



PROYECTO:

“Mejora de la Gobernanza e Implementación de Mecanismos Transparentes de Negociación en la Forestería Indígena en Atalaya (Ucayali), Perú”

Taller:



**ATALAYA – Julio, 2014
UCAYALI – PERU**

1. Antecedentes

HELVESTAS Swiss Intercooperation en convenio con el Ministerio de Agricultura y la Organización Internacional de Maderas Tropicales para implementar el “Mejora de la gobernanza e implementación de mecanismos transparentes de negociación en la forestería indígena en Atalaya (Ucayali), Perú”, en apoyo a la Coordinadora de Pueblos Indígenas AIDSEP de Atalaya (CORPIAA), así como de sus organizaciones y comunidades socias.

El proyecto tiene como objetivo general: Dar asesoramiento en asuntos legales sobre instrumento de negociación de comunidades con terceros a la coordinadora del proyecto para a la ejecución de la actividad 1.3.: capacitación de 80 líderes (40 mujeres) indígenas en instrumentos de negociación con terceros (tipos de contratos) y la actividad 1.4.: acompañamiento técnico a 20 comunidades en sus negociaciones con terceros. Como está estipulado en el documento del proyecto aprobado Capacitación de 80 líderes (40 mujeres) indígenas en herramientas prácticas de valorización de los recursos aprovechables en los bosques de las comunidades indígenas

Con lo cual se contribuirá a mejorar la gobernanza de los bosques comunales a través de promover la implementación de la Veeduría Forestal Comunitaria en la Provincia de Atalaya, que asesore a las comunidades indígenas para que negocien con terceros en forma transparente, equitativa y legal el aprovechamiento de sus recursos forestales, eliminando de esta manera la tala ilegal en sus territorios. Igualmente se implementará un programa de comunicación integral en apoyo a la gobernanza de los recursos forestales en la zona de Atalaya. Los beneficiarios primarios del proyecto son 20 comunidades indígenas y la organización indígena CORPIAA.

2. Objetivo general:

El principal objetivo del taller “Instrumentos de Negociación con terceros”, es brindar herramientas con las reglas básicas de negociación con terceros, durante los últimos año se ha planteado un esquema de contratación desequilibrado y hasta cierto punto injusto, los contratantes invierten tiempo negociando asuntos superficiales, en vez de planificar y controlar todo lo que tiene que ver con la estructura de un contrato acorde con las leyes del mercado y el ordenamiento jurídico, salvaguardando sus intereses y responsabilidades frente al estado y su territorio.

3. Resultados:

- Elaboración de materiales para capacitación sobre herramientas prácticas de instrumentos de negociación con terceros de los recursos aprovechables en los bosques de las comunidades indígenas.

- Capacitación de 80 líderes (40 mujeres) indígenas en herramientas Básicos y prácticos de negociación y contratación de los recursos forestales aprovechables en los bosques pudiendo este extenderse a otras áreas de producción en las comunidades indígenas afiliadas a CORPIAA.
- Los participantes, el mismo que son miembros y representantes de los pueblos indígenas reflexionaron sobre la forma de contratación actual y cuánto podría mejorar su sistema de contratación conscientes de su potencial económico basados en sus múltiples recursos naturales dentro de su territorios.

4. Fecha y lugar

- CORPIAA, Atalaya, Perú.
- Martes 01 y miércoles 02 de julio del 2014

5. Participantes a los talleres

80 líderes (40 mujeres) indígenas participantes: Organizaciones de base indígenas, representantes de comunidades indígenas, equipo del proyecto y un representante de ICCO Cooperación.

6. Metodología.

El taller realizado va dirigido al fortalecimiento de los pueblos indígenas y sus Federaciones, específicamente enfatizando el tema de manejo sostenible de recursos naturales de los bosques a través de la capacitación mediante herramientas prácticas de negociación para luego tener contratos justos y equilibrados de los recursos aprovechables en los bosques y porque no en otras áreas de producción de las comunidades indígenas. Dando a conocer los conocimientos esenciales y básicos para lograr un adecuada negociación en el mercado actual en condiciones de igualdad y legalidad.

