitando la coordinación geográfica para crear una agrupación. Pero en las propiedades dispersas que suponen mayor disparidad es más complejo llegar a acuerdos y mantenerlos en el tiempo. La flexibilidad y la visión a largo plazo se vuelven, pues, claves en esta figura, así como la confianza para obtener el necesario compromiso de sus miembros. Las oportunidades, además, pueden funcionar como catalizador para los propietarios dispersos, que de otra forma difícilmente trabajarían conjuntamente, aunque requiere mayor esfuerzo.

En los montes proindiviso, la ejecución de infraestructura afecta a todos los propietarios por igual, puesto que sólo disponen de un porcentaje del final. Por tanto no constituye un obstáculo en el funcionamiento. Ello sí que supone un mayor obstáculo en propiedades dispersas (justicia vs. eficiencia) y por tanto esfuerzo para llegar a compensaciones.

Finalmente, la confianza, transparencia y comunicación son elementos importantes para todos los tipos de propietarios, que se consiguen manteniendo una continuidad en el grado de profesionalidad, cercanía, discreción y pro-actividad que muestren los técnicos.

4.3. Marco legal de las agrupaciones forestales

La promoción de las agrupaciones forestales en algunas comunidades autónomas procede de las respectivas leyes forestales (ej. en Navarra o Aragón insta a la administración pública a promoverlas) o se basa en los beneficios que conllevan (ej. los fondos FEADER para promover agrupaciones que se ajusten a una PYME con un plan empresarial). La Ley Foral 13/1990 de Protección y Desarrollo del Patrimonio Forestal de Navarra (posteriormente desarrollada en el Decreto 59/1992) incluso otorga a la administración la posibilidad de obligar de oficio a la agrupación de terrenos. Asimismo, esta norma permite que cuando el 60% de los propietarios privados de una zona se agrupan estos pueden promover una agrupación obligatoria del resto de los titulares.

En algunas comunidades autónomas, las agrupaciones forestales se vienen promocionando a través de subvenciones:

- con líneas genéricas -promoción del asociacionismo en Asturias y Navarra-;
- con líneas específicas -para prevención de incendios, véase Diputación de Barcelona-;
- priorizando las solicitudes de actuaciones silvícolas de agrupaciones -ej. ayudas a la gestión forestal sostenible en Cataluña-; o
- aumentando el porcentaje de subvención -ej. ayudas a trabajos forestales en Navarra-.

La entrada en vigor de la modificación de la Ley de Montes (21/2015) provoca cambios significativos en la constitución y gestión de Agrupaciones de Propietarios Forestales. Respecto a los montes de socios, la ley facilita la gestión conjunta mediante la figura de Juntas Gestoras compuestas de 10 o más copropietarios vivos sin que sea necesario identificar a todos. Además, la disposición adicional quinta pretende reactivar económicamente el sector forestal y sus aprovechamientos mediante incentivos para la constitución de Agrupaciones Forestales, inspiradas en las SOFOR (Sociedades de Fomento Forestal) gallegas. Dichas agrupaciones denominadas "sociedades

forestales" quedan definidas como "agrupación de propietarios de parcelas susceptibles de aprovechamiento forestal que ceden a la sociedad forestal los derechos de uso forestal de forma indefinida o por plazo cierto igual o superior a veinte años". De este modo los propietarios ceden la gestión a cambio de unos beneficios, teniendo como objetivo el aprovechamiento y gestión conjunta. A la hora de establecer el régimen jurídico de dichas agrupaciones dispone que "las comunidades autónomas determinarán, en el ámbito de sus competencias, los requisitos adicionales que deberán cumplir estas sociedades, el nombre que tendrán y los incentivos de que disfrutarán". A nivel estatal, las agrupaciones pueden ser beneficiarias del Fondo para el Patrimonio Natural y de la deducción del impuesto de sociedades los 10% en gastos o inversiones realizados en el monte. Sin embargo, en el contexto actual los propietarios agrupados comparten gastos y a veces negocian precios diferenciados de la venta conjunta de madera. A nivel práctico se observa recelos en ceder la gestión de las parcelas. Hace falta, pues, trabajar todavía para una aceptación de este mecanismo. En Galicia, donde el decreto 45/2011 sentaba las bases para las SOFOR, cinco empresas se han establecido bajo esta figura a mitad de 2016.

A nivel privado, otro sistema de estímulo de la agrupación de propietarios es la simplificación en la certificación conjunta de gestión forestal sostenible PEFC o FSC para pequeños propietarios.

