

Términos y condiciones generales del grupo Mondi sobre la venta y entrega de sacos de papel grandes

MONDI BAGS IBERICA, S.L.U.

Autovía A-2, km 582 08630 Abrera, Barcelona, España
Tel. +34 937 700 176
Correo electrónico: mpb.spain@mondigroup.com
(en adelante, también denominado el "Vendedor")

MONDI IBERSAC, S.L.U.

Calle La Perenal, n.º 4 48840 Güeñes, Vizcaya, España
Tel. +34 946 690 700
Correo electrónico: mpb.spain@mondigroup.com
(en adelante, también denominado el "Vendedor")

MONDI IBERSAC, S.L.U.

Calle Cactus, 30, parcela 7, pol. ind. Arinaga
35118 Agüimes, Las Palmas de Gran Canaria, España
Tel. +34 928 799 617
Correo electrónico: mpb.spain@mondigroup.com
(en adelante, también denominado el "Vendedor")

Términos y condiciones generales del grupo Mondi sobre la venta y entrega de sacos de papel grandes

1. APLICACIÓN

- Estas condiciones generales regularán todos los contratos de venta convenidos entre el grupo Mondi (en adelante, denominado el "Vendedor") y el Comprador.
- Cualquier desviación de estas condiciones generales deberá acordarse por escrito.
- En caso de que una o varias condiciones generales pierdan su validez o dejen de ser efectivas por cualquier motivo durante el periodo de vigencia del contrato, el resto de condiciones seguirán siendo válidas.

2. NORMATIVA REGLAMENTARIA

- | | |
|---|-------------------|
| - Vocabulario y tipos (sacos de papel) | UNE-EN 26590-1 |
| - Descripción y método de medida | UNE-EN 26591-1 |
| - Ensayo de caída (sacos de papel) | UNE-EN 27965-1 |
| - Acondicionamiento para su ensayo (sacos de papel) | UNE-EN 26599-1 |
| - Toma de muestras de sacos vacíos para su ensayo | UNE-EN 27023 |
| - Tolerancias dimensionales (sacos de papel) | UNE-EN ISO 8367-1 |

3. NEGOCIACIÓN Y CONCLUSIÓN DEL

CONTRATO + LICITACIONES:

- Los presupuestos facilitados por el Vendedor son de carácter vinculante y tienen un periodo de validez de 20 días a partir de la fecha de emisión, a menos que se haya indicado una duración diferente.
- Los presupuestos facilitados a los compradores deben incluir la información básica siguiente:
 - Formato y tipo de saco
 - Cantidades ofrecidas
 - Elaboración del saco con indicación de los diferentes gramados de la hoja
 - Plazo de entrega e instrucciones de envío
 - Condiciones de pago
 - Precios

+ PEDIDOS:

- Los pedidos se harán efectivos una vez que el Comprador haya presentado el pedido formal por escrito al Vendedor o que el Vendedor haya notificado el recibo del pedido mediante el envío de la copia correspondiente al Comprador.
- El Comprador debe indicar en el pedido lo siguiente:
 - La cantidad de sacos solicitada
 - El tamaño del saco y las especificaciones técnicas
 - El resto de información comercial, como el precio, el plazo de entrega y las condiciones de pago y devolución
- Para todo aquello que no se haya indicado en el pedido del Comprador, se aplicarán las normas técnicas/cualitativas del Vendedor.
- Se considerará que todo contrato ha sido firmado y finalizado en el domicilio del Vendedor.

Términos y condiciones generales del grupo Mondi sobre la venta y entrega de sacos de papel grandes

+ CONFIRMACIÓN DE PEDIDOS:

- Una vez recibida la confirmación del pedido, el Comprador deberá notificar al Vendedor cualquier discrepancia con respecto a su pedido de inmediato o en un plazo máximo de dos días tras la recepción de dicha confirmación.

+ MODIFICACIÓN O CANCELACIÓN:

- Toda cancelación o modificación parcial o total de un pedido deben ser convenidas por ambas partes (Vendedor y Comprador).
- El Vendedor siempre tendrá derecho a que el Comprador le reembolse todos los costes de producción derivados hasta la fecha de cancelación del pedido.