El diseño de este taller es teórico – práctico y dinámico, contando con la participación de activa de ambos géneros resaltando la intervención de la mujer en la actividad de negociación y de los jóvenes en los cuales cada vez más se despierta el interés por lograr contratos más beneficiosos. este taller está dirigido a fortalecer sus capacidades técnicas, organizativas y comerciales, con el apoyo y/o el asesoramiento del consultor legal, las organizaciones y del proyecto, en un proceso de **“Aprender Haciendo”** para lo cual se trabajara por grupos, la cantidad de participantes por grupo será proporcional, con equidad de género y edad; la distribución será acorde a número de participantes al evento con el apoyo en los grupos de trabajo con los técnicos y/o especialistas que cuenta la organización.

Por consiguiente el taller debe llevara a cabo en 2 días; como se detalla en la programación, que está orientada a ser un Taller Teórico Practico, lo cual requiere hacer prácticas demostrativas y casuísticas, materiales básicos de apoyo, que facilitan a la comunidad una eventual negociación y posterior firma de contrato de los recursos naturales existentes en su territorio. Siguiendo esta misma línea

enfocada en la participación e interacción de los participantes el taller se desarrollo de este modo:

PRIMER DÍA: 01 – 07 -2014

1. Bienvenida y presentación de participantes (Nery Zapata – Presidenta de la Coordinadora Regional de Pueblos Indígenas AIDSESEP de Atalaya CORPIAA)

La bienvenida a los participantes estuvo a cargo de Nery Zapata, presidenta de la CORPIAA, quien explicó la estructura y funciones de la organización regional indígena, su vinculación con AIDSESEP, el trabajo que viene realizando en Atalaya y algunas actividades que se tienen previstas en los próximos meses. Seguidamente, cada participante se presentó y se dio inicio al taller.

2. Presentación de las instituciones HELVETAS e ICCO (Roberto Kometter – HELVETAS Swiss Intercooperation)

Como primera presentación, se explicaron los objetivos y las funciones de las instituciones que vienen apoyando técnica y financieramente a la CORPIAA como líder del proceso. **HELVETAS Swiss Intercoopertion** es una organización civil sin fines de lucro, con sede en Suiza, que apoya técnicamente a la CORPIAA. Sus áreas temáticas son Cambio Climático y Desarrollo Económico Inclusivo y su principal objetivo es contribuir a la reducción de desigualdades y vulnerabilidad de poblaciones. En la región andina, está presente en Bolivia, Ecuador y Perú. A HELVETAS le interesa mejorar las condiciones de las poblaciones vulnerables, como los pueblos indígenas, aportando al desarrollo de sus capacidades. Asimismo, cuenta con ejes transversales de trabajo relacionados a la gestión de conocimientos y equidad social y de género. Sus líneas de trabajo son: adaptación al cambio climático, mitigación del cambio climático y conservación del bosque.

3. Evaluación inicial de conocimientos previos (Dra. Magali del Pilar Vela Ramírez – HELVETAS Swiss Intercooperation - CORPIAA)

Con el objetivo de realizar un diagnóstico inicial de los conocimientos sobre NEGOCIACION Y el esquema de CONTRATACION, se realizó una consulta en plenaria, a manera de conversación informal, sobre el significado de algunos conceptos. Se presentó una lista de algunos conceptos, para motivar el interés en el tema, y se preguntó si eran conocidos y que explicaran brevemente de qué se trataba cada uno.

- a. **El estado:** Los participantes dieron sus diferentes puntos de vista sobre lo que ellos consideran el estado, su labor, y cuanta protección brinda a las comunidades indígenas de todo el país, partiendo de su realidad.
- b. **La comunidad:** el término muy usado, los participantes lo asocian exclusivamente con población indígena, aislamiento, marginación, abuso y

olvido, es allí donde nace la conciencia de capacitarse y estar cada vez más a salvaguardar sus intereses.

