



Convenio
“gracias al Chopo”

(Merci le Peuplier)

Convenio nacional aplicable en el territorio español a partir del 1 de mayo de 2022

Versión 1 – 1 de mayo de 2022

Aviso

Este documento no constituye un pliego de condiciones jurídicas y, por consiguiente, no puede presentarse a terceros en el contexto de procesos judiciales. No sustituye a leyes, decretos, órdenes y otras normativas que se aplican en general.

Es, por tanto:

- *un compromiso unilateral de las empresas hacia los propietarios de choperas de cumplir las exigencias descritas en este documento,*
- *un compromiso bilateral entre propietarios que se comprometen a replantar y de las empresas que se comprometen a participar en esta replantación,*
- *un compromiso bilateral entre las empresas firmantes de este convenio cuando comercialicen entre ellas las maderas obtenidas dentro del marco de «Gracias al Chopo».*

Por consiguiente, el Comité de Dirección no actuará como intermediario, árbitro o tercero: los litigios solo podrán tratarse entre la empresa firmante del convenio y su proveedor o cliente.

En cambio, cuando sea necesario, el Comité de Dirección podrá adoptar una función de mediador o emitir un dictamen relativo a la aplicación del reglamento del convenio.

En el contexto de licitaciones o ventas conjuntas, las empresas firmantes no pueden utilizar el convenio antes de haber realizado el negocio.

Historial de modificaciones

v1 – 01/05/2022	Convenio nacional, versión 1

Introducción

La **madera de chopo es un recurso renovable y local** que presenta propiedades extraordinarias y únicas. Al contrario de lo que plantean muchas ideas preconcebidas, también supone muchas ventajas para el medio ambiente, cuando los árboles están en pie, pero también por el hecho de que permite disponer de productos acabados locales de material ecológico y reciclable, en lugar de utilizar materias fósiles. En resumen, se calcula que el sector del chopo aporta alrededor de 11.000 empleos locales y no deslocalizables. España es el tercer país productor de chopo cultivado, después de China y Francia.

El **convenio *Gracias al Chopo*** es una iniciativa del sector del chopo que se inició a finales de 2011 por parte de los empresarios franceses y las empresas de la región Países del Loira y otras regiones limítrofes, con la colaboración de PEFC Oeste. Tras unos primeros resultados muy alentadores, se transfirió al Consejo Nacional del Chopo de Francia para que pudieran adherirse al convenio todos los populicultores y empresas francesas. El lanzamiento nacional tuvo lugar el 24 de abril de 2014.

Este convenio está destinado a los siguientes agentes, que pueden participar en el mismo:

- Maderistas (comerciantes de madera),
- Empresarios de 1ª transformación del chopo (tableros contrachapados, envases, elementos de distribución, revestimientos, listones, palés...),
- Viveristas.

Los **objetivos del convenio** son principalmente los siguientes:

- Fomentar la replantación del chopo tras la cosecha: la madera debe seguir siendo un recurso renovable.
- Perpetuar el recurso de los chopos en pie.
- Desarrollar el uso de la madera con certificación PEFC o FSC, desde el populicultor hasta el consumidor.
- Reforzar el espíritu del sector y estrechar los vínculos entre cada eslabón, sobre todo mediante la transparencia de los resultados de esta operación.
- Hacer que evolucione la imagen del chopo.

Para conseguir estos objetivos y obtener resultados concretos, los fundamentos del convenio son: sencillez, asumir la responsabilidad individual, identificar flujos, transparencia total sobre la confidencialidad de las operaciones comerciales, identificación clara de cada eslabón.

En la práctica, **la replantación la promueven los miembros de *Gracias al Chopo*, con una participación financiera en la replantación** que se añade al precio de las maderas.

Por lo tanto, *Gracias al Chopo* no es una ayuda en el sentido común del término, sino que **se trata en realidad y concretamente de una participación financiera directa de las empresas en la inversión de los populicultores.**



Algunos pueden considerarlo como una bonificación sobre el precio de las maderas para los propietarios que replantan pero, al contrario que el precio de la madera que fluctúa según numerosos factores, **esta participación es fija y se puede identificar.**

También es una **acción sectorial** cuyo objetivo es estrechar los vínculos y volver a desarrollar la confianza

entre todos los agentes, haciendo que cada eslabón se responsabilice de sus acciones.

Por último, constituye además una herramienta con la que se puede **favorecer la concienciación** sobre la importancia y las ventajas del chopo y de los productos a base de chopo, tanto en el ámbito socioeconómico como en el medioambiental. **En este sentido, la sociedad y las comunidades tienen una responsabilidad importante.**

Esta iniciativa voluntaria adquiere sentido colectivamente, ya que **su eficacia depende de la implicación total de todos los agentes.**

El convenio *Gracias al Chopo*, incluidas sus herramientas de desarrollo y seguimiento, así como la comunicación asociada, lo puso en marcha el Consejo Nacional del Chopo en Francia y ahora AEFCON (Asociación Española de Fabricantes de Tablero Contrachapado) en España. El seguimiento se garantiza gracias a un Comité de Dirección específico integrado por profesionales (empresas y organismos del sector).

