



**GRUPO EMPRESARIAL COSARGO**  
**NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS  
LEGALES Y CONSUETUDINARIOS**

Código: GC-SJ-PR-02  
Versión: 05  
Vigente desde: Jul. 2020  
Página: 1 de 15

## 1. OBJETIVO

Establecer las actividades y controles para identificar y cumplir con los derechos legales y consuetudinarios relacionados con la adquisición de tierras y el desarrollo de las actividades de agroindustria de las empresas del Grupo Empresarial Cosargo, con el fin de garantizar la legalidad de las actuaciones y el reconocimiento de los derechos de la comunidad o los particulares y generar un impacto positivo dentro de un esquema de responsabilidad social empresarial y sostenibilidad ambiental en la sociedad y las comunidades aledañas.

## 2. ALCANCE

Este procedimiento aplica para asegurar la legitimidad y validez legal de la posesión de las tierras, antes de realizar negociaciones; así mismo, aplica para garantizar el respeto de los derechos de las poblaciones indígenas, comunidades locales y otros grupos de la sociedad, interesados en expresar sus puntos de vista individualmente o a través de sus propias instituciones que los representen.

## 3. DEFINICIONES

**Conflicto de tierra:** Disputa que surge cuando existen intereses individuales o comunitarios conflictivos con respecto a la tierra. Los conflictos de tierra pueden encontrarse a todos los niveles, desde el internacional (entre países) hasta el individual (entre vecinos). A cualquier nivel el conflicto estará probablemente relacionado tanto con las relaciones que existen entre los actores, como con los reales problemas relativos a la tierra.

Los conflictos pueden ser un instrumento para el crecimiento y el desarrollo, si la población aprende a afrontarlos de un modo positivo, manejarlos y resolverlos. Si el conflicto supera a los actores y los domina, entonces generará violencia y se hará destructivo.

**Costumbre:** Una costumbre es una acción o práctica que tiene lugar desde tiempos inmemorables, que no está regulada por el Estado o por otra autoridad externa al grupo social y que está reforzada por el uso consuetudinario. Una costumbre local no está necesariamente reconocida en el sistema legal formal.

**Derechos:** Los derechos están definidos por el marco y disposiciones legales en un régimen político determinado. Las distintas sociedades tienen diferentes actitudes que determinan que la naturaleza de estos derechos varíe, pese a que existan algunos derechos que son casi universalmente reconocidos en textos como la Declaración Universal de Derechos Humanos.

**Derechos de propiedad:** El propietario de un terreno cuenta con un amplio abanico de derechos, tales como los derechos naturales, de traspaso, de posesión, etc. Algunos de ellos se definen a continuación:

- **Formales:** Derechos y obligaciones que tienen reconocimiento legal y protección del aparato legal del Estado. Normalmente estos derechos están oficialmente titulados y/o registrados en un sistema estatal.
- **Informales:** Derechos que no tienen reconocimiento oficial y que pueden tener o no amparo oficial, pero que están reconocidos por el derecho consuetudinario o por las autoridades locales.
- **Consuetudinarios:** Si la legitimidad de un conjunto de reglas e instituciones (formales e informales) que regulan la tenencia de la tierra emana de una autoridad diferente, como una comunidad, un clan o una asociación, el régimen se denominará consuetudinario. Este régimen comprende las instituciones

y autoridades que deberían manejar los conflictos sobre la tierra, velar por el cumplimiento de las normas de acceso y asignar terrenos.

- **Extra-legales:** Derechos que se detentan informalmente. No contravienen la ley formal pero no están reconocidos explícitamente por ella. Carecen, por tanto, del reconocimiento de la autoridad formal y de la consuetudinaria y reglamentan campos donde no existen leyes formales.

**Derecho Consuetudinario:** Muchos pueblos indígenas y tribales poseen sus propias costumbres y prácticas y con ellas conforman su derecho consuetudinario. Dicho derecho ha ido evolucionando a lo largo de los años, lo que contribuye a mantener una sociedad armónica. En general, para poder aplicar estas prácticas y costumbres tradicionales, los pueblos indígenas cuentan con sus propias estructuras institucionales, como los órganos o consejos judiciales y administrativos. Estos órganos poseen normas y reglamentaciones que aseguran el cumplimiento de las leyes consuetudinarias.

Con frecuencia, el incumplimiento se sanciona, y las faltas individuales suelen tener un castigo específico.

La implementación eficaz de los derechos de los pueblos indígenas reconocidos internacionalmente "incluso los derechos sobre las tierras y los recursos, y los derechos culturales, sociales y económicos" exige el reconocimiento y la aceptación de las costumbres, el derecho consuetudinario y los sistemas jurídicos de los pueblos indígenas, en especial en lo que respecta a los derechos colectivos, de fundamental importancia para estas comunidades.

**Negociación:** Método de resolución de conflictos elegido libremente por los actores en el que éstos consiguen dialogar y encontrar una solución conjunta al conflicto. Se basa en el consenso y se conduce directamente con o, más a menudo, sin un facilitador. La autoridad para tomar una decisión reside directamente en las partes que están negociando y no en un externo, como un árbitro o un juez.