- c. **Comunidad indígena:** nos refieren los participantes que comunidad indígena son ellos, un conjunto de modos de vida, de historia, de organización y armonía con la naturaleza.
- d. **Empresario:** en su mayoría los participaron lo relacionaron con una persona que tiene la capacidad de comprar madera en gran escala.
- e. **El maderero:** asocian con la persona que habilita, el que tiene el dinero para trabajar la madera.
- f. **El tercero o persona natural:** termino desconocido y nuevo
- g. **El jefe de la comunidad:** consideran que es la persona que eligieron para ser su representante ante los demás.
- h. **El bosque:** es el lugar donde viven, cazan y los participantes consideran al bosque como parte de su comunidad.
- i. **La ley forestal:** los participantes consideran que la ley forestal los beneficia muy poco a pesar de ser ellos los dueños naturales del bosque desde tiempos inmemoriales.
- j. **Especie forestal:** el nombre que tiene cada árbol.
- k. **Permiso:** en su mayoría consideran que el permiso es autorización que da DFFS, ex INRENA, para que trabajen su bosque.
- l. **Sanción:** en su mayoría los participantes creen que es un castigo por no haber cumplido algo establecido.
- m. **Medida cautelar:** termino que desconocen y nuevo
- n. **OIT:** muchos de los participantes confunden la OIT con el convenio 169 de la OIT
- o. **Convenio 169° de la OIT:** considerado como un instrumento de defensa y reconocimiento de a las comunidades indígenas.
- p. **Negociación:** termino nuevo
- q. **Contratos:** en su mayoría coincidieron que era un compromiso entre ellos y algún maderero.

Como resultado, se evidenció que los conceptos más conocidos por los participantes fueron: **comunidad, jefe, bosque, maderero, permiso, sanción**. Por el contrario, ninguno sabía algo sobre medida cautelar, negociación, sin embargo los participantes mostraron interés en conocer estrategias de negociación con terceros.

4. **Presentación de conceptos básicos sobre instrumentos de negociación de comunidades con terceros** (Dra. Magali del Pilar Vela Ramírez – HELVETAS Swiss Intercooperation - CORPIAA)

Una vez realizado el diagnóstico, se evidenció la necesidad de brindar algunos conceptos básicos sobre los instrumentos de negociación y contratos con terceros. La exposición inició con algunas comparaciones entre las negociantes y formas de contratación que se vino realizando entre las comunidades y los empresarios conocidos como los madereros, se explicó que para llegar a un contrato es necesario la negociación, consulta y participación de las organizaciones (CORPIAA). Ante esta introducción surge entonces la pregunta ¿Qué sucede si yo no negocio antes de contratar?, entonces se explica lo es importante la negociación y la contratación todo cristalizado en un documento firmado.

Se explicada de manera detallada las partes de una negociación:

Cuando se negocia: cuando estamos interesados en comprar o vender algo.

Las diferentes formas de negociación: la inmediata, que es muy rápida, y la progresiva, que es lenta analizando los detalles, entonces se recomienda siempre usar la progresiva, escuchar que tienen para ofrecer y que se puede vender, siempre recordando que estos temas se debe ver con el asesoramiento constante de la CORPIAA

Continuamos **¿Por qué es importante la negociación?**, entonces se explica que negociar es un proceso en el cual las partes interesadas llegan a un acuerdo, que beneficien a sus intereses y necesidades. La importancia recae en lo que nos pueden ofrecer como son: la Elaboración de PGM, POA, tramitación de permiso forestal, dinero en efectivo.

Finalmente, se explica el proceso de negociación:

Conocer que ofrecemos.- tener el claro que ofrecemos, cuanto tenemos y cuanto podemos disponer, sin exagerar o minimizar en cuanto tenemos, en cuanto a la calidad ser siempre ser sinceros.