Normas: aspectos generales

Formalización del compromiso de la empresa con Gracias al Chopo

La empresa firmante se compromete a lo siguiente:

- respetar todas las normas relativas a su profesión
- respetar el conjunto del funcionamiento de *Gracias al Chopo* descrito en este convenio, así como las posibles modificaciones posteriores
- dar a conocer su compromiso con el convenio *Gracias al Chopo* haciendo mención al mismo en sus distintos documentos y sobre todo en sus contratos de compra de madera
- favorecer la transparencia y las relaciones de confianza facilitando a su cliente o a AEFCON los documentos específicos sobre el funcionamiento del convenio *Gracias al Chopo*, previa petición de dichos documentos

Cada empresa adherida, al comunicarse a través de *Gracias al Chopo* con los populicultores y los demás agentes, actúa de una forma positiva: el compromiso de los firmantes contribuye al éxito de la iniciativa.

Todos los comerciantes, empresarios y viveristas que explotan o plantan chopos en territorio español (en el caso de plantación siempre que el gestor sea privado), pueden participar en el convenio. La empresa (excepto los viveristas) debe contar con una certificación de Cadena de Custodia PEFC o FSC en vigor. Las plantaciones deben contar con la certificación PEFC o FSC .

Para adherirse, la empresa puede:

- firmar el documento de compromiso que se incluye en el anexo,
- o bien inscribirse previamente a través del sitio web www.graciasalchopo.org administrado por AEFCON y el Consejo Nacional del Chopo (Francia).

La empresa se reconoce oficialmente como firmante del convenio cuando su nombre aparece en el sitio web www.graciasalchopo.org al que se puede acceder también a través de la dirección www.mercilepeuplier.org

Si una empresa desea cancelar su adhesión al convenio *Gracias al Chopo*, por ejemplo, si deja de utilizar chopo, basta con dirigir su petición de rescisión a AEFCON por correo postal o electrónico (con acuse de recibo¹), indicando los motivos de su petición. La empresa deja de considerarse como firmante y participante en esta iniciativa común de futuro cuando deja de figurar en el sitio web www.graciasalchopo.org

¹ info@aeftcon.org

Formalización de los compromisos en las compras y ventas de chopo

El compromiso entre populicultores y empresas y entre empresas se formaliza mediante distintos acuerdos según el tipo de acto comercial:

- **Entre compradores de madera en pie y populicultores:** el acuerdo se llama «Contribución a la recuperación de las plantaciones de chopos», también denominado acuerdo **A** (véase el anexo).
- **Entre comerciantes (madereros) y empresarios,** el acuerdo se llama «Contribución a la sostenibilidad del suministro de chopo», también denominado acuerdo **B** (véase el anexo).
- **Entre viveristas y propietarios,** el acuerdo se llama «Contribución a la compra de plantas de chopo», también denominado acuerdo **C** (véase el anexo)

Los acuerdos A y C se firman en cada acto comercial (adquisición de lote de madera o venta de plantas) o se incluirán las condiciones en ellos reflejadas en el modelo de contrato de compraventa de madera empleado por la empresa.

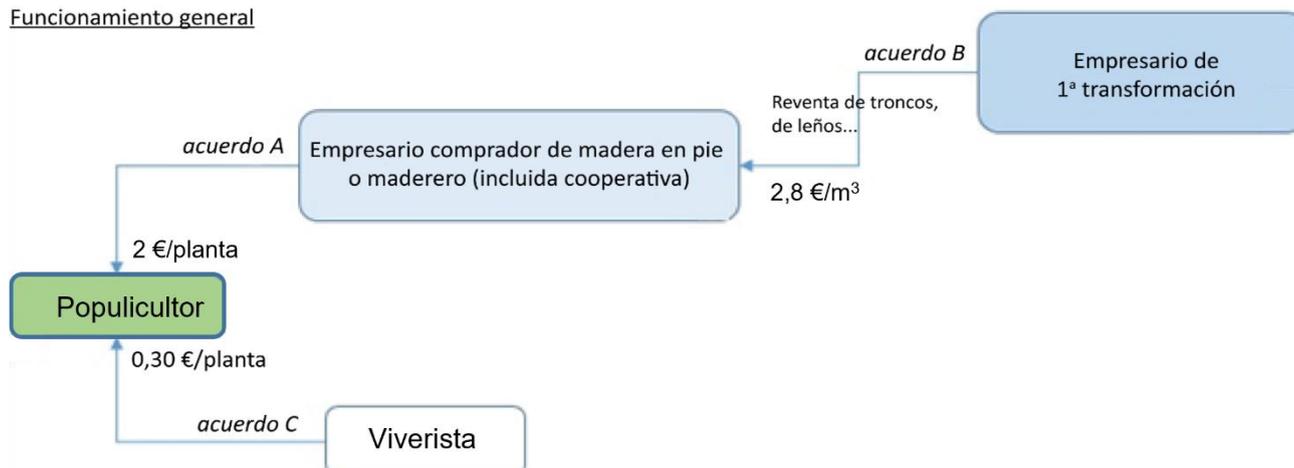
Para beneficiarse de la reducción otorgada por el viverista, el populicultor debe disponer de un acuerdo A y presentarlo al viverista.

El acuerdo B es un acuerdo marco entre dos empresas: se firma una sola vez y sigue siendo válido mientras las dos empresas participen en *Gracias al Chopo*.

Principio de funcionamiento

En cada oferta de compra de madera a los populicultores, el comprador debe promover la replantación y proponer un acuerdo de *Gracias al Chopo*, si las condiciones estacionales son idóneas para replantar con chopo.

Funcionamiento general



Compromisos de comunicación

a) Transparencia

Tras la formalización de uno de los tres compromisos citados anteriormente, el comprador de madera (o el viverista en el caso de ventas de plantas) debe introducir los datos en la base de datos de *Gracias al Chopo*.