**Sostenibilidad Ambiental:** Es un criterio que acompaña todo el proceso de negociación con las Comunidades y grupos étnicos, que respeta los mínimos ecológicos de los ecosistemas de tal manera que no se vean amenazados o en riesgo de desaparecer con el proyecto y que a su vez garantiza la provisión de los bienes y servicios ambientales atendiendo las necesidades de la población y de la plantación, respetando la biodiversidad en la zona.

**Sostenibilidad Social:** Este criterio, evita a toda costa el rompimiento del tejido social por el hecho de la presencia de la plantación y propende por el mejoramiento de las condiciones de vida de las comunidades aledañas o involucradas con la plantación.

**Ocupación:** Hecho de tomar posesión de un lugar en virtud de un título o también sin derecho a ocuparlo. Es un modo de adquirir dominio o propiedad de las cosas que no pertenecen a nadie y cuya adquisición no está prohibida por las leyes o por el derecho internacional.

#### **4. CONDICIONES GENERALES**

En numerosos conflictos sobre la tenencia de la tierra el problema principal consiste en que las partes involucradas no son conscientes de sus derechos y obligaciones legales. Un mediador debe ser alguien versado en cuestiones legales y/o técnicas, para poder facilitar a los actores un proceso de resolución de conflictos justo y satisfactorio, así como para poder sugerir vías de legitimación de las resoluciones que puedan adoptar los actores.

Una comunicación mala o inexistente, así como funciones que se superponen y jurisdicciones ambiguas, puede generar conflictos y dudas sobre muchas cuestiones, por ejemplo:

- Localización del terreno.
- Calidad del terreno.
- Cantidad de tierra.
- Quién tiene derechos sobre el terreno.
- Qué documentos establecen el derecho sobre el terreno.
- Amplitud y duración del derecho sobre la tierra (alcance y naturaleza de los derechos sobre la tenencia).
- Certeza en los derechos sobre la tierra (seguridad en la tenencia).

Los sistemas de tenencia de la tierra integran dos elementos básicos: tenencia de la tierra y administración de esta. Las reglas e instituciones que hacen operativas las normas están en continua interacción, ya que se influyen mutuamente en su funcionamiento según numerosas variables. En este contexto, se dan diferentes condiciones de acuerdo con los elementos que intervienen en la negociación, así:

**Grupos de interés específicos del núcleo palmero:** Cuando se requiera adquirir algún predio para incrementar las áreas cultivadas de palma, se deberá, de manera previa, informar a los grupos de interés de las zonas aledañas al predio, sobre dicha intención, para que ellos se expresen de manera libre, voluntaria e informada, si están de acuerdo con la siembra de palma en dichas áreas y expliquen las razones correspondientes, para lo cual podrán asesorarse técnica o legalmente en esta materia.

Los grupos de interés que deben ser tenidos en cuenta en lo atinente a la negociación de las tierras son:

- Los campesinos, parte fundamental para lograr que todos los involucrados ganen en un modelo de este tipo. Son ellos quienes, a partir de un trabajo colaborativo, se comprometen a establecer asociaciones que fortalezcan los núcleos palmeros. Son fuente de empleo y base para la realización de alianzas productivas.
- Los empresarios, por su parte, garantizan la compra del fruto.
- El Estado y sus entidades descentralizadas del orden nacional, regional y local.
- Los gremios, que contribuyen con sus directrices, información y formulación de políticas sectoriales.
- Los indígenas los afrodescendientes y demás grupos étnicos, dependiendo de la zona palmera en explotación.

## **5. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO INTERNO**

### **5.1 Adquisición de tierras**

En el contexto de los regímenes de tenencia de la tierra, con el término "actores involucrados" se hace referencia a aquellas personas y/o grupos que tienen una participación concreta en la tierra y los recursos naturales que se encuentran en ella.

Las empresas del Grupo Empresarial adelantarán todo proceso de adquisición de tierras atendiendo el siguiente procedimiento:

- El Gerente General determina posibilidades de adquirir tierras para el desarrollo del proyecto agroindustrial, para lo cual solicitará la siguiente información del titular del derecho real del inmueble a adquirir:
  - Escritura de compraventa o documento que demuestre la posesión.
  - Folio de matrícula inmobiliaria del inmueble objeto de estudio.
  - Planos, antecedentes o cualquier otra información que pueda ser de utilidad para ser revisada.
- El Subgerente Jurídico recibe la información y procede a elaborar un estudio de títulos sobre el predio que contenga, entre otras cosas lo siguiente: Nombre, ubicación, linderos, análisis de los documentos que prueban la propiedad (derecho real) Esta evaluación se efectúa si el predio cuenta con título real y está registrado en un folio de matrícula inmobiliaria.

En el caso de las tierras que no cuenten con título de derecho real, sino que sean posesiones, el Subgerente Jurídico evaluará la viabilidad de continuar con el proceso de negociación, con base en los documentos acopiados. Corresponde al Subgerente Jurídico la consecución, revisión y evaluación de toda la documentación relacionada con el predio, que puede llegar a ser objeto de negociación.

