

CGV 2025

APLICACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA

Oponibilidad (España, Portugal, Andorra, Gibraltar y otros ámbitos geográficos gestionados por BU Iberia)

1. APLICACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA – Oponibilidad

Las presentes condiciones generales de venta se aplican a todos los pedidos de productos, sea cual sea su destino, realizados a **Société de Prospection et d'Inventions Techniques SPIT** (en adelante, el «**Vendedor**») por sus compradores (en adelante, los «**Compradores**»), con objeto de una entrega en Francia metropolitana, sin perjuicio de cualquier cláusula o condición contraria, contrato de referenciación y/o contrato de agrupación y/o de condición proveniente del **Comprador**.

Las condiciones generales de venta se dirigen o remiten sistemáticamente a cada **Comprador**. Cualquier pedido conlleva de pleno derecho por parte del **Comprador** la aceptación total y sin reservas de las presentes condiciones generales de venta, que constituyen la base única de la negociación comercial, conforme a lo dispuesto en el artículo L.441-6 del Código de Comercio francés. En el caso de agrupaciones cooperativas o franquiciadas que federan miembros independientes afiliados, las presentes condiciones generales de venta se dirigirán a la central de la agrupación que se compromete a informar al conjunto de sus afiliados a quienes serán oponibles a partir de entonces.

Cualquier condición contraria y, concretamente, cualquier condición general o particular proveniente del **Comprador**, incluidas sus eventuales condiciones de compra y sus órdenes de compra, por consiguiente no serán oponibles al **Vendedor**, excepto aceptación previa y por escrito de este último. En principio, cualquier eventual modificación o complemento en los términos de las presentes condiciones generales de venta se deberá formalizar en el acuerdo anual por el artículo L.441-7 del Código de Comercio francés, aclarando las obligaciones suscritas respectivamente por las partes en el marco de esta modificación o de este complemento (véase artículo «Acuerdo anual» más adelante).

El hecho de que el **Vendedor** no invoque, en un momento dado, cualquiera de las presentes condiciones generales de venta no se puede interpretar por el **Comprador** como renuncia por el **Vendedor** a invocarlas más adelante.

Las presentes condiciones generales de venta se pueden modificar en cualquier momento, siempre previa notificación de cualquier eventual modificación al **Comprador** que entrará en vigor un (1) mes después de la recepción de la notificación.

2. OFERTAS – PEDIDOS – FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO

Las ofertas de venta realizadas por el **Vendedor** son válidas en España y resto de territorios de BU Iberia. No constituyen ningún compromiso firme por parte del **Vendedor**.

Los pedidos deben dirigirse al **Vendedor** por correo electrónico, transmisión electrónica (EDI) o cualquier otro medio elegido por el **Comprador**, con aceptación previa del **Vendedor**.

Los pedidos dirigidos al **Vendedor** serán definitivos cuando el **Vendedor** los acepte. Esta aceptación resulta de la confirmación del pedido por correo electrónico o por la entrega de los productos.

Ningún pedido dirigido al **Vendedor** se podrá modificar o anular sin el acuerdo previo y por escrito del **Vendedor**.

El **Vendedor** se reserva el derecho de rechazar pedidos en caso de incumplimiento del **Comprador** de cualquiera de sus obligaciones y, más generalmente, de rechazar cualquier pedido que presente un carácter anormal por la razón que fuera o efectuado de mala fe.

El **Vendedor** se reserva el derecho de aportar modificaciones a los productos para adaptarse a las exigencias legales en vigor o para mejorar el rendimiento de los productos y ello sin la obligación de modificar los productos entregados anteriormente o en pedido en curso.

El **Vendedor** se reserva el derecho, incluso durante la ejecución del pedido, de exigir una garantía para la buena ejecución de los compromisos, y cualquier rechazo le autoriza a anular todo o parte de los pedidos efectuados.

3. APERTURA DE CUENTA

El **Comprador** que desee abrir una cuenta de cliente debe aceptar proporcionar los documentos o garantías que se consideren útiles y solicitados por el **Vendedor**.

La aceptación de la apertura de una cuenta sólo es válida después del acuerdo por escrito de la Dirección del **Vendedor**, incluso si ya ha satisfecho un primer pedido, o varios.

El **Vendedor** se otorga el derecho de rechazar la apertura de una cuenta, cerrarla o suspender temporalmente su funcionamiento.

4. TRANSPORTE - ENTREGA

El plazo estándar de entrega es de 10 días hábiles a partir de la fecha de aceptación del pedido por el **Vendedor**, para pedidos efectuados en condiciones normales. En caso de pedidos con un volumen importante o de una naturaleza excepcional, dicho plazo podría ser de 20 días hábiles.

Como complemento de nuestro servicio Express (véase apartado 6. Precios), si el **Comprador** expresa la necesidad de que se reduzca este plazo, el **Vendedor** se esforzará por aceptarlo, todo ello dentro de los límites de sus posibilidades y sin compromiso.