A través del sistema de intranet *Gracias al Chopo*, al que puede acceder la empresa participante en la dirección www.graciasalchopo.org, la introducción de datos se puede realizar de inmediato, con lo que la empresa puede realizar su propio seguimiento de los acuerdos. **La empresa se compromete a introducir estos datos al menos una vez al mes.**

Con esta base de datos, si es necesario, se pueden realizar verificaciones sobre el terreno o ayudar a los populicultores en la realización de sus trabajos.

b) Promoción del convenio

El convenio tiene como misión dar a conocer al máximo sus propias normas, las empresas firmantes y los resultados obtenidos.

El sitio web www.graciasalchopo.org es el sitio web oficial de las comunicaciones públicas del convenio *Gracias al Chopo*. También se puede acceder a la sección *Gracias al Chopo* en la dirección www.mercilepeuplier.org. Incluye una lista de los firmantes, cuyos datos se pueden introducir (logotipo, dirección postal, contacto, sitio web de la empresa). Además, las empresas se geolocalizan en un mapa a partir de la dirección que indiquen.

Las cifras procedentes de la base de datos de *Gracias al Chopo* se publicarán globalmente por región o por zona, pero no por empresa.

c) Información interna en el convenio

La empresa firmante introduce y actualiza al menos una vez al mes los acuerdos. Una o dos veces al año, el Comité de Dirección se reunirá y comunicará al conjunto de firmantes un balance anual del convenio, utilizando la información introducida por cada empresa firmante.

Herramientas que se deben utilizar

Durante las transacciones comerciales, el firmante se compromete a utilizar exclusivamente los documentos modelo proporcionados cuando firma su participación en el convenio *Gracias al Chopo*.

El firmante tiene total libertad para comunicar su adhesión al convenio *Gracias al Chopo* respetando los principios éticos del mismo:

- Valorización del sector del chopo.
- Compromiso voluntario de las empresas.
- Voluntad de mantener un sector del chopo local y sostenible, que genere empleos.
- Presentación de los múltiples usos y ventajas de la variedad del chopo.

Normas: preguntas y respuestas sobre el funcionamiento

¿Puedo utilizar el logotipo de *Gracias al Chopo*?

Se recomienda que las empresas participantes (y que utilicen plenamente el convenio) den a conocer su compromiso con esta acción de futuro presentándose como “empresa miembro del convenio *Gracias al Chopo*”.

¿El convenio resolverá el problema de la calidad de la madera?

No se puede hablar de calidad de la madera (podas...) si no hay replantaciones. El convenio *Gracias al Chopo* se ha ideado para instar a replantar y para concienciar de que el chopo, replantado de forma razonable, es una verdadera riqueza para el futuro. *Gracias al Chopo* se basa en el conocimiento del conjunto de los profesionales: viveristas, contratistas de obras, CRPF, asociaciones de populicultores, etc.

No obstante, la iniciativa *Gracias al Chopo* llama claramente la atención del populicultor sobre la necesidad de realizar los trabajos necesarios (sobre todo podas) para la producción de madera de calidad, tanto en beneficio del sector como para su propio beneficio.

Apuesta por la calidad

En el contexto de una iniciativa regional concertada y con la aceptación del Comité de Dirección, algunos organismos voluntarios y neutrales podrán acceder de forma supervisada a las listas de los acuerdos regionales suscritos con los populicultores. Si es necesario, esto permitirá aportar un posible apoyo técnico a los propietarios para orientarles hacia una producción de calidad.

En este caso, la información estará disponible en www.graciasalchopo.org

¿Cuál debe ser la política de precios de mi empresa?

A cada empresa le corresponde definir su política de precios, pero el objetivo del convenio *Gracias al Chopo* es que el populicultor se beneficie de una participación en la replantación, independientemente del precio de compra de la madera, y que sume a esta iniciativa.

¿Qué controles se realizan?

- 1) Entre el comprador y el populicultor: el pago de la contribución financiera a la plantación se hace presentando un justificante* del viverista (o de la empresa que haya solicitado las plantas y realizado la plantación). Es una garantía sólida. Además, por lo general, los compradores conocen bien su territorio y pueden verificar sobre el terreno las replantaciones realizadas.
- 2) Entre dos empresas: el comprador de chopo (en general el maderero o el comerciante) se compromete a facilitar a su cliente la copia de los acuerdos firmados con los populicultores y las facturas de plantación correspondientes.
- 3) Los posibles litigios deben resolverse en el contexto de la relación comercial normal. Se puede solicitar al Comité de Dirección del convenio *Gracias al Chopo* que emita un dictamen y, si es necesario, este puede excluir a una empresa que no respete las normas del convenio.

* El justificante puede ser la factura de compra de las plantas o cualquier otro documento con el que se pueda demostrar el suministro de las plantas y que incluya como mínimo los siguientes datos: fecha, identidad y dirección del beneficiario (populicultor), proveedor de las plantas (identidad y firma), número de plantas a plantar y referencia de la factura o de la orden de compra de las plantas. En este último caso, si surgen dudas o litigios, la factura es el justificante y deberá presentarse.

¿Por qué se exige la certificación PEFC o FSC?

Existen dos motivos principales:

- En un contexto en el que aumenta la necesidad de madera certificada, el convenio *Gracias al Chopo* fomenta el desarrollo de esta certificación.
- El convenio *Gracias al Chopo* insta a reforestar con la intención de lograr una gestión sostenible. Con la certificación del propietario, se dispone de garantías adicionales para que el populicultor aplique prácticas respetuosas de gestión forestal sostenible.