- El Gerente Regional, los Subgerentes Agronómicos y el Subgerente Técnico deben recopilar la información necesaria para determinar la viabilidad técnica del cultivo que se pretende desarrollar, a través de la realización del estudio detallado de suelos, análisis de la disponibilidad de agua (concesiones), estudio de Altos Valores de Conservación, Estudio de Impacto Social y Ambiental, aptitud agronómica, etc.
- Después de determinada por parte del Gerente General la viabilidad en la adquisición del inmueble, el Subgerente Jurídico elabora la promesa de compraventa, de acuerdo con las condiciones de la negociación, previstas entre las partes intervinientes y teniendo en cuenta la capacidad jurídica y la representatividad legal de la parte enajenante.

En este punto surgen cuatro situaciones: O el bien inmueble a adquirir tiene título real o se trata de un baldío adjudicado por el Estado, o es un bien sin título real que lleva varios años siendo poseído de forma quieta, pacífica e ininterrumpida o hace parte de un territorio ancestral:

### **5.1.1 Procedimiento de adquisición de inmueble con título real que cuenta con matrícula inmobiliaria**

- Las partes suscriben la promesa y autentican sus firmas en notaría.
- La empresa del Grupo Empresarial que decide adquirir el inmueble hace los pagos definidos en la Promesa de Compraventa.
- El Subgerente Jurídico prepara un borrador de la minuta de compraventa, la cual remite a la notaría respectiva, acompañada de los documentos que éste considera necesarios para cerrar la negociación y que debe revisar antes de elaborar la Escritura de Compraventa que será suscrita por las partes. Igualmente remite la documentación anexa que se requiere para la futura escritura pública como certificados de existencia y representación legal de la empresa adquirente expedido por la respectiva cámara de comercio, poderes para firma de escrituras y demás documentos exigidos por la notaría y a cargo de la empresa adquirente; y solicitará a la parte enajenante que aporte certificados de tradición

y libertad expedidos con no más de 30 días de antelación, paz y salvos por concepto de impuestos prediales y valorización del municipio al que pertenece el predio, paz y salvos departamentales si hay lugar a ellos y certificaciones de representación legal expedidas por autoridad competente cuando se trate de personas jurídicas, cabildos indígenas o colectivos de cualquier índole y con personería jurídica.

- En la fecha prevista se procede a la firma de la escritura, al pago de las obligaciones a cargo de la empresa (saldos estipulados en el contrato, gastos notariales, etc.)
- Una vez recibida la escritura se procede por parte del Subgerente Jurídico a la remisión de ésta a la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, para lo de su competencia.
- Una vez efectuada la inscripción de la compraventa en el folio de matrícula inmobiliaria del predio adquirido, se procede a su archivo en la carpeta que contiene escrituras de compraventa y certificados de tradición y libertad de los inmuebles de propiedad de las empresas que conforman el Grupo Empresarial.

Es importante tener en cuenta desde el inicio de la negociación y desde la promesa de compraventa dejar establecidas con la mayor claridad posible las obligaciones de ambas partes de tal manera que estas obligaciones queden claras y tengan unas fechas específicas para efectos de la exigibilidad, en lo relacionado con la escrituración y la entrega material del inmueble libre de gravámenes y pretensiones de terceros.

### **5.1.2 Procedimiento de adquisición de inmueble que cuenta con folio de matrícula inmobiliaria, pero fue adjudicado por la entidad estatal facultada para ello.**

- Después de emitido el concepto sobre la pertinencia de adquirir dicho inmueble, una vez verificado el cumplimiento de la normatividad aplicable en la materia (Ley 160 de 1994 y demás normas concordantes, o las que las modifiquen o sustituyan) se procede de la misma forma indicada en el Literal 5.1.1, siempre que se trate de inmuebles adjudicados antes de la entrada en vigencia de la Ley 160 de 1994.
- Si es posterior, la empresa del Grupo se abstendrá de efectuar cualquier negociación sobre el citado predio.

### **5.1.3 Procedimiento de compra de la posesión de un inmueble**

Emitido el concepto por parte de la Subgerencia Jurídica sobre la pertinencia de adquirir el inmueble sobre el cual solamente existe posesión, se procede de la siguiente forma:

- Las partes acuerdan la negociación y definen si hay lugar a firma de promesa de compraventa, si hay pagos anticipados previos a la consolidación del negocio y establecen la fecha de firma del documento que se haya definido.
- Si hay pagos parciales la empresa del Grupo Empresarial que decide adquirir el inmueble hace los pagos definidos en la Promesa de Compraventa.
- Si se determina un solo desembolso del valor del contrato de compraventa, no se requerirá la firma de una promesa de compraventa, salvo que las partes, de común acuerdo, determinen lo contrario.

- El Subgerente Jurídico prepara un borrador de la minuta de compraventa, que será suscrita por las partes (este procedimiento se podrá efectuar a través de documento privado o en Escritura Pública firmada ante notario)
- Después de efectuada la compraventa, el Subgerente Jurídico prepara la documentación de todo el proceso de negociación y todos los antecedentes que le permitan iniciar, si se estima pertinente, el proceso de prescripción de dominio para obtener el título real del inmueble.
- En caso de contarse con toda la documentación requerida, la Gerencia impartirá las instrucciones necesarias para iniciar el proceso de declaratoria de pertenencia.
- Para efectos del traspaso de la posesión es importante recaudar la prueba de la misma que será usada en el juicio de pertenencia de tal manera que el tradente aporte a la empresa los nombres de testigos, documentos, pago de impuestos y otros medios de prueba que soporten la posesión continua, pacífica e ininterrumpida.