Los plazos de entrega previstos en los pedidos son sólo a título indicativo, lo que implica que si son mayores no sería causa de anulación del pedido, ni daría lugar a ninguna deducción o indemnización en beneficio del **Comprador**.

Cualquier retraso en la entrega sólo puede dar lugar a la indemnización del daño realmente sufrido y demostrado previamente por el **Comprador**, con exclusión de cualquier sanción pecuniaria y ello sin perjuicio de la existencia de cláusulas contrarias en las eventuales condiciones de compra del **Comprador**. En ausencia de acuerdo, la evaluación del daño sufrido será determinado por un perito nombrado por el presidente del Juzgado de lo Mercantil de Romans, a petición de la parte más diligente. Los plazos de entrega eventualmente aceptados por el **Vendedor** se interrumpen de pleno derecho por cualquier evento fuera del control del **Vendedor** y tienen como consecuencia el retraso en la entrega, y principalmente en caso de fuerza mayor, como se define en el artículo «Fuerza mayor» más adelante.

Cualquier modificación del pedido que tenga lugar cuando éste se está ejecutando, aunque fuese aceptada por el **Vendedor**, implica una prórroga en el plazo de entrega previsto según las modalidades comunicadas por el **Vendedor** al **Comprador**.

El **Vendedor** está autorizado a realizar entregas globales o parciales, sin que puedan dar lugar a sanciones de ningún tipo.

El **Vendedor** podrá agrupar todos los pedidos con destino a un mismo lugar de entrega, cuyas fechas de entrega previstas estén incluidas en un plazo inferior o igual a 72 h, en una misma entrega. La fecha de entrega se fijará entonces por defecto en el día más lejano de las fechas de entrega previstas en los diferentes pedidos.

Los pedidos agrupados de esta forma podrán beneficiarse de las condiciones de portes pagados sólo en la medida en que sean objeto de una única factura.

El **Vendedor** elige al transportista que transporta los productos.

La transferencia de los riesgos sobre los productos, también en caso de ventas con portes pagados, tiene lugar desde la salida de los almacenes del **Vendedor**, independientemente del método de entrega y de pago previsto para el transporte. Por lo tanto, los productos viajan por cuenta y riesgo del **Comprador**, y es él quien debe comprobar si se ha ejecutado correctamente el contrato de transporte y, si no fuese el caso, debe tomar todas las medidas pertinentes para mantener el recurso contra el transportista. En caso de daños en la entrega (avería, pérdida parcial...) o por cualquier otro motivo, debe:

1 - Establecer inmediatamente y de manera segura, en el albarán de transporte, la naturaleza y la importancia de los daños constatados en el momento de la recepción, mediante reservas exactas e identificadas en el recibo de transporte, en presencia del conductor (indicar siempre la naturaleza de la avería y la referencia o el nombre del producto dañado o que falta).

2 - Ratificar al transportista, en el plazo de tres días máximo (días festivos no incluidos) después de la recepción de los artículos transportados, la protesta motivada mediante carta certificada exigida bajo pena de prescripción según el artículo L.133-3 del Código de Comercio francés.

Estas dos condiciones son ambas absolutamente necesarias para la ejecución de la responsabilidad del transportista. En caso de no respetar dicho procedimiento, las eventuales consecuencias sólo correrían a cargo del destinatario.

Sin perjuicio de las medidas a tomar de cara al transportista, las reclamaciones relacionadas con defectos visibles, con los productos que faltan o con la no conformidad de los productos entregados frente a los productos pedidos o con el albarán de envío, se deben formular por escrito y notificar al **Vendedor**, bajo pena de prescripción, mediante correo electrónico en el plazo de cinco (5) días después de la recepción de los productos. El **Vendedor** se reserva el derecho a rechazar tener en cuenta las reclamaciones que reciba después de este plazo.

La descarga de la mercancía siempre corre a cargo del **Comprador**, incluso en caso de portes pagados. El **Comprador** debe proceder a recibir y a descargar la mercancía desde su llegada al destino en un plazo mínimo. La dirección de las maniobras necesarias para la recepción y la descarga de la mercancía corre a cargo y es responsabilidad del **Comprador**.

En caso de que el **Comprador** esté ausente cuando recibe la entrega, sin la debida justificación, o de que se produzcan retrasos en la recepción de los productos, el **Comprador** correrá con todos los riesgos y, en cualquier caso, deberá pagar el precio del pedido. Además, el **Vendedor** tendrá derecho a almacenar los productos a expensas del **Comprador** y a reclamarle el reembolso de los gastos de transporte, especificándose que el **Vendedor** tendrá derecho a cancelar el contrato de venta y a revender los productos, sin perjuicio del pago de daños y perjuicios al **Vendedor** por cualquier pérdida que pueda sufrir.

5. DEVOLUCIONES

Cualquier devolución de producto se debe someter a previo acuerdo expreso y por escrito del **Vendedor**.

En caso de acuerdo, la devolución se realiza a portes pagados por el **Comprador**.

