



oh-group GmbH – Frankfurter Straße 53 – D-49214 Bad Rothenfelde

## Condiciones generales de venta (Estado: 09 / 2020)

### I. Campo de aplicación

1. Las condiciones de venta indicadas a continuación valen para los contratos de todas las sociedades alemanas del oh-Group GmbH.
2. En el tráfico mercantil de nuestra empresa con otra empresa, con una persona jurídica de derecho público y/o con un patrimonio especial jurídico-público, valen exclusivamente las siguientes condiciones comerciales.
3. Nuestras condiciones comerciales valen también para todas las relaciones comerciales futuras.
4. Las condiciones divergentes de éstas de nuestros socios contractuales no tienen ningún valor.
5. Nuestras condiciones generales valen también cuando nosotros ejecutamos el negocio con conocimiento de condiciones opuestas o diferentes a las nuestras de nuestro socio comercial.
6. Nuestras condiciones comerciales valen sólo si no se ha convenido otra cosa por escrito con nuestro socio comercial.

### II. Derecho aplicable

Si nuestras condiciones comerciales no contienen regulaciones especiales, vale, con exclusión del derecho extranjero, de forma determinante sólo el derecho que se usa para las relaciones comerciales con partes del país en nuestra sede (derecho alemán). Queda excluida la aplicación del convenio de las Naciones Unidas respecto a Contratos referentes a la compra internacional de bienes (CISG).

### III. Lugar de cumplimiento

El lugar de cumplimiento para todas nuestras obligaciones es nuestra sede.

### IV. Mantenimiento del secreto

1. Las informaciones y los documentos, los conocimientos técnicos y comerciales, en especial ilustraciones, dibujos y cálculos, definidos por nosotros como confidenciales, tienen que ser tratados como secretos. Nuestro socio contractual puede dejárselos a terceros sólo con nuestro expreso consentimiento por escrito.
2. Las informaciones confidenciales cedidas deben ser usadas sólo con el objetivo de cumplimiento del contrato. Los documentos confidenciales puestos a disposición por nosotros se nos tienen que devolver sin ser solicitados inmediatamente después de ejecutado el contrato.
3. La obligación a mantener el secreto vale también después de la ejecución del contrato.
4. Ella caduca siempre y cuando los conocimientos contenidos en los documentos o en las informaciones cedidos sean de conocimiento general.
5. Nos reservamos todos los derechos, en especial los derechos de propiedad, de marca y los derechos de autor.

### V. Compensación y retención

Frente a nuestros derechos, nuestro socio contractual sólo podrá compensar cuando su contrarreclamación sea indubitada o se haya determinado su ejecutoriedad; nuestro socio contractual podrá hacer valer un derecho de retención sólo si se base en exigencias de la misma relación contractual.

### VI. Transmisión de derechos y de obligaciones

La transmisión de derechos y de obligaciones contractuales por parte de nuestros socios contractuales requiere de nuestro consentimiento por escrito. Al ceder una exigencia pecuniaria a terceros, continuamos estando autorizados a pagarle a nuestro socio contractual.

### VII. Conclusión del contrato

1. Nuestras ofertas, en especial en folletos o anuncios, no son obligatorias y se entienden como una incitación para pasar una oferta en firme.
2. Con su pedido, nuestro socio contractual pasa una oferta en firme a la que está obligado por dos semanas. Se concluye el contrato sólo cuando confirmamos por escrito la recepción del pedido dentro del plazo indicado o si ejecutamos el suministro.
3. Nosotros estamos obligados a comunicarle inmediatamente a nuestro socio contractual la no aceptación del pedido.

### VIII. Precios:

1. Nuestros precios se entienden más el impuesto al valor añadido legal. De no haberse convenido otra cosa, nuestros precios valen "apartir de fábrica", embalaje excluido; éste es facturado aparte. En caso de suministros fuera del territorio de la República Federal, al socio contractual se le facturarán aparte los derechos de aduana y todos los demás gastos de exportación.
2. Con el acuerdo "precio sin compromiso", nuestro socio contractual y nosotros acordamos como obligatorio el precio válido en el día del suministro.
3. Si se acuerda un precio determinado ya al concluir el contrato, en

una relación contractual que tiene por objeto el suministro regular de mercancías por nuestra parte, nos reservamos el derecho a efectuar modificaciones de los precios a favor o a cargo de nuestros socios comerciales debidas a modificaciones de los precios del mercado o a gastos, p. ej., por aumento de los impuestos, de los derechos de aduana, otras contribuciones, gastos de compra o de controles, transportes, gastos de trasbordo o de almacenaje o por cambio de las cotizaciones.