Conocer que nos ofrecen: cuales son las condiciones en que nos ofrecen, por cuanto y como

Centrarse en los intereses: cuando hablamos de intereses, nos referimos a los intereses de la comunidad

SEGUNDO DIA, 02 de Julio del 2014

1. Recuento del día anterior:

Como introducción al segundo día se realizó un recuento de los conceptos revisados el día anterior: se preguntó acerca de los conceptos del día anterior como son **estado, la ley forestal, acto jurídico, contrato, negociación**, los mismo que fueron ampliamente aceptados el día anterior y los participantes entusiastas recomenzaron el día , dispuestos a llevarse todo el conocimiento posible solo mas manera de contratación y negociación.

Se incidió en el ¿porqué las negociaciones y contratos tienen conflictos de intereses luego de un tiempo de la firma del contrato? Muchos dieron su opinión, acerca del porqué, pero es indispensable saber que actividades que se están realizando y que se pueden combinar con la conservación de bosques, y buenas prácticas de manejo forestal.

2. Presentación del taller “Instrucciones de negociación de comunidades con terceros” (Dra. Magali del Pilar Vela Ramírez – HELVETAS Swiss Intercooperation - CORPIAA)

Una vez realizada la introducción temática, se procedió a la exposición del taller. Se explicó que los contratos es un acto jurídico, reconocido por la norma en el código civil *“el código civil establece “los contratos se perfeccionan por el consentimiento de las partes”, en otro artículo encontramos “no hay contrato mientras una de las partes no estén conformes, aunque la discrepancia sea secundaria”, así mismo establece “que un contrato queda perfeccionado en el momento y lugar en su aceptación es conocida”, se explica a los participantes que el objeto del contrato es crear, modificar o extinguir las obligaciones. Entonces se reitera que un contrato es el acuerdo de dos o más partes, todo contrato se da en base a lo que tienes y puedes vender y que la otra parte quiere y puede comprar. Las posibilidades de contratar son muchas tenemos contratos de trabajos, contratos de uso y disfrute, contrato de promesa y compra venta. Todos estos contratos tienen la única finalidad de brindar seguridad jurídica a todo acto jurídico que realizamos.*

Ahora los contratos no son exclusividad de los contratos forestales, si no también podemos hacer contrato de plantas medicinales, artesanía, turismo, cuidado de los bosques, certificación de aire limpio y otros

Partes de un contrato, es cierto que cada comunidad tiene sus propias exigencias y necesidades, aun así todos los contratos deben tener partes fundamentales:

- **El vendedor:** en este modelo de contrato es **“la comunidad”**, representado por su jefe, quien fue elegido en asamblea y sentado en acta como tal, para contratar las partes tienen que tener por parte de **“la comunidad”** el representante tiene que tener su DNI, así como el N° de permiso de Aprovechamiento forestal y el N° de título de la comunidad, estos datos son importantes porque demuestran que tiene personería jurídica vigente, cuentan con una organización definida y estructurada, así como con la respectiva autorización para el aprovechamiento de sus bosques, que sirve para una mejor negociación al momento de contratar.
- **El comprador,** viene a ser la empresa, el maderero, la persona natural o también el tercero, en casos de la empresa, está representado por un gerente, quien hace las veces de jefe representa y tiene poder de contratar como girar dinero; mientras que la persona natural es cualquier persona que quiera y tenga la capacidad de comprar lo que estamos ofreciendo.

Para poder contratar el comprador debe contar, con DNI, domicilio, en caso de ser empresa vigencia de poder, RUC y un domicilio de la empresa.

- **Objeto del contrato:** Es muy importante que el objeto del contrato quede claro, para evitar confusiones posteriores. En todos los casos, se debe indicar que el objeto del contrato es la venta de madera. (Árbol en pie, cortado, tumbado y puesto en el río) Por ejemplo: Si venden, «cahuapuri - cumala», se debe hacer referencia de que POA pertenece y cuanto es el volumen a movilizar.
- **Precio:** Es un requisito necesario en todo contrato. Este puede variar de acuerdo a la especie forestal maderable. Se hizo un cuadro de precios de acuerdo a la especie forestal Por ejemplo