Los productos reenviados se acompañan de una orden de devolución en el paquete y deben estar en el estado en el que fueron entregados por el **Vendedor**. Cualquier devolución de producto aceptada por el **Vendedor** genera un haber a favor del **Comprador**, después de que el **Vendedor** haya procedido a comprobar cualitativa y cuantitativamente los productos devueltos.

El **Vendedor** se reserva el derecho de aplicar una reducción mínima de 25 % sobre los productos cuya devolución se ha aceptado en base al precio que aparece en la factura. No se aceptará ninguna devolución si no se presenta la factura de compra, que no debe ser anterior a un año.

En todo caso, las devoluciones sólo pueden aplicarse a los productos que pueden revenderse en su estado en el mercado francés (por ejemplo, los que aparecen en el catálogo/referenciación en vigor del **Vendedor** y cuyo embalaje y contenido no estén obsoletos en la fecha de la solicitud de devolución). Los productos perecederos (que tienen una fecha límite de uso) podrán ser devueltos en un plazo máximo de 3 meses desde la fecha de facturación.

Los vales por recuperaciones de mercancías distintas de las procesadas en el contexto de la falta de conformidad deben ir acompañados de un pedido por lo menos equivalente al doble del valor de las mercancías devueltas.

Cualquier producto devuelto en ausencia de acuerdo del **Vendedor** permanecerá a disposición del **Comprador**, se almacenará a expensas del **Comprador** y no dará lugar al establecimiento de un vale.

6. PRECIOS

Los precios se consideran netos, impuestos no incluidos: la unidad de venta, el IVA, RAEE y otras contribuciones medioambientales aparte.

Se interpretan:

- salida de la fábrica o del almacén, porte y embalaje aparte,
- mínimo de facturación 350€ netos, impuestos no incluidos (excepto repuestos),
- portes pagados a partir de 600€ netos, impuestos no incluidos, para cualquier pedido con un importe inferior se aplica una participación en los costes de transporte y de embalaje de 20,95€,

- Para cualquier entrega en un lugar diferente a la dirección habitual, se facturará una participación en los costes de transporte de 46,20€.
- Para cualquier entrega express a cargo del cliente, se aplicará una participación de 66,55€.
- En venta de recambios siempre se facturarán 15€ de portes.

Los precios se establecen para entregas correspondientes a cantidades mínimas o múltiples de embalaje unitario.

El precio de los productos es el que está en vigor el día del pedido.

Todos los pedidos implican la aceptación de la tarifa.

Sin perjuicio de la eventual aplicación de lo dispuesto en el artículo L.442-6-I-12.º del Código de Comercio francés derivadas de la Ley n.º 2014-344, de 17 de marzo de 2014, relativa al consumo, las tarifas están sujetas a revisión en cualquier momento con un plazo de notificación de un (1) mes antes de su fecha de aplicación, excepto en caso de fuerza mayor o cambios en los costos a cargo del **Vendedor** o de los proveedores del **Vendedor**, que resulten en particular de fluctuaciones en el comercio exterior y en las divisas, la alteración de los cargos o el aumento excepcional del precio de las materias primas o manufacturadas. Se considera que todo **Comprador** que realice un pedido después de la notificación de la nueva tarifa para la entrega de productos tras la entrada en vigor de las nuevas tarifas las ha aceptado, y éstas prevalecerán sobre cualquier información posiblemente divergente que pueda aparecer en el pedido.

Los precios y la información que aparecen en documentos promocionales, catálogos y folletos que podrá emitir el **Vendedor**, son meramente a título indicativo; sólo prevalecen las políticas de precios en vigor el día en que se realiza el pedido.

7. PAGO

La aceptación de pedido por parte del **Vendedor** puede estar condicionada a la presentación de garantías de pago.

Las facturas se abonarán en un plazo de sesenta (60) días a partir de la fecha de emisión de la factura.

Las facturas se abonarán por transferencia bancaria o recibo bancario domiciliado.

Solamente el pago en la fecha de vencimiento acordada es liberatorio.

A menos que se negocie previamente un acuerdo de descuento, no se aplicará ningún descuento en caso de pago anticipado.

Cualquier incumplimiento, total o parcial, por parte del **Comprador** de sus obligaciones de pago o cualquier retraso, resultará en:

- la aplicación, de pleno derecho, de sanciones por demora en el pago al día siguiente de la fecha de pago indicada en la factura, a un tipo de interés igual al aplicado por el Banco Central Europeo en su última operación de refinanciación más 10 puntos porcentuales;
- una indemnización pecuniaria de 40 euros por los gastos de cobro previstos en el artículo L.441-6 del Código de Comercio francés, precisando que esta indemnización pecuniaria no se limita al importe de los demás gastos en que pueda incurrir el **Vendedor** a efectos del cobro de sus facturas;
- el derecho del **Vendedor** a suspender todos los pedidos actuales y a rechazar cualquier pedido nuevo, sin perjuicio de cualquier otro recurso legal;
- la posibilidad para el **Vendedor**, cuarenta y ocho horas después de que una intimación al pago haya quedado sin efecto, de proceder de pleno derecho a la cancelación de la venta y a solicitar, en un procedimiento sumario, la devolución de los productos, sin perjuicio de cualquier indemnización por daños y perjuicios;
- si el **Vendedor** se ve obligado a entregar el expediente a su departamento jurídico y/o a ponerse en contacto con un apoderado (abogado, agente judicial, etc.) para obtener el pago de las sumas adeudadas, se acuerda expresamente como cláusula de penalización estipulada pecuniariamente y de pleno derecho, y no reducible, la aplicación de un recargo calculado a razón del 15 % del importe de las sumas adeudadas por el **Comprador**, sin perjuicio de los eventuales intereses por demora y por daños y perjuicios.