## **5.2 Negociación de derechos consuetudinarios**

La negociación es una resolución del conflicto basada en el consenso y conducida directamente a solucionar una situación sin tener que acudir a las instancias legales.

Las negociaciones son normalmente privadas y las partes controlan su contenido, plazos, estructura y resultados.

La autoridad para tomar una decisión reside directamente en las partes que están negociando y no en un externo, como un árbitro o un juez.

En la negociación, el objetivo que se persigue es llegar a un acuerdo, dotado o no de fuerza obligatoria en una jurisdicción formal y/o consuetudinaria. Si no se puede alcanzar un acuerdo, las partes optarán por otra forma de resolución que implique a un tercero neutral. Normalmente, la negociación entre las partes es menos costosa y más rápida que los métodos que requieren la presencia de una tercera parte o un proceso formal. Sin embargo, la negociación puede ser difícil si existe un desequilibrio de poder muy acentuado.

Deberá garantizarse durante el proceso de negociación un tratamiento justo y equitativo a todas las personas, de tal suerte que no exista favorecimiento entre un evento de negociación y otro.

Serán las diferentes características del hecho objeto del conflicto de intereses las que determinen las condiciones de la negociación y el monto de la compensación a que haya lugar.

Los involucrados por la empresa en la determinación y distribución de la compensación justa y en equidad (monetaria o de otra naturaleza) son, según el caso: El Subgerente Jurídico, el Subgerente de Recursos Humanos, el Subgerente Financiero y el Subgerente Técnico.

Los indicados anteriormente deben decidir a quién se socializan los resultados y cuáles los medios a utilizar para ello. De la misma forma, determinan cuál área se encarga en el caso determinado, de la guarda, custodia y archivo de la documentación resultante de la negociación.

### **5.2.1 Formas de negociación:**

- **Conciliación:** Implica la intervención de una tercera parte neutral que intenta involucrar a las partes que actúan por separado en una red, fomentar la comunicación entre ellas y ayudarles a elegir conjuntamente un método de resolución del conflicto.
- **Facilitación:** Consiste en la intervención de una tercera parte neutral cuyo deber es asistir a los actores involucrados antes y posiblemente, durante el proceso de resolución del conflicto.
- **Mediación:** Consiste en la intervención de una tercera parte neutral (que podría haber actuado antes como conciliador o como facilitador) sin poder para tomar decisiones, cuyo deber es seguir el proceso de negociación completo, mejorar la comunicación entre los actores y ayudarles a encontrar la resolución más apropiada.

Cada caso objeto de negociación de derechos consuetudinarios deberá ser tratado de manera diferente y deberá tenerse en cuenta:

- La causa generadora de la disputa, queja, solicitud o inconformidad.
- Las pruebas que para el efecto sean aportadas por el quejoso o denunciante.
- Las condiciones de modo, tiempo y lugar del hecho objeto de negociación.

### **5.2.2 Procedimiento para la negociación de derechos consuetudinarios**

El siguiente es el procedimiento establecido por el GRUPO EMPRESARIAL para la negociación de derechos consuetudinarios:

- Cualquier persona, natural o jurídica, podrá presentar ante la empresa una queja o reclamo por un hecho que afecte sus derechos y en el cual la empresa pueda estar involucrada (uso de agua, medianería, linderos, pastaje del ganado, entre muchos aspectos).
- La queja o reclamo será recibida y radicada por la empresa, de acuerdo con lo establecido en el procedimiento GC-GG-PR-03, COMUNICACIÓN CON LOS GRUPOS DE INTERÉS, a quien se le manifestará que la empresa cuenta con el plazo estipulado en dicho procedimiento, para emitir un concepto o respuesta sobre el particular.
- La solicitud será informada directamente al Gerente Regional, quien la direccionará al área responsable para que emita concepto. También se le informará al Subgerente Jurídico y al Subgerente de Recursos Humanos, para lo de su competencia.
- Dentro del plazo previsto para dar respuesta, la empresa adelantará todas las acciones correspondientes a verificar la existencia del hecho generador de la solicitud aclarando las circunstancias de modo, tiempo y lugar en que presuntamente ocurrieron los hechos; se identificarán las condiciones jurídicas del reclamante tales como tipo de persona natural o jurídica, individual o colectiva, grupo étnico, ancestral o colectivo, representación legal así como practicará y recaudará las pruebas que estime conducentes. De igual manera, es necesario identificar el derecho presuntamente afectado (individual o colectivo, material o inmaterial y si tiene o no precio de mercado) y la norma en que se sustenta (ley, tratado internacional, contratos, actas o eventos extracontractuales).