Especie	precio
Moena	0.90 céntimos/pt
Tornillo	1.20 céntimos/pt
Cashimbo	0.60 céntimos/pt
Cumala	0.25 céntimos/pt
Cedro	2.00 soles /pt
Copaiba	0.70 céntimos/pt

- **Formas de pago:** siempre es necesario definir forma de pago, porque será la única forma en que el comprador deberá cumplir con su parte del trato, se recomienda en moneda en moneda nacional, para cual se debe conciliar la forma de pago: Efectivo, Bienes para la comunidad, Otras medios. Se recomienda que los pagos se depositen a una cuenta corriente a nombre de la comunidad. Para un mejor control del dinero obtenido
- **Las obligaciones:** En la mayoría de los contratos se establecen las obligaciones del comprador y del vendedor, con claridad. Las obligaciones condicionan el cumplimiento de lo acordado en el contrato y cubren las exigencias de ambos lados. Las exigencias y condiciones dependen de cada caso en particular.
- **Sometimiento al arbitraje:** El arbitraje es una forma más rápida que la vía judicial para la resolución de controversias. Las partes pueden acordar someter sus controversias ante determinadas instituciones previniendo que puedan aparecer conflictos. Estas instituciones resolverán la controversia o conflicto en base a las normas generales de conciliación. Ambas partes se comprometen a acatar la decisión final del árbitro. En este caso la CORPIAA.
- **Causales de Resolución** Es necesario establecer cuáles, serán los motivos por los en contrato se disolverá: Por ejemplo: La falta de pago.

Incumplimiento de las obligaciones y /o condiciones. Término del plazo establecido Otros.

- **Conformidad** Es la aceptación y la voluntad de cumplir con cada una de las cláusulas del contrato que se expresa con cada una de las cláusulas. Se explica que estas partes tienen que estar siempre considerados, muy al margen de que pudiera tener más exigencia o condiciones, para la cual deberán acudir a la CORPIAA, para un mejor asesoramiento y personalización de cada caso.

3. Elementos importantes en contratos forestales maderables (Dra. Magali del Pilar Vela Ramírez – HELVETAS Swiss Intercooperation - CORPIAA)

Luego de interiorizar las partes de un contrato así como los mecanismos de negociación, se hizo un pequeño test para los cuales utilizamos la ayuda memorias. Seguidamente, se pasó a explicar los elementos importantes en contratos forestales maderables,

- **SISTEMA DE MEDICIÓN:** Es necesario establecer el sistema de medición para evitar futuros inconvenientes en cuanto a cual se utilizara.
- **LA LEY FORESTAL:** Considerando que todo aprovechamiento forestal es supervisado por el estado, no es suficiente la existencia del PGMF y el POA aprobados. En todos los contratos forestales se debe hacerse referencia al POA del cual proviene el producto. Teniendo presente las sanciones y demás estipulaciones de la ley forestal.
- **RESPONSABILIDAD SOBRE EL MANEJO FORESTAL**
Para el estado el responsable por las infracciones y demás incumplimientos de la LEY FORESTAL es el titular del permiso o autorización forestal. La mayoría pacta que la responsabilidad será solidaria entre el comprador y el vendedor. Cualquier acuerdo sobre responsabilidad solo sirve entre las partes contratantes. En este punto nos detuvimos un rato para explicar y que quede claro a través de ejemplos como es la responsabilidad, y se vuelve a remarcar la negociación y contratación con el asesoramiento de la CORPIAA. Se presentaron los diferentes modelos de contratos realizados en los últimos años, se le pide una opinión crítica de la fortaleza y debilidades de los contratos que se me muestran:
 - ❖ Contrato para la elaboración de expediente técnico entre la comunidad de SABALUYO MAMORIARI y la empresa forestal.
 - ❖ Contrato por asamblea extraordinaria perteneciente a la comunidad nativa de SABALUYO.
 - ❖ Contrato celebrado en acta de asamblea extraordinaria perteneciente a la comunidad nativa CENTRO APINIHUA.