¿El convenio es solamente un sistema de financiación para las replantaciones?

La participación financiera de las empresas en la replantación es la fuerza motriz del convenio. Pero lo más importante del convenio es el sólido mensaje que transmite: la acción de unas empresas motivadas cuyo fin es la gestión sostenible, que se acercan a los populicultores y se preocupan con ellos por el futuro.

Gracias al Chopo es también un medio para concienciar sobre los desafíos relacionados con el chopo y sus importantes ventajas en lo que respecta a la gestión sostenible (recurso renovable y local, material eficaz y reciclable, captación de CO₂, contribución a la degradación de sustancias contaminantes de las aguas subterráneas, grandes implicaciones económicas en lo relativo a empleos locales, etc.)

¿Quién toma las decisiones? ¿El convenio *Gracias al Chopo* es inamovible?

El convenio *Gracias al Chopo* lo han ideado y lo han aplicado las empresas. Tiene un carácter evolutivo. El Comité de Dirección, integrado en su mayoría por empresas miembros de *Gracias al Chopo*, tiene total libertad para adaptar el convenio si así lo requiere la situación.

¿Tengo garantía de prioridad a la hora de adquirir chopos cuya plantación he financiado parcialmente?

Nadie cuenta con esta garantía. Jurídicamente, solo lo permiten la propiedad del terreno y los contratos de arrendamiento del terreno. En cambio, las empresas de las regiones piloto del convenio (Francia - octubre de 2011-abril de 2014) dan testimonio de que los propietarios acuden a ellas de forma espontánea desde el momento en que los populicultores están satisfechos con la transacción comercial, con la calidad de la explotación y además con la participación financiera en la replantación que se ha realizado con *Gracias al Chopo*.

¿Existen otras ayudas financieras, además de las disponibles con *Gracias al Chopo*?

Algunas Comunidades Autónomas tienen ayudas a la plantación o replantación de choperas. Estas ayudas son compatibles con las recibidas a través de *Gracias al Chopo*.

El convenio *Gracias al Chopo* es una iniciativa colectiva e innovadora que llama la atención de los profesionales y los políticos. Ante un sector que se moviliza, algunas instituciones territoriales demuestran un gran interés y se plantean aportar una ayuda financiera complementaria. Es lo que ha sucedido en Francia.

¿En qué momento puede firmar el propietario el convenio *Gracias al Chopo*?

Normalmente, el convenio se firma en el momento de compra de la madera. No obstante, la firma se puede realizar posteriormente siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- que la ficha de venta indique el número de PEFC o FSC del propietario,
- que los chopos se encuentren aún plantados en el momento de la firma,
- que el comprador esté informado en el momento de realizar la compra.

¿Y en el caso de ventas agrupadas y de licitaciones?

Si el propietario desea beneficiarse del convenio *Gracias al Chopo*, debe indicar en las cláusulas particulares de su lote una mención similar a la siguiente: "El comprador licitante deberá ser firmante del convenio *Gracias*

al Chopo". La empresa licitante y miembro de *Gracias al Chopo* realiza su oferta de compra, sin cambiar los procedimientos habituales.

¿El acuerdo con el propietario se refiere a todo el lote?

El acuerdo firmado con el populicultor afecta a la totalidad del lote adquirido, para todos los troncos cuyo diámetro sea estrictamente superior a 25 cm, como indica el acuerdo.

En el marco de su política comercial, la empresa participante es libre de sobrepasar las condiciones del convenio si así lo desea y si lo considera posible.

El propietario ha realizado la replantación, me solicita abonar la contribución a la replantación de la chopera, pero no se ha firmado ningún acuerdo.

Solo la firma del acuerdo supone el compromiso recíproco entre la empresa y el populicultor. No obstante, la empresa es libre de responder a esta solicitud, en el marco de su propia política comercial. En este caso, la empresa debe introducir los datos correspondientes como si se tratase de un acuerdo normal.

¿Qué sucede si el propietario con el que he firmado un acuerdo revende su parcela antes de haber realizado la replantación?

En ese caso no puede recibir la contribución financiera ya que no ha replantado. En cambio, se puede aceptar que este acuerdo se traspase al nuevo propietario y se cumpla cuando haya realizado la replantación.

¿Existe un plazo para finalizar un acuerdo con el populicultor?

Para beneficiarse de *Gracias al Chopo*, el plazo es de dos años entre el fin de la explotación y la replantación. Transcurrido ese tiempo, la empresa tiene derecho a negarse al pago de su ayuda financiera (excepto si lo realiza libremente como gesto de buena voluntad).

No obstante, al evaluar el plazo, la empresa debe tener en cuenta los posibles retrasos en la plantación debidos a eventos externos (por ejemplo, si la parcela se inunda).

Una vez realizada la replantación, el populicultor debe acudir a la empresa, en un plazo máximo de 6 meses tras la replantación, para solicitar el cierre del acuerdo y recibir la ayuda financiera de *Gracias al Chopo*.

Atención: En el caso de financiaciones complementarias, puede que existan plazos diferentes que deban tenerse en cuenta. En cualquier caso, se aconseja hacerlo lo más rápido posible.

Soy maderista, ¿qué impacto tendrá el convenio en mi actividad?

Puesto que los compradores de *Gracias al Chopo* se han comprometido a proponer la firma del convenio a cada populicultor, y teniendo en cuenta que no siempre se conoce el destino de la madera en el momento de la compra y que un lote se puede distribuir entre varios clientes, la diferencia financiera entre la contribución destinada a los populicultores y la contribución refacturada a los empresarios no debe evaluarse solamente por obra, sino más bien sobre la actividad global de la empresa.