**GRUPO EMPRESARIAL COSARGO**  
**NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS  
LEGALES Y CONSUETUDINARIOS**

Código: GC-SJ-PR-02  
Versión: 05  
Vigente desde: Jul. 2020  
Página: 8 de 15

- El Gerente Regional, basado en las pruebas aportadas, en el análisis de todo el acervo probatorio y en las recomendaciones del Subgerente Jurídico y del Subgerente de Recursos Humanos, procederá a preparar una respuesta, la que comunicará al interesado. Registrará la solución, de acuerdo con lo establecido en el procedimiento GC-GG-PR-03, COMUNICACIÓN CON LOS GRUPOS DE INTERÉS.
- En caso de que el denunciante o interesado haya tenido razón en su queja o reclamo, la empresa, deberá establecer el mecanismo para resarcir el daño causado, el que deberá ser puesto en consideración del interesado. Dicho mecanismo se puede sustentar en una valoración que tenga en cuenta precios de mercado de bienes idénticos o similares a los bienes afectados por la reclamación del quejoso o, en su defecto, con la intervención de peritos.
- Cuando se trate de bienes muebles o semovientes se puede acudir a fuentes de información como la Bolsa Nacional Agropecuaria que tasa diariamente el valor de los bienes del agro que se transan en bolsa y surten los mercados locales o las fuentes de información gremial como tales como la Federación Nacional de Avicultores FENAVI, para aves de corral, Federación Nacional de Ganaderos FEDEGAN, para ganado bovino, la Federación Colombiana de Biocombustibles, la Sociedad Colombiana de Agricultores –SAC- si se trata de cultivos y así sucesivamente.
- En relación con las compensaciones que puedan recaer sobre inmuebles, se pueden consultar los precios de referencia de la Cámara Colombiana de la Construcción, CAMACOL, y las lonjas de Propiedad Raíz, las cuales mantienen públicos y actualizados los precios de mercado de los inmuebles. De igual manera, se puede tener en cuenta la información del Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC), que hace la valoración de los inmuebles para trámites oficiales.
- La tasación de las compensaciones y reconocimientos que resulten de cada negociación estará determinada por las variables propias del hecho generador de dicha negociación. Dicha tasación será realizada por el Gerente Regional, con la colaboración del Subgerente Financiero, si lo requiere, y será aprobada por el Gerente General.
- En caso contrario, la empresa le hará saber al interesado que no se considera violado o transgredido ningún derecho consuetudinario, advirtiéndole que podrá acceder a los demás mecanismos que la Ley establece para hacer valer los derechos que considera conculcados.

De todas las actuaciones relacionadas con la negociación o acuerdo al que lleguen LAS PARTES, se levantarán las actas correspondientes, las cuales serán suscritas por éstas, en presencia de unos testigos.

## **6. DESCRIPCIÓN DE PROCEDIMIENTO DE NEGOCIACIÓN CON LA COMUNIDAD**

En el caso de nuevas siembras, la organización someterá esta decisión a consideración de la comunidad o personas naturales posiblemente afectadas por su condición de vecindad, con el fin de analizar el impacto económico, ambiental, social y cultural que puede ocasionarse a una comunidad o individuos en condición de vecindad frente a la nueva siembra.

Para estos efectos se buscará el consentimiento previo, libre e informado sobre la base de la transparencia, para lo cual la organización elaborará el estudio de impacto social y ambiental (EISA) con la participación

	<b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b>  <b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUETUDINARIOS</b>	Código: GC-SJ-PR-02 Versión: 05 Vigente desde: Jul. 2020 Página: 9 de 15
---	--	---

de los convocados por vecindad y/o sus delegados, si se trata de colectivos o representantes de las comunidades indígenas o negras.

Los pasos de la negociación son los siguientes:

### **6.1 Aproximación a la Información Primaria**

En este paso se define cartográficamente el área focal y se determina oficialmente mediante certificación expedida por el Ministerio del Interior y Justicia y por la Agencia Nacional de Tierras, la existencia o no de grupos étnicos o comunidades de campesinos, así como se identifican sus representantes y el tipo de relación jurídica con la tierra en términos de propiedad y tenencia.

Si hay presencia de tenedores, poseedores o propietarios, se identifican sus representantes o se les conmina a que los nombren. Si no hay presencia, el proceso continúa sin ellos.

### **6.2 Primer Consentimiento. El Consentimiento Libre, Prioritario e Informado (FPIC, por sus siglas en inglés de *free, prior, and informed consent*)**

Es la primera consulta a la Comunidad sobre su consentimiento o no de que exista una nueva plantación.

Si la comunidad, desde un principio se opone a la plantación, se procederá a explicar los beneficios de la nueva plantación para las empresas, la comunidad y demás actores. Si después de ello, la comunidad sigue oponiéndose, no hay plantación y se deshecha la idea. Si la Comunidad acepta la presencia de la plantación, se le suministra la información para el consentimiento libre e informado.

Esa información contiene los elementos de la sostenibilidad social y ambiental de tal forma que no ocurra un rompimiento del tejido social y se garantice el manejo de los impactos. Se determina igualmente el alcance del proyecto frente a la tenencia de la tierra por parte de la comunidad según sea el caso.

