



CONDICIONES GENERALES DE VENTA GRUPO SANLUCAR

1. Ámbito de aplicación

- Las siguientes Condiciones Generales de Venta forman parte de todos los contratos de compraventa de fruta y verdura (en adelante PRODUCTOS) entre una empresa vendedora perteneciente al grupo empresarial SANLUCAR (en adelante el VENDEDOR) y el comprador (en adelante el COMPRADOR). Una lista de las empresas del grupo empresarial SANLUCAR que aplican estas condiciones generales de venta, así como una versión de las mismas se encuentra publicada en la página web del grupo empresarial SANLUCAR: www.sanlucar.com. No obstante lo anterior, y con carácter enunciativo y no limitativo, actualmente las siguientes empresas forman en particular parte del grupo empresarial SANLUCAR:
 - SANLUCAR FRUIT S.L.
 - SANLUCAR DEUTSCHLAND GMBH
 - SANLUCAR FRUIT IMPORT GMBH
 - SANLUCAR VERTRIEB DEUTSCHLAND GMBH
 - SANLUCAR FRUIT FRANCE S.R.L.
- Las presentes condiciones generales de venta también se aplicarán a futuros contratos del VENDEDOR aunque no se haya hecho mención expresa a las mismas.
- Las Condiciones Generales de Venta serán de aplicación respecto de todos aquellos términos que no se hayan regulado expresamente en las Condiciones Particulares de Venta si las hubiera o en la solicitud de productos o en los documentos complementarios de la misma.
- Otras condiciones generales de la contratación que complementen, modifiquen o se aparten de las presentes condiciones generales de venta no forman parte del contrato incluso si el VENDEDOR las conociera, salvo que el VENDEDOR haya dado su consentimiento expreso y por escrito a la vigencia de las mismas.

2. Pedidos

- En los pedidos el COMPRADOR deberá especificar el producto en particular requerido así como la cantidad de cada uno de ellos. Las ofertas del VENDEDOR son sin compromiso.



- Con la aceptación del pedido del COMPRADOR por parte del VENDEDOR nace una relación contractual entre el COMPRADOR y el VENDEDOR, que se regirá por
 - (i) las Condiciones Particulares (si las hubiere), y
 - (ii) las Condiciones Generales de venta.

3. Trasmisión de la propiedad

- El VENDEDOR se reserva la propiedad (reserva de dominio) de todos los PRODUCTOS por el suministrados (PRODUCTOS con reserva de dominio) hasta que todos sus créditos de la relación contractual con el COMPRADOR hayan sido satisfechos (en adelante los "Créditos asegurados").
- La reserva de dominio seguirá en vigor, aun cuando algunos o todos los créditos del VENDEDOR frente al COMPRADOR hayan sido incluidos en una factura corriente, y el saldo haya sido retirado y reconocido.
- La reserva de dominio incluye créditos futuros y condicionados. La reserva de dominio será ampliada y prolongada según las estipulaciones siguientes.
- Los PRODUCTOS con reserva de dominio no pueden ser pignorados o dados en garantía a terceros hasta que los Créditos asegurados hayan sido pagados íntegramente. El COMPRADOR tiene que notificar inmediatamente al VENDEDOR por escrito del acceso de terceros a las mercancías propiedad del VENDEDOR. Cuando el tercero no esté en disposición de restituir al VENDEDOR los costes judiciales y extrajudiciales originados en este contexto, el COMPRADOR será el responsable. El VENDEDOR será copropietario, cuando el COMPRADOR mezcle los PRODUCTOS con su propia mercancía o la de otros suministradores de forma inseparable. A ello se aplicarán los párrafos 948 y 947 del Código Civil Alemán.
- El COMPRADOR deberá tratar los PRODUCTOS con la diligencia debida. Está obligado a proporcionar un seguro suficiente a su costa por el valor original contra daños por incendios, inundaciones y robo. Si son necesarios trabajos de cuidado y control, el COMPRADOR efectuará estos trabajos a su debido tiempo y a su costa.
- El COMPRADOR únicamente podrá vender la propiedad del VENDEDOR dentro de su negocio habitual en condiciones normales. El COMPRADOR estará obligado a estipular en tales ventas una reserva de dominio.
- Los créditos del COMPRADOR provenientes de la venta de los productos con reserva de dominio – aún tras haber sido mezclados – serán cedidos en este momento al VENDEDOR para garantizar los créditos del mismo. El ámbito de la cesión corresponde al valor de la copropiedad del VENDEDOR vendida. El VENDEDOR acepta la cesión.