Hemos elaborado diferentes modelos de contratos. Es necesario e importante el asesoramiento técnico - legal para elaborar contratos justos y equilibrados.

Se pasa a explicar detalladamente, un modelo de contrato que se elaboró con el fin de beneficiar y proteger a las comunidades, frente a terceros, cuyo único interés es la tala del bosque sin pensar en la reforestación o el impacto que este genera a la vida del comunero.

Se presentó un cuadro donde se ve claramente cuán importante es asesoramiento de la CORPIAA.

MATERIA	CC.NN.	ORGANIZACIÓN FEDERACION
Contrato de extracción forestal	Centro Apinihua	OIRA
Proceso administrativo	RAMON CASTILLA	OIYPA
Territorialidad	Pierla	CORPIA
Contrato de extracción forestal	Divina montaña anexo corintoni	FACRU
Territorialidad	Union canuja	CART
Territorialidad	nueva villasol	FABU
Contrato de extracción forestal	Sabaluyo Mamoriari	FARU
Contrato de extracción forestal	San Francisco de Tzinquiato	FARU

4. Trabajo en grupo

Con la finalidad de recabar información de las actitudes y actividades que realizaran los comuneros, y cuales se relacionan con la buena negociación, se realizó un trabajo en grupal, los participantes formaron grupos los cuales se autodenominaron “los traviesos”, “pasonki”, para responder a la siguientes preguntas

- **Debilidades en el proceso de negociación y elaboración de contrato forestal maderable con empresarios o terceros.** Para cual se facilitó algunos modelos de contratos realizados por algunas comunidades, evidenciando en ellos sus debilidades y fortalezas, comparándolo con el modelo que plantea la consultora en asuntos legales atreves de la CORPIAA, es muy marcada la diferencia entre un contrato con asesoramiento técnico –legal (CORPIAA), con la y contrato sin negociación y desconocimiento.
- **Casísticas de elaboración y negociación de contrato forestal.-** para las casísticas cada grupo se puso en el rol de comprador y vendedor, de modo tal que se interiorice el concepto de compromiso, porque muchas veces las

comunidades no cumplen con lo acordado, entonces cual es el castigo para este tipo de acciones o que hacer.

Cada uno de los grupos se puso a negociar desde su papel, logrando así que tome en cuenta la participación activa por parte de la CORPIAA, en el acompañamiento en cada uno de los procesos de negociación hasta lograr la contratación y que esta sea beneficiosa para todos los integrantes de la comunidad.

➤ **Contratos de otras producciones:**

Los contratos no son exclusividad de los recursos forestales, tenemos que verlo con miras a:

- Vivencial, de aventura, ecoturismo, plantas medicinales.

➤ Es necesario e importante el asesoramiento técnico - legal para elaborar contratos justos, equilibrados y beneficiosos para la comunidad y el bosque.

➤ Así mismo imprescindible del acompañamiento de las organizaciones en todo el proceso de negociación y contratación

5. Evaluación del taller

Finalizado el taller, se pidió a los participantes realizar una evaluación mediante votación sobre los principales aspectos de este evento, cuyo resultado me permitirá prever futuros eventos similares con didácticas y metodologías acorde con más expectativas.

6. Conclusiones y reflexiones

➤ Los representantes de las comunidades manifestaron que estaban de acuerdo con la capacitación recibida en razón que hasta la ahora no han logrado negociar adecuadamente con terceros, ni han firmado contratos justos, por falta de conocimiento en estos temas.

➤ Actualmente, se presentan diversos problemas en las comunidades para lo cual es necesario aprender y fortalecer capacidades en temas de negociación para enfrentarlos.