Los intereses comenzarán a acumularse a partir de la fecha de pago indicada en la factura y seguirán acumulándose hasta la fecha de pago completo de todas las sumas adeudadas al **Vendedor**. Cada nuevo mes que empiece será debido íntegramente. El **Vendedor** podrá aplicar de pleno derecho dichas sanciones por retraso a cualquier reducción de precio que se le deba al **Comprador**.

En caso de impago, incluso parcial, de una única de las fechas de vencimiento acordadas para cualquiera de las entregas de productos, el **Vendedor** se reserva el derecho de exigir el pago inmediato de todas las sumas adeudadas por el **Comprador** por cualquier motivo, si el **Vendedor** no opta por cancelar los pedidos correspondientes. El **Comprador** reembolsará todos los gastos incurridos por el cobro de las sumas adeudadas.

En ningún caso podrán suspenderse los pagos ni ser objeto de indemnización alguna por iniciativa exclusiva del **Comprador** sin el acuerdo previo por escrito del **Vendedor**, en particular, en caso de alegación por parte del **Comprador** de un retraso en la entrega o de una falta de conformidad con los productos entregados, de conformidad con las disposiciones del artículo L.442-6-I-8.º del Código de Comercio francés, independientemente de las disposiciones eventualmente contrarias que puedan aparecer en las condiciones de compra del **Comprador**. Cualquier compensación no autorizada por el **Vendedor** será considerada como un incumplimiento de pago, autorizando al **Vendedor** a rechazar cualquier nuevo pedido de productos y a suspender inmediatamente las entregas en curso después de haber informado al **Comprador**.

En caso de insolvencia notoria, pago fuera de plazo, procedimiento concursal, suspensión de pagos o quiebra, el **Vendedor**, según lo dispuesto en el artículo L.622-13 del Código de Comercio francés, podrá:

- proceder de pleno derecho y sin ninguna otra formalidad, a recuperar los productos correspondientes al pedido de referencia y eventualmente a los pedidos impagados anteriores, que su pago haya vencido o no;
- anular de pleno derecho el pedido o los pedidos en curso totalmente con mera notificación al **Comprador** mediante carta certificada con acuse de recibo, sin ninguna otra formalidad y sin perjuicio del ejercicio de todos sus demás derechos.

Cualquier deterioro de la solvencia del **Comprador** podrá justificar, en cualquier momento, en función de los riesgos que conlleve, la fijación de un límite máximo de descubierto eventualmente autorizado por el **Comprador**, la exigencia de determinados plazos de pago, la retirada de las condiciones especiales concedidas, la exigencia de garantías o el pago en efectivo o mediante letra abonada a la vista, antes de la ejecución de los pedidos recibidos. Este será el caso, en particular, si es probable que una cesión, un arrendamiento de

gestión, una prenda o una aportación de su fondo de comercio o de algunos de sus elementos, o un cambio de control o de estructura de su empresa o de su gerente, pueda producir un efecto desfavorable en el crédito del **Comprador**.

En aplicación del artículo L.622-7 del Código de Comercio francés y por acuerdo expreso, en caso de apertura de un procedimiento concursal, suspensión de pagos o quiebra del **Comprador**, el importe aún no pagado de las facturas que hubiera podido emitir por los servicios prestados en beneficio del **Vendedor** y el de las reducciones de precio que pudieran ser debidas, se compensará con las sumas que aún se adeuden al **Vendedor**, que serán inmediatamente reclamables.

No obstante lo dispuesto en el artículo «Disconformidades comerciales», cualquier reclamación del **Comprador** deberá dirigirse por escrito al departamento de facturación en el plazo de un mes a partir de la emisión de la factura. En caso contrario, el **Vendedor** ya no aceptará ninguna reclamación.

El **Comprador** no podrá exigir la desmaterialización de las facturas del **Vendedor** sin el consentimiento previo por escrito del **Vendedor**, siempre que se cumpla un plazo razonable. En cualquier caso, esta desmaterialización no dará derecho a la concesión de una ventaja en el precio al **Comprador**.