### **6.3 Negociación con Organizaciones Representativas de las Comunidades**

Para el caso de las comunidades indígenas, este paso se cumple con la participación de los representantes legales o las autoridades tradicionales y frente a las comunidades negras con la participación de los miembros de la Junta del Consejo Comunitario o, en su defecto, con los líderes reconocidos por la comunidad de base.

El uso de la tierra para el aceite de palma no puede afectar los derechos y acciones legales sin el Consentimiento Libre, Prioritario e Informado (FPIC) de las comunidades y sus representantes.

La información sobre los impactos sociales y ambientales, así como la manera en que serán tratados en la futura plantación, debe estar disponible para que la conozcan las comunidades, representadas a través de instituciones escogidas por ellos mismos, incluyendo un consejero legal.

La empresa se asegurará que los representantes de las comunidades tengan, además de la representatividad, una comunicación transparente y abierta con los demás miembros de la comunidad.

	<b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b>  <b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUETUDINARIOS</b>	Código: GC-SJ-PR-02 Versión: 05 Vigente desde: Jul. 2020 Página: 10 de 15
---	--	--

### **6.3.1 La Consideración Responsable**

Se adelanta con los empleados e individuos y comunidades afectadas por las nuevas plantaciones. Todos los aspectos de la plantación que tengan impactos sociales deben ser identificados de manera participativa y planeados para mitigar los impactos negativos y promover los positivos, implementando planes, monitoreando y demostrando mejoras continuamente. Debe haber evidencia de que los acuerdos están siendo hechos con la participación de las partes afectadas por medio de actas y ayudas de memoria.

Participación significa que las partes afectadas se pueden expresar a través de sus instituciones representativas o delegados libres para hablar, preferiblemente con facultades de decisión.

La identificación del impacto social debe ser llevada a cabo por la plantación con la participación de las partes afectadas incluyendo mujeres y trabajadores inmigrantes que pueden provenir de otras regiones o países.

Cualquier negociación y compensación por el detrimento o pérdida de un derecho legal, debe ser atendida a través de un sistema de documentación que habilite a los indígenas y a las comunidades locales para expresar sus puntos de vista a través de sus instituciones representativas.

### **6.3.2 Procedimiento para calcular y repartir las compensaciones**

Antes de calcular y repartir las compensaciones, el procedimiento para llegar a dicho cálculo y repartición debe estar establecido, implementado, monitoreado y evaluado en forma participativa y deben ser tomadas en cuenta las acciones correctivas como resultado de la evaluación.

Se deben tomar en cuenta en ese procedimiento los siguientes elementos:

- Diferencias de género en el poder de pedir derechos (empoderamiento de las mujeres y sus derechos).
- Posesión y acceso a la tierra.
- Diferencias entre transmigrantes y comunidades ya establecidas por largo tiempo.
- Diferencias entre pruebas legales de grupos étnicos versus posesión comunal de la tierra.

Las compañías deben hacer su mejor esfuerzo para asegurar la equidad de oportunidades habiendo provisto a ambos (mujer y hombre) cabezas de familia, poder permanecer con los títulos de la tierra.

### **6.4 Segundo Consentimiento o Consentimiento para el Desarrollo Responsable de Nuevas Plantaciones**

Es la segunda consulta a la comunidad sobre los elementos sustanciales del desarrollo de una nueva plantación, una vez se ha obtenido el primer consentimiento sobre que exista o no una nueva plantación. Este consentimiento se funda en las siguientes variables:

- Establecimiento de los derechos sobre la tierra: Donde se pueda demostrar que las personas locales tienen derechos sobre la tierra, estos deben ser compensados por cualquier acuerdo o adquisición sobre la tierra; todo sujeto al conocimiento libre, prioritario e informado (FPIC).
- Evidencia disponible: La evidencia debe estar disponible ya que, si las comunidades afectadas tienen acceso a la información, pueden ser independientes del proyecto propuesto.

	<b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b>  <b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUETUDINARIOS</b>	Código: GC-SJ-PR-02 Versión: 05 Vigente desde: Jul. 2020 Página: 11 de 15
---	--	--

La organización debe confirmar que las comunidades dieron el consentimiento inicial de las operaciones.

## 6.5 Identificación de los Derechos de la Tierra

La identificación de los derechos sobre la tierra se fundamenta sobre los siguientes criterios:

- Acuerdo de transparencia.
- Conformidad con las leyes aplicadas.
- Responsabilidad ambiental para la sostenibilidad de los recursos naturales y la biodiversidad.
- Consideración responsable con empleados, individuos y comunidades afectadas.
- Responsabilidad Social en el desarrollo de nuevas plantaciones.

**El Acuerdo de Transparencia:** Consiste en proveer la información adecuada sobre temas ambientales, sociales y legales en lenguaje adecuado que permita la participación y toma de decisiones efectiva. Los documentos deben estar disponibles al público excepto si son de confidencialidad comercial o si revelan información que pueda terminar en resultados negativos sociales y ambientales.