Con el tiempo, la contribución financiera de los maderistas en las replantaciones realizadas gracias a *Gracias al Chopo* será baja, ya que la principal financiación procede de sus clientes empresarios.

¿Cómo se ha fijado la paridad entre los 2 €/planta y los 2,8 €/m³?

Al inicio del convenio, las propias empresas (empresarios y madereros) definieron estas tarifas en el Comité de Dirección, de modo que la participación de los madereros en el funcionamiento del convenio fuera muy reducida. La participación financiera del maderero depende naturalmente de la adhesión de sus clientes al convenio *Gracias al Chopo* y del volumen medio de los troncos explotados en el año.

Si procede, una participación financiera de los maderistas en la replantación se comprende en la medida en que la finalidad es actuar también por su futuro. Se trata de una actuación sectorial, concertada y solidaria.

Soy maderista, ¿cuándo y cómo puedo facturar volúmenes de *Gracias al Chopo* a mi cliente?

(La condición previa es que las dos empresas sean miembros de Gracias al Chopo y que se haya firmado un acuerdo B).

Para simplificar, se decidió que el pago se haría en el momento de la entrega, debiendo presentar al cliente el acuerdo A entre el maderero y el populicultor. La factura incluirá una línea específica del volumen vendido (m^3) x 2,8 €, con el IVA correspondiente.

Para cerrar el acuerdo, el maderero deberá enviar el justificante de replantación posteriormente. Con esto se simplificarán las contabilidades del maderista y del empresario. Si el lote no llegara a replantarse (algo poco frecuente), el maderero devolvería las sumas pagadas al empresario.

En la práctica, se admite que la madera entregada al empresario con la facturación de *Gracias al Chopo* (2,8 €/m³, en línea aparte en la factura) puede que no proceda solamente de la parcela del populicultor firmante si se cumplen las siguientes condiciones:

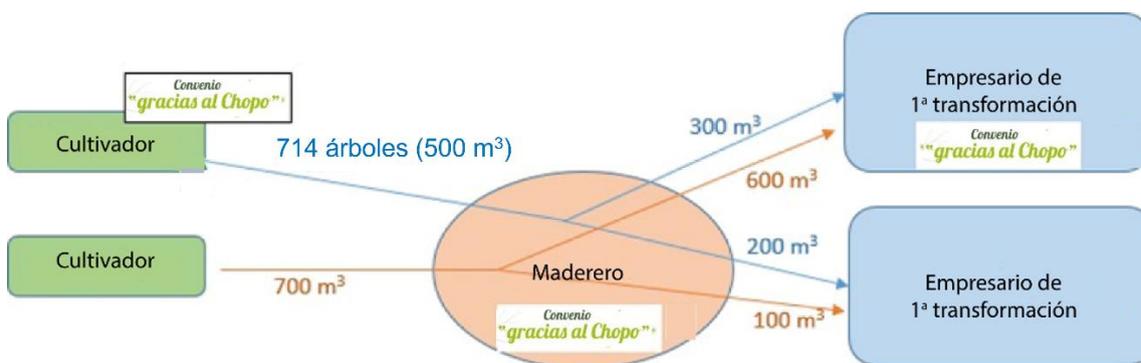
- Las sumas facturadas por el maderero a sus clientes (acuerdos B) siempre deben ser iguales o inferiores a los importes comprometidos por el maderero con los populicultores (acuerdos A).
- El maderero debe poder justificar², ante cada empresario, las parcelas en las que ha participado el empresario financieramente en la replantación.

El cumplimiento de este funcionamiento se garantiza mediante la comparación entre

- la introducción que realiza el empresario de los acuerdos B que cumple,
- la introducción que realizan los madereros de los acuerdos A.

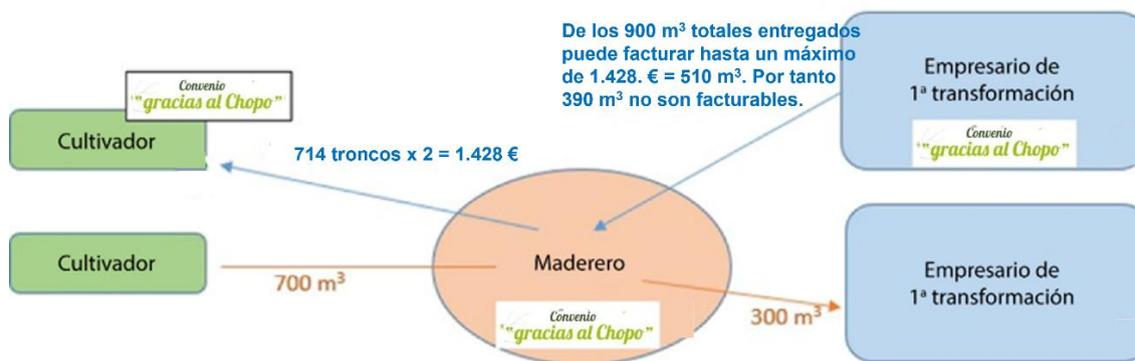
Ejemplo:

El maderero suministra 900 m³ al empresario de *Gracias al Chopo*, de los cuales 300 m³ proceden efectivamente de las parcelas del convenio *Gracias al Chopo*. El maderero ha comprado al populicultor 714 árboles que corresponden a 500 m³.