8. ACUERDO ANUAL / CONDICIONES ESPECIALES DE VENTA / COOPERACIÓN COMERCIAL Y OTROS SERVICIOS / OBLIGACIONES DESTINADAS A FOMENTAR LA RELACIÓN COMERCIAL

De conformidad con lo dispuesto en los artículos L.441-6 y L.441-7-I del Código de Comercio francés, se cerrará un acuerdo entre el **Vendedor** y el **Comprador** antes del 1 de marzo del año n, en el que se definirán el conjunto de obligaciones a las que se comprometen las partes para establecer el precio al final de las negociaciones comerciales; en este contexto, en el acuerdo anual se especificará:

1) **las condiciones de la operación de venta de los productos, incluidas las presentes condiciones generales de venta** (incluyendo en particular las **políticas de precios** comunicadas por el **Vendedor** antes de la negociación comercial) que deben adjuntarse al acuerdo anual y las **condiciones especiales de venta** eventualmente concedidas al **Comprador**, en forma de descuentos o reembolsos que deroguen las presentes condiciones generales de venta, siempre que estas condiciones especiales estén plenamente justificadas a la vista de las obligaciones suscritas por el **Comprador** y cuya realidad, al menos potencial a la fecha de la firma del acuerdo anual, debe ser demostrada de antemano por dicho **Comprador**;

2) **la prestación de servicios de cooperación comercial susceptibles de favorecer la comercialización de los productos**, mediante la definición de los servicios que se deben prestar, los productos de que se trate, las fechas de dichos servicios, su duración y su remuneración, excepto lo que el acuerdo anual establecido en forma de contrato marco pueda remitir en parte a los contratos de aplicación, pero sin que éstos puedan sustituir el contrato marco anual que debe establecerse antes de la ejecución de cualquier servicio; de conformidad con el artículo L.441-3 del Código de Comercio francés, las facturas de prestaciones de servicios redactadas por el **Comprador** deben incluir los nombres y direcciones de las partes, la fecha de emisión de la factura, las fechas de inicio y finalización de prestación del servicio, su descripción precisa incluyendo los productos y marcas en cuestión, así como el precio sin IVA. También incluirán la forma de la empresa que presta el o los servicios en cuestión, su capital social, su número de inscripción en el Registro Mercantil y de Sociedades, su domicilio social y los números de las facturas. Estas prestaciones de servicios estarán sujetas a la tasa de IVA vigente. Las facturas deben cumplir en todos los aspectos las disposiciones del artículo 289 del Código General de Impuestos y del artículo 242 nonies A del Anexo II del Código General de Impuestos;

3) **las obligaciones destinadas a promover la relación comercial entre el Vendedor y el Comprador que no entren en el ámbito de la cooperación comercial**, especificando para cada una de ellas el objeto, la fecha prevista de ejecución del servicio y sus modalidades de ejecución, así como la remuneración o la reducción de precio relativas a estas obligaciones.

No se podrá efectuar ningún pago de reembolso o servicios susceptibles de promover la comercialización de productos u otros servicios antes de la devolución de uno de los dos ejemplares originales del acuerdo anual, debidamente firmado, rubricado y fechado por el **Comprador**, antes del 1 de marzo del año en curso. Las facturas de servicios susceptibles de promover la comercialización y/u otros servicios se pagarán después de que se haya comprobado la ejecución de la prestación. Estas facturas, así como los reembolsos, no pueden compensarse con las facturas de venta de los productos y no pueden deducirse del pago de estas últimas, ya que cualquier deducción se asimila a un impago por parte del **Comprador** y justificará el rechazo de la venta.

Cuando el importe de un incentivo financiero (remuneración de prestación de servicios o reembolso) se determina aplicando un porcentaje al volumen de negocios, se entiende que es neto de todos los derechos, contribuciones e impuestos, en particular excluyendo la contribución de Eco Envases, los RAEE, así como todas las demás contribuciones y gravámenes medioambientales.

La base del reembolso será el volumen de negocios efectivamente cobrado, menos las sumas retenidas por el **Comprador** por cualquier motivo, y en particular por la facturación de las sanciones, cualquiera que sea su motivo, a menos que el **Vendedor** lo haya aceptado previamente por escrito.

En el caso de que el pago de los reembolsos y/o de los servicios susceptibles de promover la comercialización de productos y/u otros servicios se efectúe mediante pagos anticipados, el volumen de negocios utilizado como base de cálculo será el volumen de negocios alcanzado en el año n-1. Sin embargo, en caso de una disminución significativa del volumen de negocio realizado por parte del **Vendedor** al **Comprador** en el año n en comparación con el mismo período del año n-1, el **Vendedor** puede en cualquier momento pedir al **Comprador** que reduzca el importe de los pagos anticipados. El **Vendedor** y el **Comprador** se reunirán entonces para acordar un nuevo método para determinar los pagos anticipados.

En caso de demora en el pago de facturas por servicios de cooperación comercial y/u otros servicios, el tipo de interés de las sanciones por retraso exigibles por el **Comprador** al día siguiente de la fecha de pago indicada en la factura no podrá ser superior al triple del tipo de interés legal. El **Vendedor** no aceptará ninguna sanción por el retraso en el pago de los anticipos.