4. PRECIO

- El importe del precio acordado es neto, sin impuestos ni gastos, y deberá pagarlo el Comprador.

5. FABRICACIÓN DEL PEDIDO + COMPONENTES:

- El análisis de las hojas se realiza de forma convencional, del exterior al interior del saco; la primera hoja es la externa y la última, la interna (que está en contacto directo con el producto que se introduce en el saco).

+ MATERIA PRIMA:

- Salvo que se haya estipulado lo contrario por escrito, el Vendedor puede elegir y utilizar los materiales y los procesos de fabricación que desee para todos los pedidos, siempre y cuando el producto final cumpla las especificaciones convenidas con el Comprador.

+ IMPRESIÓN:

● Derechos de propiedad intelectual y patente

- El Comprador asume la responsabilidad exclusiva de cualquier incumplimiento de los derechos de las terceras partes, en especial con respecto a los derechos de autor, los derechos de marca comercial o los derechos de marca comercial registrada de las marcas, los nombres, las patentes y los diseños afectados que el propio Comprador decida y solicite indicar en los sacos pedidos.
- El Comprador debe garantizar la exención de responsabilidad del Vendedor de cualesquiera de las responsabilidades mencionadas anteriormente y hacerse responsable de las consecuencias derivadas de las actuaciones de terceros que constituyan un incumplimiento de los derechos indicados previamente.
- De acuerdo con la Ley de Propiedad Intelectual, cualquier trabajo que implique un proceso creativo (dibujos, fotografías, impresiones, películas o impresión en películas) por parte del Vendedor será propiedad exclusiva del Vendedor y no se transferirá al Comprador salvo que ambas partes acuerden lo contrario.

● Calidad de la impresión

- Las características de impresión deben cumplir la calidad comercial actual en cuanto a la tolerancia de la tinta, a la variación de la posición y a cualquier desviación de la plancha de impresión.
- A menos que se estipule lo contrario por escrito, el Vendedor debe usar tintas de impresión normales. Por tanto, no garantiza una resistencia a la luz específica de las tintas de impresión y no se hace responsable de su gaste por el paso del tiempo debido a la exposición a la luz o a cualquier otro agente.
- Al evaluar la calidad de los gráficos, incluso si se utilizan códigos Pantone (u otra escala), se deben tener en cuenta el potencial de la reproducción real y el resto de factores (papel, porosidad, absorción, grosor, etc.) que puedan afectar al resultado final.

● Aprobación de la hoja de prueba

- El Vendedor debe enviar una hoja de prueba al Comprador para que éste dé su aprobación por escrito.
- Una vez el Comprador haya dado su aprobación, el Vendedor queda exento de cualquier responsabilidad por posibles errores u omisiones, o por cualquier diferencia entre el producto entregado y el modelo o la muestra utilizados por el Comprador para definir el producto durante el pedido.
- Sin esta aprobación por escrito, cualquier acuerdo verbal que formalice el Comprador eximirá al Vendedor de cualquier responsabilidad.
- Una vez iniciado el proceso de producción, se considerará que la hoja de prueba se ha aceptado, aunque no exista ninguna aprobación verbal o por escrito, salvo que el Comprador estipule lo contrario.
- En caso de que el requisito del Comprador implique realizar algún cambio de última hora y se deba rehacer la película de impresión o interrumpir la cadena de producción, el Vendedor tendrá derecho a percibir un reembolso por todos los costes adicionales derivados del requisito del Comprador.

Términos y condiciones generales del grupo Mondi sobre la venta y entrega de sacos de papel grandes

- Si el Comprador considera que las tonalidades del color son muy importantes, deberá llegar a un acuerdo con el proveedor para asistir a la primera impresión y dar su aprobación.
- **Logotipo del fabricante**
- El Vendedor se reserva el derecho de distinguir sus productos mediante la impresión de su marca, su código de referencia o ambos elementos en los productos, así como cualquier otro símbolo necesario o útil para identificar el envase y embalaje durante el proceso de reciclaje.