Por "Convenio A", el maderista tiene comprometido con el populicultor un pago de 1.428 € (714 plantas x 2€/planta). Por tanto puede facturar al empresario de 1ª transformación un máximo de 1.428 € que corresponden a 510 m³ de madera (1.428 € dividido entre 2,8 €/m³)

² principio de transparencia del convenio



Una parte importante de mi madera se exporta.

El sencillo mecanismo del convenio *Gracias al Chopo* permite el funcionamiento transfronterizo. Por tanto, a la empresa le interesa promover también el convenio *Gracias al Chopo* entre sus clientes extranjeros.

Además, las plantaciones que se realizan en la actualidad se cosecharán en 15 o 20 años. Podemos pensar de forma razonable que las cuestiones relacionadas con la exportación se resolverán positivamente.

El Consejo Nacional del Chopo trabaja con la asociación europea Propopulus para extender el convenio entre los empresarios interesados en los países vecinos. En éste marco comienza ahora a implantarse en España.

No obstante, se admite temporalmente que los maderistas firmantes que destinen una gran parte de la madera a la exportación puedan no plantear el convenio a los populicultores si la mayoría de la madera se va a exportar.

Pero, sin replantación, no habrá futuro. Por consiguiente, la promoción del convenio *Gracias al Chopo* entre los populicultores debe seguir siendo una prioridad para el maderero participante en el convenio.

Compro o vendo en toneladas, pero el cumplimiento de los acuerdos se realiza en m³.

El convenio prevé una facturación de 2,8 €/m³.

En lo que respecta a la facturación por toneladas, la densidad media de las maderas puede variar habitualmente entre 0,42 y 0,45 t/m³, según el clon y la región. Por lo tanto, el índice de conversión que se debe determinar para la facturación de toneladas de madera del convenio *Gracias al Chopo* podrá variar entre 2,38 y 2,22 m³/t.

Los miembros del convenio que establezcan este tipo de contrato deberán ponerse de acuerdo entre el empresario y el proveedor sobre el índice de conversión que se va a aplicar, para reflejar del modo más justo la realidad física de la madera.

En todos los casos, el empresario responsable de la introducción de los acuerdos B en la intranet de *Gracias al Chopo* deberá indicar una cantidad en euros que corresponda a la transacción (más que el volumen).

¿Las cantidades son sin impuestos o con todos los impuestos incluidos?

Las cantidades son sin incluir impuestos.

¿Cómo puedo seguir fácilmente, dentro de mi empresa, los distintos acuerdos suscritos?

Cada empresa se compromete a introducir los acuerdos firmados, lo antes posible, *a través de* la intranet de *Gracias al Chopo*, a la que puede acceder en la dirección www.graciasalchopo.org con sus datos de inicio de sesión y contraseña. En este espacio de la intranet, dispone de un panel de control completo con sus acuerdos.

Se aconseja numerar los acuerdos firmados con los populicultores con un sistema sencillo para que la empresa pueda disponer de un número único para cada acuerdo. En general, se trata del número de presupuesto, de contrato de compra de madera, etc.

Este número deberá incluirse en los dos ejemplares del acuerdo con el populicultor.

Puesto que los acuerdos son bilaterales, ¿quién introduce los acuerdos suscritos?

Debemos evitar introducir los acuerdos por duplicado.

Recordatorio: La introducción se realiza al menos una vez al mes.

- Acuerdos entre comprador y populicultor (acuerdo A): Como norma general, la introducción la realiza el comprador con respecto al propietario (maderero/comerciante, o el empresario que adquiere directamente la madera en pie).
A veces, si la madera se compra/vende en pie (en el caso de ciertas ventas agrupadas en lote y en pie), el comprador que gestiona la explotación (tala, carga) debe realizar la introducción.
- Acuerdos entre empresas (compra-venta de troncos o partes de troncos, acuerdo B): Por lo general, es el empresario quien realiza la introducción. En el caso de intercambios entre dos madereros o dos empresarios, el comprador es quien se encarga de la introducción. La unidad para *Gracias al Chopo* es siempre el m³ (en el caso de cantidades expresadas en toneladas, se deben convertir a m³, véase a continuación).
- Acuerdos de viveristas o empresa de obras – populicultor (acuerdo C):
La introducción la realiza el viverista, incluso cuando haya una empresa de obras que realice la plantación.
En el caso de las empresas que hacen la replantación, que compran directamente plantas en grandes cantidades:
 - si el viverista dispone de la identidad del propietario beneficiario y los demás datos necesarios para el establecimiento de un acuerdo C: aplica la reducción e introduce el acuerdo C
 - si la empresa que hace la replantación aplica ella misma la reducción de los 30 céntimos (véase el párrafo siguiente) y se encarga de introducir el acuerdo C

Soy viverista, ¿debo aplicar el descuento de 0,30 € en las ventas a la empresa que hace la replantación?

El descuento de 0,30 € se aplica a las ventas directas de los viveristas a los propietarios. Se puede aplicar a las empresas que hacen la replantación si la factura del viverista a la empresa de replantación identifica al beneficiario que ha firmado un acuerdo A. El descuento se aplica solo sobre el número de plantas del acuerdo.

No obstante, si lo desean, las empresas de replantación participantes en *Gracias al Chopo* pueden aplicar la reducción de los 30 céntimos a los populicultores que se benefician de un acuerdo A, independientemente de los precios que hayan obtenido de los viveristas en sus relaciones comerciales habituales. En este caso, son ellas las que introducen los acuerdos C.

¿La financiación podría haber pasado por un sistema de fondo común?