➤ En el trabajo grupal se evidenció que los participantes los mismo que son representantes e integrantes de los pueblos indígenas están tomando mayor conciencia en cuanto al manejo de sus bosques, el impacto que ocasionan las empresas forestales en sus *modus vivendis*, en su cosmovisión del mundo, conscientes de sus múltiples debilidades es que Organizaciones como CORPIAA buscan canalizar mecanismo e instrumentos de negociación adecuados para garantizar y empezar a propiciar nuevos enfoques en cuanto a las negociaciones y contrataciones en todos los aspectos que se tienen para ofertar al mercado, salvaguardando los intereses y responsabilidades que estos adquieren con el

estado al momento de su titulación como Comunidad Indígena y luego a través de su permiso forestal correspondiente.

- Los bosques son importantes para proveer ingresos a las comunidades a través de contratos con empresarios y también son fuente de alimentación, vivienda y salud.
- Muchas comunidades están buscando o cuentan con el asesoramiento de la CORPIAA para la contratación o evaluación de una posible negociación.
- Casi todas realizan actividades de vigilancia de sus territorios para evitar invasiones y robos.
- Reconocen que es necesario capacitarse para obtener mayores beneficios de los contratos con los madereros y saber cómo se está realizando el manejo de sus bosques.
- Los principales problemas de las comunidades se relacionan con superposición de derechos, tráfico de tierras e ingreso de taladores ilegales a los bosques comunales.

7. Programa:

Primer día de taller (01 De Julio del 2014)

HORA	AGENDA
8:30	Apertura del taller <ul style="list-style-type: none"> ➤ Palabras de bienvenida, CORPIAA ➤ Expectativas y participación de participantes ➤ Presentación de Objetivos, agenda y metodología del taller
9:00	Breve presentación de HELVETAS E ICCO
9:30	Conocimientos previos
10:00	Break
10:30	¿Quiénes es? <ul style="list-style-type: none"> ➤ La comunidad ➤ El empresario maderero o tercero. ➤ El jefe ➤ El comunero ➤ OSINFOR ➤ DFFS ➤ El estado Intervención de los participantes (preguntas y comentarios)
11:15	¿Qué es? <ul style="list-style-type: none"> ➤ Bosque ➤ Especie forestal ➤ Ley forestal ➤ Sanción ➤ Medida cuatelar Intervención de los participantes (preguntas y comentarios)
12:00	Negociación <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Qué es una negociación? ➤ Como se negocia ➤ Cuando se negocia. ➤ Sobre que se puede negociar
13:00	<u>ALMUERZO</u>
14:30	Trabajos en grupos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Como se negocia actualmente ➤ Con quien y sobre que negociamos. ➤ Identificación de las debilidades al momento de una negociación. ➤ Desventajas y ventajas de negociar
16:00	Exposición grupal
17:00	Integración de los trabajos grupales. Conclusiones Evaluación de conocimiento adquirido Cierre del día

Segundo día de taller (02 de julio del 2014)

HORA	AGENDA
8:30	Reencuentro del día anterior, aportes
9:00	Contratos

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Saberes previos ➤ ¿Qué es un contrato? ➤ Posibilidades de contratar ➤ Contrato de productos forestales maderables. ➤ Contratos de otras producciones ➤ Ventajas y desventajas de un contrato. ➤ Partes de un contrato
10:30	Break
10:30	Negociación de un contrato Partes de un contrato.
12:00	Importancia de la intervención de las organizaciones en: Negociación y elaboración de un contrato de productos forestales maderables.
13:00	<u>ALMUERZO</u>
14:30	Trabajos en grupos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Debilidades en el proceso de negociación y elaboración de contrato forestal maderable con empresarios o terceros. ➤ Casuísticas de elaboración y negociación de contrato forestal.
16:00	Exposición grupal
17:00	Reflexiones. Conclusiones Recomendaciones Compromiso por parte de los representantes de las comunidades a solicitar la intervención de las organizaciones en su negociación y elaboración de contratos. Evaluación y cierre del evento

8. Anexos,

Imagenes de los diferentes momentos del taller.

Simulando una negociación



analizando los contratos realizados sin asesoramiento técnico – legal (CORPIAA)



Absolviendo preguntas individuales



exposición de los aprendido
“grupos los inquietos”



Exposición grupo "pasonki"



Intervención de los participantes