9. RETENCIÓN DE TITULARIDAD

Se acuerda expresamente que los productos vendidos seguirán siendo propiedad del **Vendedor** hasta el pago íntegro del principal y de los intereses de las facturas, la presente cláusula de titularidad cumpliendo las disposiciones legales y reglamentarias en vigor y, como

tal, las disposiciones de la Disposición n.º 2006-346, de 23 de marzo de 2006, «relativa a las garantías». Según la presente cláusula, la entrega de una letra, un cheque bancario o postal o cualquier título que cree una obligación de pago, no constituye un pago. El pago sólo puede considerarse realizado cuando el **Vendedor** ha recibido realmente el cobro.

Si el **Comprador** ha revendido los productos objeto de la retención de titularidad, la reclamación del **Vendedor** se transferirá automáticamente a la reclamación del precio de los productos así vendidos por el **Comprador**. El **Comprador** cede al **Vendedor** a partir de ahora todas las reclamaciones que puedan surgir de la reventa de los productos impagados sujetos a la retención de la titularidad.

En caso de proceso concursal, suspensión de pagos o liquidación judicial del **Comprador**, los productos podrán ser reclamados de conformidad con las disposiciones legales y/o reglamentarias vigentes. En el caso de que se reclame la mercancía, por falta de pago parcial o total, se considerará que los productos en existencias corresponden a las reclamaciones no pagadas. De conformidad con los artículos L.624-9 y L.624-16 del Código de Comercio francés, sin perjuicio de cualquier cláusula contraria, esta cláusula de retención de titularidad es oponible al **Comprador**. De ahora en adelante, el **Vendedor** está autorizado por el **Comprador** que lo acepta, a llevar un inventario y/o poner en depósito los productos impagados que retiene.

Cualquier anticipo pagado previamente quedará en poder del **Vendedor**, en su totalidad, como cláusula penal.

Sin perjuicio de esta cláusula de retención de titularidad, todos los riesgos relacionados con los productos vendidos serán asumidos por el **Comprador** tan pronto como los productos salgan de los almacenes del **Vendedor**. El **Comprador** será, pues, el único responsable de todos los riesgos de deterioro, pérdida, destrucción parcial o total, con independencia de la causa del daño, incluso si se trata de un acontecimiento fortuito o de fuerza mayor. El **Comprador** asegurará por tanto los productos sujetos a retención de titularidad, estipulará en la póliza de seguro que cualquier indemnización se pagará directamente al **Vendedor** y proporcionará al **Vendedor**, en cuanto lo solicite, los justificantes del seguro suscrito con estas características.

Hasta que no se haya efectuado el pago completo, el **Comprador** se abstendrá de dar en prenda o una garantía sobre los productos vendidos sujetos a retención de titularidad, o de utilizarlos como garantía. El **Comprador** se compromete a informar a terceros, en particular en caso de embargo, de que los productos sujetos a la cláusula de retención de titularidad pertenecen al **Vendedor**, y a informar inmediatamente al **Vendedor** de cualquier embargo u operación similar.

10. GARANTÍA – RESPONSABILIDAD - REPARACIONES

Los productos comercializados por el **Vendedor** cumplen con las especificaciones requeridas y la legislación y/o reglamentos y/o normas vigentes y se garantiza que no presentan defectos de fabricación.

Se destinan exclusivamente al uso profesional, por personas que disponen de la formación, el equipo y las cualificaciones adecuadas.

Cualquier posible defecto de los productos o la constatación de productos no conformes o que faltan será señalada al **Vendedor** por parte del **Comprador** en un plazo de cinco (5) días a partir de la recepción de los productos, mediante una notificación escrita enviada por carta certificada con acuse de recibo. Después de este período, no se podrá tener en cuenta ninguna reclamación.

En caso de defecto o de no conformidad de los productos vendidos, la responsabilidad del **Vendedor** no cubre más allá de la reparación, la sustitución o el reembolso de los productos reconocidos como defectuosos o que faltan, y no da lugar a una indemnización. Además, la responsabilidad del **Vendedor** no tendrá efecto en caso de que los productos vendidos se descarguen o almacenen en condiciones anormales o incompatibles con su naturaleza. El **Comprador** renuncia a cualquier otro recurso contra el **Vendedor**.

El **Vendedor** ofrece una garantía contractual de 12 meses para sus máquinas, excepto para las clavadoras de polvo autónomas, para las que la garantía se extiende a 5 años. La garantía contractual excluye los consumibles (por ejemplo, taladros, discos, clavos, etc.), las piezas de desgaste (por ejemplo, escobillas de carbón, pesas centrífugas, guías de punta, sondas, cables, etc.), las baterías y los cargadores.

La garantía contractual del **Vendedor** se limita a la sustitución de las piezas defectuosas, y no da derecho al pago de indemnización o daños y perjuicios por ningún motivo. El **Vendedor** no será responsable en modo alguno de las consecuencias perjudiciales de la inmovilización de los materiales en garantía dispuestos para su reparación.

Cualquier solicitud de reparación debe ir acompañada de la factura de compra que estipula la fecha de compra, las referencias y designaciones de las máquinas, así como su número de serie.

Para que la garantía contractual sea válida, procede devolver las máquinas que no hayan sido desmontadas.