+ TOLERANCIAS DE PRODUCCIÓN:

- **Tolerancias de gramado y grosor**
- Las tolerancias de gramado de las hojas de papel y las tolerancias de grosor de los materiales de plástico usados para fabricar los sacos se han fijado en +/- 5 %; en el caso de los sacos fabricados con materiales acoplados, la tolerancia media de cada hoja es +/- 10 % del gramado.
- El Vendedor puede decidir facilitar sacos fabricados con hojas de diferente gramado, siempre y cuando el número de hojas y el gramado total de la tolerancia +/- 5 % se mantengan intactos.
- **Tolerancias dimensionales**
- Consulte las normativas UNE-EN ISO 8367 -1, como, por ejemplo:
 - Sacos de boca abierta:
 - Longitud del saco +/- 10 mm
 - Anchura del saco +/- 5 mm
 - Anchura de la parte inferior +/- 5 mm
 - Sacos con válvula:
 - Longitud del saco +/- 10 mm
 - Anchura del saco +/- 5 mm
 - Anchura de la parte inferior +/- 5 mm
 - Anchura de la válvula 0/+ 5 mm
 - Longitud de la válvula +/- 5 mm
- **Tolerancias cuantitativas**
- Se admiten las tolerancias cuantitativas siguientes:
 - Menos de 5000 sacos +/- 25 %
 - De 5000 a 10 000 sacos +/- 15 %
 - De 10 000 a 25 000 sacos +/- 10 %
 - De 25 000 a 100 000 sacos +/- 8 %
 - Más de 100 000 sacos +/- 5 %

- **Tolerancias cualitativas**

A. Incumplimientos críticos: aquellos que reduzcan considerablemente las oportunidades de uso del saco o que lo hagan completamente inservible para el uso previsto.

B. Incumplimientos significativos (pero no críticos): aquellos que afectan ligeramente el uso del saco, pero que permiten un uso habitual o requieren algún tipo de cuidado durante el uso.

Se admiten las tolerancias de incumplimiento crítico (A.) hasta los siguientes límites (porcentaje de tolerancia):

- Menos de 5000 sacos	5 %
- De 5000 a 10 000 sacos	4 %
- De 10 000 a 25 000 sacos	3 %
- De 25 000 a 100 000 sacos	2 %
- Más de 100 000 sacos	1 %

Este límite máximo debe comprobarse en la totalidad del lote y no de forma parcial o en palés

aislados.

6. EMPAQUETADO Y ENVÍO

- Salvo que se acuerde lo contrario, el Vendedor aplicará su normativa de empaquetado respecto al tamaño y al tipo de palé, a la cantidad de sacos por palé y a la conservación correspondiente.
- Si las mercancías se facturan por peso, el precio se calculará a partir del peso bruto (incluidos el palé y el papel para embalar).
- Los empaquetados especiales se cobrarán a precio de coste.

Términos y condiciones generales del grupo Mondi sobre la venta y entrega de sacos de papel grandes

7. ENTREGA

- Los plazos de entrega contractuales se ampliarán al menos al mismo periodo de tiempo de los retrasos debido a los motivos siguientes:
 - variaciones en el producto solicitadas por el Comprador, retrasos o interrupciones del proceso de fabricación atribuibles al Comprador;
 - circunstancias fortuitas o de fuerza mayor, como guerras, ataques terroristas, vandalismo, huelgas, incendios, inundaciones, terremotos, condiciones climáticas especialmente adversas, medidas impuestas por las autoridades públicas, cortes de electricidad, averías de la maquinaria o escasez de materia prima, a menos que el Vendedor esté exento de sus obligaciones debido a una imposibilidad de cumplimiento inesperada, salvo del caso especificado en el apartado 10;
- Si no es necesario transportar las mercancías al domicilio del Comprador o a otro lugar que éste haya designado, deberá recogerlos en el plazo acordado.
- En cualquier caso, las mercancías que no se hayan recogido en el plazo acordado podrán facturarse a partir de la fecha de recogida acordada en el contrato, y las condiciones de pago entrarán en vigor a partir de esa misma fecha.