4. El párrafo 3 vale de forma correspondiente en una relación contractual que tiene por objeto mercancía que ha de ser suministrada sólo después de pasados cuatro meses después de la conclusión del contrato o incluso después. Si según las normas anteriores (párrafos 3 y 4) entra en vigor un aumento del precio convenido mayor de un 5 %, nuestro socio contractual tiene derecho a rescindir o, como en el caso del párrafo 3 así como en relaciones de deuda permanente, a cancelar el contrato.

5. Nosotros sólo concedemos bonificaciones o indemnizaciones por visitas, elaboraciones de ofertas, folletos, indicación de los precios, etc., si éstas han sido acordadas expresamente.

### IX. Características de la mercancía

1. Si el contrato se concluye en referencia a una posible descripción del producto por nosotros suministrado, se acordarán los datos del producto contenidos en la descripción del producto como características y uso previsto de la mercancía.
2. Las pruebas se consideran muestras medias. Al pasar un pedido según prueba o según muestra, las características de las pruebas y de las muestras no se consideran como garantía.
3. Las discrepancias de la calidad específicas de la mercancía así como las discrepancias inferiores al 5 % en las indicaciones referentes al tamaño y/o a la cantidad por unidad de peso, se convienen como tolerancia permisible.
4. En una relación contractual que tiene por objeto el suministro regular de mercancías por nuestra parte, nos reservamos el derecho a modificar los objetos convenidos de la prestación siempre que ellos se efectúen en vistas a los procedimientos de producción modificados, a embalajes modificados, a cambios en el estado de la técnica, exigencias modificadas por la legislación o las autoridades o en vistas a recomendaciones de asociaciones del ramo o de expertos y las modificaciones o divergencias considerando los intereses mutuos, que son razonables para nuestros socios comerciales.
5. Si para la denominación del pedido o del objeto de compra pedido se usan símbolos o números por parte nuestra o por parte del fabricante, no se pueden derivar derechos solo por ello.

### X. Suministro y retraso en el suministro

1. No aceptamos ningún riesgo de adquisición independiente de la culpabilidad.
2. Todos los suministros son con reserva del autosuministro a tiempo y correcto, y en estos casos no conducen a derechos de indemnización por parte de nuestros socios comerciales. En un posible caso de no suministro propio se lo comunicaremos inmediatamente a nuestro socio comercial y le cederemos todos los derechos de nuestro contrato de cobertura con nuestro presuministrador a nuestro socio contractual.
3. Las fechas y los plazos de suministro, que se pueden convenir de forma obligatoria o no obligatoria, tienen que ser indicados por escrito. Los plazos de suministro comienzan con la conclusión del contrato.
4. En contratos que tienen como objeto el suministro de mercancías a pedido, nuestro socio comercial tiene que solicitar las mercancías en un plazo breve adecuado antes de la fecha de suministro deseada. En caso de haberse convenido suministros parciales a pedido y no se han convenido acuerdos especiales, se acuerdan suministros parciales en la misma relación porcentual de las unidades de embalaje, selección y artículos de todo el suministro.
5. Al acordar una fecha de suministro no obligatoria, un plazo de suministro no obligatorio, al no observar la fecha o el plazo de suministro estaremos en retraso al recibir una monitoria del socio contractual. En caso de sobrepasar una fecha de suministro obligatoria (en firme) o un plazo de suministro obligatorio, estaremos en retraso al sobrepasar la fecha o el plazo de suministro.
6. Quedan excluidos los derechos a indemnización por retraso en el suministro debidos a negligencia leve.
7. Si por una contingencia inesperada durante el retraso en el suministro éste fuese imposible, y nuestro socio contractual tiene derecho a indemnización por un daño por retraso en la entrega, ésta se limita al 5 % del precio de compra convenido. Si por una contingencia inesperada durante el retraso en el suministro éste fuese imposible, y nuestro socio contractual tiene derecho a

restitución por un daño producido por retraso en la entrega, ésta se limita como máximo 10 % del precio de compra convenido. Nosotros no respondemos si el daño se hubiese producido también con un suministro a tiempo.