5. Conclusiones

Tanto los ejemplos internacionales como nacionales ofrecen perspectivas de interés para las agrupaciones de propietarios forestales. Estas alianzas entre propietarios, a menudo ayudadas por parte de entidades existentes, brindan oportunidades para articular la gestión forestal a nivel de paisaje. En esta línea, la modificación de la ley de Montes busca formas económicas de colaboración en la gestión. En este estudio destacamos trece aspectos clave para el buen funcionamiento y los analizamos en casos de estudio en Navarra.

6. Agradecimientos

Este análisis se enmarca en el proyecto europeo VALERIE (*VALorising European Research for Innovation in agriculturE and forestry*, contrato 613825). Agradecemos a los propietarios participantes.

7. Bibliografía

AMBROSIO TORRIJOS, Y.; PICOS MARTÍN, J.; VALERO GUTIÉRREZ DEL OLMO, E.; 2003. Small non-industrial forest owners' cooperation examples in Galicia (NW Spain). En: *Forest Operation Improvements in Farm Forests*. Logarska Dolina.

COLEMAN, J.S.; 1988. Social capital in the creation of human capital. *Amer J Sociol* 94, 95–120.

COTS, F.; VIÑAS, P.; 2013. Estudio de modelos de agrupación de productores y propietarios forestales: Análisis de figuras jurídicas y regímenes de fiscalidad. Proyecto REDFOR. CTFC. 64 pp. Solsona.

CROWLEY, C.S.L.; MALIK, A.S.; AMACHER, G.S.; HAIGHT, R.G. 2009. Adjacency externalities and forest fire prevention. *Land Econ* 85, 162–185.

DOMÍNGUEZ, G.; SHANNON, M.; 2011. A wish, a fear and a complaint: understanding the (dis)engagement of forest owners in forest management. *Eur J For Res* 130, 435–450.

GÓRRIZ MIFSUD, E.; SECCO, L., PISANI, E.; 2016. Exploring the interlinkages between governance and social capital: A dynamic model for forestry. *For Pol Econ* 65, 25–36.

KITTREDGE, D.B.; 2005. The cooperation of private forest owners on scales larger than one individual property: international examples and potential application in the United States. *For Pol Econ* 7, 671–688.

LIDESTAV, G.; ARVIDSSON, A.M.; 2012. Member, owner, customer, supplier? The question of perspective on membership and ownership in a private forest owner cooperative. En: OKIA, C.A. (ed.), *Global perspectives on sustainable forest management*. InTech, pp. 75–94.

MEADOWS, J.; HERBOHN, J.; EMTAGE, N.; 2013. Supporting cooperative forest management among small-acreage lifestyle landowners in Southeast Queensland, Australia. *Soc Nat Resour* 26, 745–761.

MENDES, A.M.S.C.; STEFANEK, B.; FELICIANO, D. y col.; 2011. Institutional innovation in European private forestry: the emergence of forest owners' organizations. En: WEISS, G.; PETTENELLA, D.; OLLONQVIST, P.; SLEE, B. (eds) *Innovation in Forestry: Territorial and value chain relationships*. pp. 68–86. CABI International.

NAVASCUÉS, P.; LLOBET, S.; 2007. La gestión de montes privados en regeneración a través de asociaciones de propietarios forestales. *Cuad SECF* 21, 61–66.

PRIMMER, E.; KARPPINEN, H.; 2010. Professional judgment in non-industrial private forestry: Forester attitudes and social norms influencing biodiversity conservation. *For Pol Econ* 12, 136–146.

PUTNAM, R.D.; 1993. *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.

RICKENBACH, M.G.; 2009. Serving members and reaching others: The performance and social networks of a landowner cooperative. *For Pol Econ* 11, 593–599

RICKENBACH, M.G.; GURIES, R.P.; SCHMOLDT, D.L.; 2006. Membership matters: Comparing members and non-members of NIPF owner organizations in southwest Wisconsin, USA. *For Pol Econ* 8, 93–103

ROJO ALBORECA, A.; 2013. El reto de la ordenación de montes privados en España. 6º Congreso Forestal Español, Vitoria.

SCHLÜTER, A.; KOCH, M. 2009. Institutional change in the forest sector: trust and mental models. *Eur J For Res* 130, 383–393.

SCHUBERT, J.R.; MAYER, A.L.; 2012. Peer influence of non-industrial private forest owners in the Western Upper Peninsula of Michigan. *Open J For* 2, 147–155.

VAN GOSSUM, P.; LUYSSAERT, S.; SERBRUYNS, I.; MORTIER, F.; 2005. Forest groups as support to private forest owners in developing close-to-nature management. *For Pol Econ* 7, 589–601.

WEISS, G.; GUDURIC, I.; WOLFSLEHNER, B.; 2012. Review of forest owners' organizations in selected Eastern European countries. Forestry Policy and Institutions Working Papers 30. FAO. 46 pp. Rome.