**La conformidad legal:** Es necesario que exista evidencia y constancia de la conformidad con los requerimientos legales relevantes. A esto se llega a mediante los siguientes elementos:

- Elaborar un sistema de documentación escrita en términos legales.
- Crear un mecanismo de aseguramiento de la conformidad que debe ser implementado.
- Implementar requisitos legales es esencial. La legislación relevante incluye tenencia de la tierra y derechos de uso sobre la tierra.
- No perder el referente de tratados internacionales suscritos por el país, relacionados con la tenencia de la tierra y las regulaciones ambientales.
- Cualquier cambio en la legislación debe ser implementado.
- El derecho sobre la tierra debe ser demostrado y sustentado o, de lo contrario, puede ser impugnado por las personas locales que ostentan derechos.
- Los límites legales deben estar claramente marcados y ser conocidos.

**La responsabilidad ambiental con sostenibilidad de los recursos naturales y la biodiversidad:** Si hay alguna especie silvestre de fauna o flora en riesgo o áreas de conservación, éstas deben ser identificadas y las operaciones deben garantizar su protección y conservación. Es necesario tener la evidencia de un acuerdo con las comunidades locales, que resguarde dichas áreas y especies.

**La consideración responsable con los empleados, individuos y comunidades afectadas con la nueva plantación:** Si hay impacto social, debe haber un replanteamiento de los acuerdos con participación de las partes afectadas y se debe hacer un acuerdo de impacto social.

**Desarrollo responsable de nuevas plantaciones:** Deben hacerse acuerdos comprensivos participativos, sociales y de impacto ambiental.

### 6.5.1 Aseguramiento de que el acuerdo es informado

	<p><b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b></p> <p><b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUETUDINARIOS</b></p>	<p>Código: GC-SJ-PR-02          Versión: 05          Vigente desde: Jul. 2020          Página: 12 de 15</p>
---	---	---

Es importante para la empresa asegurar que exista el respaldo documental y formal de que los acuerdos logrados con las comunidades, los empleados y los individuos fueron informados con claridad y transparencia.

Es necesario tener en cuenta a las comunidades locales, a las instituciones gubernamentales y a las demás organizaciones de la sociedad civil que puedan verse involucradas con la nueva plantación, como ONG o grupos identificados e identificables de ciudadanos.

Para garantizar que el acuerdo es informado hay que tener en cuenta los siguientes elementos:

- Que quede evidencia documentada de haberse suministrado la información adecuada, registros de las peticiones de información y sus respuestas (actas y ayudas de memoria).
- Tener en cuenta toda conducta étnica en cualquier operación de negocios y transacciones.
- Identificar impactos sociales y ambientales en una forma participativa
- La participación de las partes afectadas debe ser sobre métodos de participación y consulta transparentes y abiertos.
- Los acuerdos deben ser mutuos.
- Poner a disposición de los interesados los siguientes documentos:
  - Títulos de Tierras y Derechos de Uso.
  - De seguridad y salud en el trabajo.
  - Acuerdos de planes relacionados con impactos sociales y ambientales.
  - Documentación HCV. (Altos Valores de Conservación).
  - Planes de prevención, reducción de contaminación y manejo de los impactos ambientales.
  - Procedimiento para el trámite de quejas y reclamos.
  - Procedimiento de negociación.
  - Información continua de avances y mejoras.
  - Política de derechos humanos.
- Elaborar un mapa de la participación. Se tiene que demostrar que la información y los derechos fueron garantizados y entendidos.

A todo lo anterior se le imprime una Conformidad Legal con participación de la gente local y sus leyes, así como con las normas nacionales e internacionales.

### **6.5.2 Aseguramiento de que el consentimiento fue dado libremente**

Sobre los mismos elementos que aseguran el consentimiento informado, se procede a garantizar que el consentimiento fue libre, para lo cual se tienen en cuenta los siguientes elementos:

- Transparencia: Los plantadores deben proveer información y participación efectiva en la toma de decisiones.
- Legislación: Asegurarse que el derecho al uso de la tierra no desapareció o fue objeto de detrimento y no debe haber evidencia de que el aceite de palma y sus operaciones han instigado la violencia en el mantenimiento de la paz y el orden.
- Consideración con Empleados, Individuos y Comunidades. Debe asegurarse la anonimidad en las quejas y reclamos si es requerida. Los consensos deben ser abiertos y respetuosos de los derechos humanos.
- Las comunidades afectadas tienen derecho a saber que pueden decir no a nuevas plantaciones en sus tierras.
- Representación: La comunidad puede contar con asesoramiento técnico y legal.

	<b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b>  <b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUETUDINARIOS</b>	Código: GC-SJ-PR-02 Versión: 05 Vigente desde: Jul. 2020 Página: 13 de 15
---	--	--

### **6.5.3 Aseguramiento de que el consentimiento es prioritario**

Además de libre e informado, el Consentimiento de la Comunidad se convierte en prioritario para el desarrollo de nuevas plantaciones, para lo cual se tienen en cuenta los aspectos legales y la responsabilidad social y ambiental. En ese sentido, desde el punto de vista legal, toda la evidencia es prioritaria; la sostenibilidad ambiental también es prioritaria, así como la participación y la comprensión de todos los procesos son prioritarias para establecer nuevas plantaciones.