Sí, esta solución habría sido posible. Habría requerido crear previamente el fondo común, lo que supone un adelanto de tesorería por parte de las empresas. También habría sido necesaria la aplicación de una gestión centralizada de este fondo.

El funcionamiento seleccionado presenta la ventaja de integrarse plenamente en las relaciones contractuales comerciales, lo que permite que funcione sin ningún coste. Además, de este modo, el mensaje de la importancia de replantar para el futuro lo transmite cada comprador directamente a cada propietario. Es también un modo de destacar las empresas que se comprometen. Por último, con este funcionamiento es posible plantearse más fácilmente la ampliación del convenio *Gracias al Chopo* a empresas de países vecinos.

Nota: *Consúltense las respuestas a las preguntas frecuentes, disponibles en www.mercilepeuplier.org*

Normas: suspensión o expulsión de empresas participantes

La participación de una empresa en el convenio *Gracias al Chopo* implica el cumplimiento de sus principios y el respeto del funcionamiento que se describe anteriormente.

Por lo tanto, el incumplimiento por parte de una empresa puede desembocar en la suspensión de su adhesión o en su expulsión.

Uno de los principales compromisos del convenio es el deber de fomentar la replantación, comunicándolo con ayuda de *Gracias al Chopo*, proponiendo el convenio *Gracias al Chopo* a los populicultores (acuerdos A y C) o respetando las normas de facturación de *Gracias al Chopo* entre empresas (acuerdos B).

Muchos miembros aplican el convenio proponiendo *Gracias al Chopo* a los populicultores o animando a los proveedores a participar y así contribuyen a favorecer la replantación y a reforzar la función del convenio. De este modo, se comunica la situación y se concientiza a un gran público (representantes políticos, prescriptores, etc.). Como consecuencia, su acción positiva legitima su presentación como miembros del convenio.

Este convenio es una iniciativa sectorial que adquiere sentido y es eficaz únicamente si cada miembro se esfuerza al máximo. Nuestro futuro depende de todos.

Por ello, el Comité de Dirección decidió suspender, o incluso expulsar, a las empresas que no cumplan sus compromisos.

En concreto, y en lo que respecta al número de acuerdos, las disposiciones son las siguientes:

- 1) Miembro desde hace más de dos años que no haya realizado ningún acuerdo (A, B o C, según las empresas): El miembro recibirá un correo en el que se le avisa de que el Comité de Dirección plantea su exclusión, a partir de lo cual dispondrá de un plazo de 6 meses para corregir la situación. Una vez vencido el plazo y si el miembro no ha adoptado ninguna acción correctora, este será excluido del convenio *Gracias al Chopo*.
- 2) Miembro que haya entablado acuerdos (A, B o C, según las empresas), pero cuyo número de unidades acordadas (o volumen, en el caso de acuerdos B) no sea coherente con respecto a su actividad: El miembro recibirá un correo del Comité de Dirección en el que se indicará que está "bajo vigilancia". En función de la reacción del miembro y de la evolución de los acuerdos firmados en un plazo comprendido entre 6 y 12 meses (estipulado por el Comité de Dirección), el Comité de Dirección podrá decidir finalizar la vigilancia, suspender su pertenencia o expulsarle.

ANEXOS

- Formulario de adhesión de una empresa en el convenio *Gracias al Chopo*
- Acuerdo entre comprador y populicultor (**acuerdo A**) - *Contribución a la recuperación de las plantaciones de chopos*
- Acuerdo entre empresas (**acuerdo B**) - *Contribución a la sostenibilidad del suministro de chopo*
- Acuerdo entre el viverista y el populicultor (**acuerdo C**) - *Contribución a la compra de plantas de chopo*

Formulario de adhesión de la empresa en el convenio *Gracias al Chopo*
(o usar preferiblemente la preinscripción disponible en www.graciasalchopo.org)

Yo, el abajo firmante

Nombre:

Apellidos:

Teléfono móvil:

Dirección de correo electrónico:

Representante de la empresa:

Razón social:

Dirección de la sede social:

Teléfono:

Sitio web:

Actividad:

Número de Cadena de Custodia PEFC o FSC:

Numero de uso de la marca PEFC o FSC:

Volumen de chopo adquirido durante el año (m³):

En el caso de los viveristas, número de plantas producidas:

Indique el año:

En mi función de:

declaro lo siguiente:

- participar en el convenio *Gracias al Chopo Gracias al Chopo*, que conozco y cuyo contenido acepto,
- comprometerme a respetar los principios, el funcionamiento y las normas del convenio,
- comprometerme a facilitar el trabajo del Comité de Dirección y del Consejo Nacional del Chopo, aceptando en concreto, si fuera necesario, presentar pruebas de las cifras facilitadas,
- comprometerme a respetar la legislación española en todo lo que respecta a mi actividad,
- aceptar que mi pertenencia se haga pública,
- certificar la exactitud de los datos proporcionados.

(en caso necesario) delego el trabajo relativo a la gestión del convenio y la introducción de datos en:

Nombre:

Apellidos:

Función:

Teléfono:

Dirección de correo electrónico:

que, por lo tanto, dispondrá de acceso a la intranet de la gestión de datos en el sitio web

www.graciasalchopo.org

Firmado en:.....el día.....

Sello de la empresa y firma del responsable

Convenio *Gracias al Chopo* – Contribución a la recuperación de las plantaciones de chopos

Acuerdo «A» entre el comprador y el populicultor – n.º del acuerdo

Empresa que adquiere la madera

Populicultor
Nombre
Apellidos
Dirección

El 6 de octubre de 2011, viveristas, comerciantes y empresarios del sector del chopo de la región noroeste de Francia firmaron el convenio “*Merci le Peuplier*”. Este convenio adquirió carácter nacional el 24 de abril de 2014. El 1 de mayo de 2022 el convenio se hizo extensivo a España.