8. PAGO

- Se aceptan cheques y otros valores sujetos a una cobertura financiera.
- En caso de que se produzca un retraso en el pago, el Comprador deberá pagar los intereses de demora de conformidad con la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, contra la morosidad en las operaciones comerciales.
- Si el Comprador y el Vendedor firman más de un contrato o bien se incluye más de una entrega en un contrato, las discrepancias que puedan surgir en los contratos o en las entregas no otorgarán el derecho al Comprador de suspender el pago de las mercancías ya suministradas.
- En caso de que el Comprador no realice el pago, el Vendedor podrá suspender otras entregas u otros contratos sin perjuicio de su derecho a indemnización.

9. COMPROBACIÓN DE LAS MERCANCÍAS Y RECLAMACIONES

- Los incumplimientos deberán notificarse en un plazo de 30 días a partir de la recepción de las mercancías.
- Sin perjuicio de las disposiciones de los apartados 1 y 2, los defectos de calidad ocultos deberán comunicarse en un plazo máximo de 8 días a partir del momento de su detección.
- El Comprador deberá enviar las reclamaciones exclusivamente por escrito, mediante una carta certificada, al Vendedor.
- Asimismo, las reclamaciones del Comprador no se admitirán si hacen referencia a las consecuencias de un almacenamiento incorrecto de las mercancías después de la entrega.
- El Comprador deberá conservar las mercancías de acuerdo con las condiciones que indique el Vendedor. Si no las indica, las mercancías deberán conservarse en las condiciones siguientes:
 - Temperatura mínima: 10 °C;
 - Humedad relativa: entre 40 % y 60 %;
 - Ausencia de película de embalaje de polietileno para acondicionar mejor los sacos;
 - Los palés no deben apilarse sobre otros;
- Las mercancías objeto de reclamación del Comprador deben conservarse durante 15 días a partir de la fecha de la reclamación para que el Vendedor pueda inspeccionarlas, sin perjuicio de la obligación del Comprador de proporcionar pruebas minuciosas de la reclamación. Las mercancías objeto de reclamación no podrán devolverse al Vendedor sin su aprobación.
- Sin perjuicio de los casos de exención de responsabilidad del Vendedor anteriormente mencionados, en el supuesto de que se produzca algún defecto o incumplimiento de calidad, el Comprador tendrá derecho a solicitar al Vendedor (en un plazo de dos meses a partir de la confirmación del defecto o del incumplimiento) que las mercancías que no cumplan la normativa o sean defectuosas se subsanen o se sustituyan en un plazo de dos meses a la discreción del Vendedor.
- En caso de que se confirme la responsabilidad del Vendedor, éste solo deberá responder por el valor de las mercancías entregadas y objeto de reclamación.
- Bajo ninguna circunstancia, el Vendedor no estará obligado a indemnizar al Comprador por cualquier daño, ya sea directo o indirecto, como la pérdida de producción, daños materiales o lesiones, daño a su reputación, etc.

10. INCAPACIDAD DE CUMPLIR EL CONTRATO

- En caso de que resultara imposible cumplir un contrato debido a la inexistencia de una materia prima concreta o a la interrupción de un proceso industrial específico, las partes se comprometen a examinar y aceptan suministrar un producto alternativo.
- Sin embargo, ambas partes conservan el derecho de rescindir el contrato.

11. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN PERSONAL

- Con respecto al tratamiento de la información personal de los clientes, éstos están legitimados para ejercer sus derechos de acuerdo con los artículos del 13 al 19 de la Ley Orgánica, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

12. JURISDICCIÓN Y ARBITRAJE

- Las partes se comprometen a intentar resolver las disputas de forma extrajudicial. En caso de que esto resultara imposible, aceptan recurrir a un árbitro, cuyo criterio será definitivo y, por lo tanto, aceptado por ambas partes y no abierto a apelación.
- Todo desacuerdo debe tratarse de conformidad con la legislación española.
- El órgano judicial competente deberá corresponder a la jurisdicción donde se encuentre el domicilio del Vendedor y se denegará cualquier otra jurisdicción de las partes que se pueda aplicar.