### **6.5.4 Aseguramiento general del consentimiento**

Este aseguramiento busca que existan garantías, evidencia e información adecuada.

Una vez estén todas las evaluaciones y estudios hechos, debe haber una base y un espacio para que las comunidades preparen su decisión. Conviene que se debatan diferentes alternativas.

El Consentimiento prioritario, libre e informado no es para decir Sí o No. La negociación bien puede conducir a:


- Que existan acuerdos sobre la tierra y escisiones.
- Que se pueden compartir beneficios (gana-gana).
- Que se compense, mitiguen y protejan los derechos y los recursos naturales.
- Se puede llegar a acuerdos legales y financieros.
- Compartir información.
- Se acuerdan procedimientos para la resolución de conflictos. Estos no provienen unilateralmente de la empresa, sino que se conciertan con las comunidades mediante "MoUs" (Formatos, Procesos y Contenidos, Testigos, Cronología y Opciones).
- Se acuerdan Operaciones de monitoreo y CSR (Quien beneficia, bajo qué términos y cronología de la implementación).

## **6.6 Confirmación de los acuerdos**

Una vez se ha logrado el consentimiento prioritario, libre e informado, se hace necesario confirmar los acuerdos, para lo cual se asegura que quede evidencia de la transparencia durante todo el proceso de negociación, que la información es y fue pública y estuvo disponible durante todo el debate y que se documentaron los detalles de quejas y reclamos, procedimientos y sistemas de información en idioma comprensible.

### **6.6.1 Resolución de conflictos y soluciones**

Con la participación de las comunidades por medio de sus representantes, se elabora un procedimiento de solución alternativa de conflictos que evite al máximo la confrontación judicial, para que las partes afectadas puedan ser compensadas por cualquier acuerdo sobre la tierra, procedimiento sujeto al consentimiento de la comunidad.

	<p><b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b></p> <p><b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUECUDINARIOS</b></p>	<p>Código: GC-SJ-PR-02          Versión: 05          Vigente desde: Jul. 2020          Página: 14 de 15</p>
---	---	---

### **6.6.2 Conformidad de la comunidad con nuevas plantaciones**

La Conformidad de las Comunidades con las nuevas plantaciones se logra a través de unos efectivos Canales de Comunicación.

Aceptada la presencia de la nueva plantación, las partes, es decir empresa y Comunidad, acuerdan unos canales de comunicación permanentes con sus correspondientes interlocutores y definen la participación de terceros imparciales a título de veedores y observadores del proceso de negociación. Todos, partes y terceros, validan la cartografía, las formas de tenencia de la tierra y el manejo de los impactos sociales y ambientales.

Una vez hecha la validación se socializa con el resto de la comunidad en el lenguaje propio de la comunidad y en todas las formas posibles de lenguaje (escrito, icónico, verbal).

En este momento la Comunidad decide si sí o no acepta la plantación nueva. Si no la acepta, No habrá nueva plantación; si la acepta, pasa al siguiente paso.

### **6.7 Términos de referencia (TORs) y negociación**

Con el acompañamiento de los terceros observadores independientes, se definen los Términos de Referencia (TOR's) de la negociación y se elabora un Pre-acuerdo a partir de dos escenarios de debate, a saber:

- Por una parte, la Comunidad de manera independiente define sus propuestas.
- Por su parte, la empresa también construye su propuesta a la Comunidad.

Luego, los representantes de las partes y los terceros observadores independientes construyen consensos y elaboran un primer documento de acuerdo.

### **6.8 Validación del Acuerdo**

Si la Comunidad dice No al acuerdo suscrito por las partes y los terceros, no habrá nueva plantación. Si dice SÍ, se socializa el acuerdo en el lenguaje local y en todas las formas de lenguaje posibles.

Seguidamente se valida el acuerdo con las autoridades gubernamentales y se le imprime el protocolo necesario como el reconocimiento ante Notario.

### **6.9 Implementación del Acuerdo**

En esta fase se definen los mecanismos de monitoreo del acuerdo con participación de la Comunidad y de sus representantes, asesores y colaboradores externos, las formas de revisión periódica de los compromisos, los tiempos de establecimiento de la plantación, la manera como se percibirán los beneficios por parte de la comunidad, las formas de mitigación de los impactos sociales y ambientales y se definirán los mecanismos para la resolución de conflictos.

	<b>GRUPO EMPRESARIAL COSARGO</b>  <b>NEGOCIACIÓN DE TIERRAS, DERECHOS LEGALES Y CONSUECUDINARIOS</b>	Código: GC-SJ-PR-02 Versión: 05 Vigente desde: Jul. 2020 Página: 15 de 15
---	--	--

### 6.10 Elementos comunes durante todo el proceso

- Paralelo a la totalidad del proceso desde el paso No. 1 hay un acompañamiento jurídico que valida la legalidad de cada uno de los pasos.
- Ningún paso, actividad o componente llevará el rótulo de "No Negociable".

Elaboró: ELISEO CABRERA LEAL	Aprobó: MIGUEL EDUARDO SARMIENTO G.
Cargo: Subgerente Jurídico	Cargo: Gerente General
Fecha: Julio 14 de 2020	Fecha: Julio 16 de 2020