Los compradores de chopo, firmantes del convenio *Gracias al Chopo*, se comprometieron a promover la replantación del chopo, en virtud de las leyes y las normativas, y a financiar parte de la replantación de las parcelas explotadas aportando una ayuda de 2 € por planta. Esta operación no se aplica a las nuevas plantaciones.

Los detalles del convenio (empresas firmantes y normas) se encuentran disponibles en el sitio web www.graciasalchopo.org

Condiciones de la oferta para el populicultor:

- Que sus plantaciones cuenten con la certificación PEFC o FSC. Número de adhesión:
- Que la replantación se realice en un plazo de 2 años desde la fecha límite de explotación indicada en el contrato.
- Que los clones elegidos para la replantación se encuentren en el catálogo europeo de clones de chopo autorizados

En su propio interés, y en el del sector, el populicultor se compromete a lo siguiente:

- Llevar a cabo los trabajos necesarios para obtener madera de calidad, especialmente las podas necesarias y de los profesionales: viveristas, empresas de servicios, cooperativas, expertos, etc.).
- Realizar los trabajos de replantación y de mantenimiento respetando el medio ambiente, según sus compromisos de PEFC o FSC y de conformidad con los posibles pliegos de condiciones locales sobre el sector del chopo y el medio ambiente.
- No plantar más de 330 árboles por hectárea con marco mínimo de 5,5 x 5,5 m para promover una mayor rentabilidad de la chopería con madera de mayor calidad y rendimiento.

Condiciones para la empresa:

- Referencia del contrato de compra:
- Fecha límite de explotación indicada en el contrato:
- Número de troncos adquiridos (diámetro estrictamente superior a 25 cm):
(este número define el número mínimo de plantas que reciben ayudas)

- Localización de las parcelas:

Provincia	Municipio	Coordenadas de la parcela (GPS o registro catastral)

Firmado en DOS ejemplares en el día

Firma de la empresa

Firma del populicultor

Cierre del acuerdo *Gracias al Chopo*

El comprador afirma haber recibido del vendedor las siguientes pruebas:

- Certificado de adhesión al programa PEFC o FSC
- Factura de compra de las plantas (o justificante – véase el convenio)

El vendedor afirma haber recibido una ayuda de

(Número de plantas)..... x 2 €/planta =€

Firmado en..... el día

Firma de la empresa

Firma del populicultor

La empresa deberá conservar este documento y las pruebas correspondientes.

Convenio Gracias al Chopo – Contribución a la sostenibilidad del suministro de chopo

Acuerdo «B» entre empresas

Empresa compradora (empresario de 1ª transformación)
Razón social:
N.º de cadena de custodia de PEFC o FSC

Empresa vendedora (por ej. rematante, intermediario, etc)
Razón social:
N.º de cadena de custodia de PEFC o FSC

Este acuerdo es un acuerdo marco y es necesario firmarlo una sola vez.

Autoriza al vendedor a facturar volúmenes de madera del convenio *Gracias al Chopo* al comprador de forma totalmente transparente y respetando el convenio *Gracias al Chopo*.

Las dos empresas son firmantes del convenio *Gracias al Chopo* y cumplen las normas del convenio.

- El comprador es responsable de la introducción de datos, a través de la intranet de *Gracias al Chopo*, correspondientes a cada lote adquirido de madera de “*Gracias al Chopo*” («acuerdos B»).
- El vendedor acepta proporcionar los justificantes de replantación al vendedor (acuerdos «A» y justificantes del viverista) a petición del comprador.

Firmado en DOS ejemplares en el día

Firma de comprador

Firma del vendedor

Cada empresa deberá conservar este documento y las pruebas correspondientes.

Convenio Gracias al Chopo – Contribución a la compra de plantas de chopo

Acuerdo «C» entre empresas de obras o viverista y populicultor

Empresa
Razón social:
N.º de cadena de custodia de PEFC o FSC

Populicultor
Nombre
Apellidos
Dirección

El 6 de octubre de 2011, viveristas, comerciantes y empresarios del sector del chopo de la región noroeste de Francia firmaron el convenio *Merci le Peuplier*. Este convenio adquirió carácter nacional el 24 de abril de 2014. El 1 de mayo de 2022 el convenio se hizo extensivo a España.

Los viveristas firmantes se comprometieron a realizar un descuento de 0,30 €, impuestos no incluidos, a los populicultores por planta de chopo adquirida.

Los detalles del convenio se encuentran disponibles en el sitio web www.graciasalchopo.org

Condiciones de la oferta para el populicultor

- Disponer de un acuerdo de *Gracias al Chopo* con el comprador de madera.
- Los clones elegidos se encuentran en el catálogo europeo de clones de chopo.

Número de plantas adquiridas (como máximo el número de pies indicado en el acuerdo firmado con el comprador de madera):

Cantidad del descuento realizado por el vendedor de plantas (n.º de plantas x 0,30 €, impuestos no incluidos):

Referencia de la factura de venta de las plantas o de la hoja de pedido:

Detalle por clon:

Municipio	Clon	Número de plantas

Firmado en..... el día
Firma de la empresa *Firma del populicultor*



Convenio
“gracias al Chopo”

Profesionales que trabajan

con los populicultores

por el futuro