La garantía contractual excluye:

- Piezas sujetas a un desgaste anormal debido a un uso inadecuado de la máquina o al sobrecalentamiento o la sobrecarga de la máquina
- Piezas de desgaste, incluso cuando la máquina se utiliza según lo previsto
- Daños y fallos derivados del uso indebido de la máquina, del funcionamiento en condiciones o entornos adversos o distintos de los estipulados en el manual de instrucciones
- Daños y defectos causados por la falta de cuidado o mantenimiento o por exceso de voltaje
- Maquinaria con números de serie ilegibles, falsificados o inexistentes
- Daños y defectos causados por el uso de accesorios o piezas de repuesto no homologados por el **Vendedor** o no adecuados para la máquina utilizada

El **Vendedor** se exime de responsabilidad por las máquinas que hayan sido mantenidas, reparadas o modificadas en talleres no autorizados oficialmente por el **Vendedor**.

Para más información sobre las reparaciones, consulte nuestra página web www.spitpaslode.es, en la pestaña Servicios.

11. PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

El **Vendedor** es el propietario o licenciario del conjunto de los derechos de propiedad industrial que cubren los productos vendidos al

Comprador bajo la marca «SPIT» y/o cualquier otra marca utilizada por el **Vendedor**. Los productos entregados por el **Vendedor** bajo estas marcas sólo pueden ser revendidos en su presentación original y en condiciones que se ajusten a su imagen de marca.

El **Comprador** informará al **Vendedor**, por fax o correo electrónico, confirmado mediante carta certificada con acuse de recibo, tan pronto como tenga conocimiento de cualquier acción legal emprendida contra él en materia de propiedad intelectual y/o industrial relativa a los productos del **Vendedor** y no emprenderá ninguna acción sin antes remitir el asunto al **Vendedor**. El **Vendedor** tendrá el derecho exclusivo de dirigir los procedimientos y decidir sobre cualquier acción que se inicie o se ejecute. El **Comprador** se compromete a respetar todos los derechos de propiedad industrial del **Vendedor** y declara que es plenamente consciente de las marcas, diseños, patentes y modelos, así como de todos los demás derechos de propiedad intelectual que posee el **Vendedor** y sus empresas afiliadas. Si el **Comprador** incurre en gastos relacionados con cualquier tipo de procedimiento en el que pueda estar involucrado el **Vendedor** y sobre la base de los cuales el **Comprador** pueda creer que tiene derecho a reclamar daños y perjuicios, y sin acuerdo previo con el **Vendedor**, el **Comprador** correrá con dichos gastos sin poder reclamar ningún reembolso de las sumas incurridas.

El **Comprador** que tenga conocimiento de una infracción de cualquier derecho de propiedad intelectual o industrial y, como tal, de las marcas propiedad del **Vendedor**, deberá informar inmediatamente al **Vendedor** por fax o por correo electrónico confirmado mediante carta certificada con acuse de recibo.

12. SOPORTES PUBLICITARIOS

Todos los soportes publicitarios puestos a disposición del **Comprador** son y seguirán siendo propiedad del **Vendedor** y se utilizarán como se pretendía originalmente, tras la autorización expresa del **Vendedor**. Deben ser devueltos en cuanto se solicite.

13. EXCLUSIÓN DE CUALQUIER SANCIÓN

Sin perjuicio de cualquier cláusula o disposición contrarias que puedan aparecer en las condiciones de compra, contratos de referenciación, condiciones de logística y acuerdos especiales, etc., el **Vendedor** no aceptará ningún tipo de sanción a menos que se haya acordado previamente y por escrito, independientemente del motivo de la sanción. Cualquier cláusula contraria se considerará no escrita. Como tal, el **Vendedor** no acepta débitos automáticos.

Sólo el daño realmente sufrido, demostrado y evaluado por el **Comprador** puede eventualmente dar lugar a una indemnización por parte del **Vendedor**, tras una solicitud expresada al **Vendedor** y una negociación con éste. A este respecto, el **Comprador** debe proporcionar al **Vendedor** cualquier documento que acredite el daño realmente sufrido (albarán de entrega, etc.). En ausencia de acuerdo, la evaluación del daño sufrido será determinado por un perito nombrado por el presidente del Juzgado de lo Mercantil de Romans, a petición de la parte más diligente. En caso de incumplimiento de esta cláusula por parte del **Comprador**, el **Vendedor** podrá rechazar cualquier nuevo pedido de productos y suspender sus entregas. El **Vendedor** se reserva, además, el derecho de deducir del reembolso o de las remuneraciones por servicios adeudados, cualquier cantidad que el **Comprador** hubiera deducido automáticamente.

14. ENMIENDA Y MODIFICACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES DE VENTA

El **Vendedor** no podrá en ningún caso estar sujeto a obligaciones que creen un desequilibrio importante en los derechos y obligaciones de las partes, en contra de lo dispuesto en el artículo L442-6-I-2.º del Código de Comercio francés. Toda ventaja otorgada a un socio comercial en virtud de las condiciones especiales de venta estará sujeta a una compensación «equilibrada».