Estos créditos no pueden ser cedidos ni pignorados a terceros. El COMPRADOR tiene que notificar inmediatamente al VENDEDOR por escrito del acceso de terceros a los mencionados créditos.

4. Entrega de los productos, traspaso de riesgos y reclamaciones

- Con la entrega del PRODUCTO por parte del VENDEDOR se transmitirá al COMPRADOR el riesgo del mismo.
- Los plazos de entrega se pactaran entre el VENDEDOR y el COMPRADOR. En caso de que el VENDEDOR no pueda cumplir con el plazo pactado deberá comunicárselo al COMPRADOR (por email o teléfono) desde que tuvo conocimiento de la imposibilidad de cumplir con el citado plazo. Como caso de no cumplimiento en este sentido se considera especialmente el suministro fuera de plazo por parte del proveedor del VENDEDOR.
- El VENDEDOR es responsable de que los productos cumplan con las especificaciones de calidad pactadas y que se respetan las disposiciones, leyes y reglamentos europeos aplicables el Producto. En la medida en que la calidad no haya sido acordada, se juzgará según la normativa legal si existe o no un defecto. El VENDEDOR no se hace responsable de las declaraciones públicas hechas por el productor o cualquier tercero (por ejemplo mensajes publicitarios).
- El COMPRADOR está obligado a controlar la calidad y la cantidad de los productos en el momento de entrega, debiendo el COMPRADOR realizar las posibles reclamaciones en un periodo máximo de 12 horas desde este momento debido al carácter perecedero de los PRODUCTOS. Transcurrido dicho plazo, la mercancía se entenderá aceptada.
- Sólo procederán reclamaciones por Productos defectuosos si éstos, así como sus respectivos embalajes, se encuentran en su embalaje original. Las partes decidirán conjuntamente y de buena fe sobre la comercialización de los productos parcialmente comercializables y la posible reducción del precio.
- En caso de suministro en exceso, el COMPRADOR está obligado a no rechazar la recepción de la entrega sin motivos, siempre que el exceso no supere el 10% de la cantidad solicitada de Producto.
- El COMPRADOR comprará y venderá los Productos en su propio nombre, por su cuenta y riesgo.



5. Cesión de derechos

- El COMPRADOR no podrá ceder su posición contractual a terceros sin el consentimiento previo y por escrito del VENDEDOR.

6. Prelación

- Las presentes Condiciones Generales de Venta serán de aplicación siempre que las Condiciones Particulares del pedido no establezcan otro criterio o condiciones, en cuyo caso prevalecerán estas últimas.

7. Fuerza Mayor

- En el caso de que la disponibilidad el Producto quedase seriamente afectada por causas excepcionales que no se pudieran prever o que previstas fueran inevitables, los plazos y fechas estipuladas se entenderán automáticamente prorrogados por plazo igual a aquél en que dichas causas excepcionales se mantengan.
- Si estas causas se prolongaran más allá de treinta (30) días naturales, cualquiera de ellas estará facultada para resolver la relación contractual. En caso de resolución contractual por fuerza mayor ninguna de las partes tendrá un derecho a indemnización por daños y perjuicios. Los pagos a cuenta efectuados por productos no entregados deberán ser devueltos. Aquellos productos que se encuentren en camino pendientes de entrega, deberán reenviarse.

8. Derecho Aplicable y Fuero competente

- A todas las relaciones legales entre el VENDEDOR y el COMPRADOR se aplica derecho alemán.
- Fuero competente es el domicilio del VENDEDOR. Ello también se aplica al procedimiento de escrituras-, cambios y cheques. El VENDEDOR podrá optar por demandar al COMPRADOR en el domicilio del mismo.



9. Estipulaciones Finales

- Si una o varias estipulaciones del correspondiente contrato, incluidas estas condiciones generales de venta es o se declarara nula, las estipulaciones restantes seguirán en vigor. En lugar de la estipulación nula las partes acordarán una nueva estipulación cuyo beneficio económico se acerca al de la estipulación nula.