15. DISCONFORMIDADES COMERCIALES

Cualquier disconformidad por parte del **Comprador** relativa a toda la relación comercial con el **Vendedor** y, en particular, en lo que respecta al pago de incentivos financieros, de cualquier tipo, relacionados con el año n, deberá expresarse a más tardar en los doce (12) meses siguientes al vencimiento del año civil respecto del cual se adeuda la suma. En su defecto, y por derogación expresa de las disposiciones previstas en el artículo L.110-4 del Código de Comercio francés, no podrá presentarse ninguna reclamación o disconformidad, por lo que se considerará prescrita y, por tanto, estrictamente inadmisibles.

16. FUERZA MAYOR

La ejecución por las partes de la totalidad o parte de sus obligaciones se suspenderá en caso de que se produzca un acontecimiento fortuito o de fuerza mayor que impida o retrase su ejecución. Se consideran como tales, en particular, sin que esta lista sea limitativa, las guerras, disturbios, insurrecciones, disturbios sociales, huelgas de cualquier tipo, interrupciones de los medios de transporte y problemas de suministro del **Vendedor**.

En caso de que se produzca un acontecimiento fortuito o de fuerza mayor, el **Vendedor** informará al **Comprador** lo antes posible y a más tardar en un plazo de setenta y dos (72) horas. Sin embargo, esta suspensión no se aplica a las obligaciones de pago. Si dicha suspensión se prolonga más allá de un período de diez (10) días laborables, la otra parte tendrá la opción de cancelar el pedido en curso.

17. CONFIDENCIALIDAD

El **Vendedor** y el **Comprador** reconocen que, en el marco de la ejecución de sus relaciones comerciales, se les puede confiar información confidencial de carácter técnico, comercial, financiero, de marketing o relativa a elementos a los que se adjuntan derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, esta lista no es limitativa. Esta información no será revelada a terceros de ninguna manera. Garantizan el secreto de la información de cualquier tipo, escrita u oral, de la que tengan conocimiento en el curso de sus relaciones comerciales y se abstendrán de comunicarlas a personas distintas de las que tienen derecho a conocerlas en virtud de éstas, bajo pena de tener que indemnizar los daños sufridos.

18. JURISDICCIÓN – DISCONFORMIDAD

Todas las relaciones contractuales entre el **Vendedor** y el **Comprador** que resulten de la aplicación de las presentes condiciones generales de venta, así como los eventuales acuerdos especiales que puedan celebrarse, y todos los litigios que de ellos se deriven, cualquiera que sea su naturaleza, estarán sujetos en todos los aspectos a la legislación francesa.

Las partes acuerdan hacer todo lo posible por resolver de manera amistosa cualquier desacuerdo que pueda surgir de la interpretación, ejecución o terminación de las relaciones comerciales entre el **Vendedor** y el **Comprador**.

Cualquier litigio que surja de la ejecución de las relaciones contractuales establecidas entre el **Vendedor** y el **Comprador**, así como los actos que serán consecuencia de las mismas, se someterán a la jurisdicción del Tribunal de Comercio de Romans, sin perjuicio de cualquier demanda incidental o cualquier ejecución de garantía, o en caso de pluralidad de demandados, excepto en aplicación de las disposiciones resultantes del Decreto de 11 de noviembre de 2009 sobre la especialización de las jurisdicciones en materia de prácticas restrictivas de la competencia. Esta cláusula de jurisdicción se aplicará incluso en caso de procedimientos sumarios. No obstante, el **Vendedor** tendrá derecho a presentar una demanda en cualquier otra jurisdicción competente, en particular la del domicilio social del **Comprador** o la del lugar en que se encuentre la mercancía entregada. Los títulos de crédito o la aceptación de pago no constituirán una novación ni una derogación de esta cláusula.

19. POLÍTICA DE PRIVACIDAD

De conformidad con las disposiciones legales y reglamentarias aplicables, en particular la Ley modificada n.º 78-17, de 6 de enero de 1978, sobre tratamiento de datos, archivos y libertades y el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, (aplicable desde el 25 de mayo de 2018), el **Comprador** tiene derecho de acceso, rectificación y supresión, así como derecho a la portabilidad de sus datos o incluso a la limitación del tratamiento. También puede, por razones legítimas, oponerse al tratamiento de los datos que le conciernen.

Para más información, consulte el enlace:

<https://www.spitpaslode.es/media/4590/pol%C3%ADtica-de-privacidad-clientes.pdf>

IVA pagado sobre los débitos, autorización n.º 02/198 5



SPIT SAS
150 Route de Lyon - BP 104
26501 Bourg-lès-Valence CEDEX
France
Teléfono +33 (0) 4 75 82 20 20
RCS : Romans B 437 181 076 - APE 2594 Z
N ° TVA: FR32437181076
Capital social: 24.472.000€



SPIT, S.A.S. BU Iberia & Latam
Murcia, 58 nave C
08830 Sant Boi de Llobregat
Barcelona (Spain)