8. En casos de fuerza mayor o por otras circunstancias especiales no previsibles, ni debidas y no influenciadas por nosotros que nos impidan suministrar la mercancía en la fecha o dentro del plazo convenidos, la fecha de suministro, o en su caso el plazo de suministro, se prolonga por la duración de estas fallas en el suministro debidas a estas circunstancias.

9. Si los obstáculos de la prestación en el sentido de la cifra 8 llevan a un retraso del rendimiento de más de cuatro meses, tanto nosotros como nuestros socios contractuales estamos autorizados a rescindir el contrato total o parcialmente. Los demás derechos de rescisión de nuestros socios contractuales quedan intactos.

10. Nosotros estamos autorizados a efectuar suministros parciales en un volumen razonable para nuestros socios contractuales, los que se considerarán como cumplimiento parcial.

11. El envío de la mercancía y con él todas las actividades adjuntas referidas a éste, se efectúan, incluso en una aceptación eventual de los gastos de envío, siempre en nombre y a riesgo de nuestro solicitante. Nuestro socio comercial tiene que concluir el mismo los seguros.

#### **XI. Pago**

1. El precio de compra y los precios para las prestaciones adicionales tienen que ser pagados a nuestra empresa en el momento de la entrega de la mercancía y entrega o envío de la factura de forma inmediata, valor neto, libre de gastos de correo y de otros gastos. Se concederá un descuento sólo cuando se haya convenido aparte expresamente y nuestro socio comercial pague dentro de 14 días después del vencimiento. El vencimiento inmediato de la exigencia no se anula por el convenio de descuento. Con la entrega de los envíos parciales y la entrega o envío de la factura referente al envío parcial, el pago parcial facturado vence inmediatamente para el pago a nuestra empresa.

2. Nosotros no estamos obligados a cumplir con la prestación anticipadamente; en especialmente desconocidos para nosotros, sin referencias y en caso de socios contractuales que están atrasados con los pagos, el suministro se realizará sólo mediante pago anticipado, en el momento de la recepción de la mercancía o por correo contra reembolso.

3. El pago se considerará efectuado sólo cuando el importe se encuentre definitivamente a disposición en la cuenta de nuestra empresa.

4. Nuestro socio contractual se constituirá en mora a más tardar si no paga dentro de 8 días después del vencimiento y recepción de una factura o de una lista de pagos equivalente; si la fecha de la recepción (entrada) de la factura o de la lista de pagos es insegura, nuestro socio contractual se constituirá en mora a más tardar 14 días después del vencimiento y recepción de la contraprestación.

5. En caso de violaciones contractuales graves, p. ej., en retraso de dos fechas de pago consecutivas de los pagos parciales convenidos, tenemos el derecho – incluso con la recepción de cheques o letras de cambio - sin consideración de las fechas de pago convenidas, a cobrar inmediatamente el total de nuestras exigencias y los intereses devengados acordados hasta esta fecha. Esto no tiene validez si el retraso o la violación contractual grave no es de responsabilidad de nuestro socio comercial.

6. Si hay un motivo objetivamente fundamentado para temer que el cumplimiento de las obligaciones de pago por parte de nuestro socio comercial están en peligro por falta de solvencia, especialmente cuando nuestro socio contractual comienza a vender sus existencias con el fin de la liquidación, cuando suspende sus pagos, cuando le ofrece una moratoria a sus acreedores, cuando se inicia un proceso para un pago extrajudicial de las deudas según el § 301 I 1 de la Reglamentación de Insolvencias o si se ha presentado una solicitud de insolvencia, también tenemos el derecho a solicitar el pago inmediato de todas las deudas pendientes, a no ser que nuestro socio contractual nos conceda seguridades dentro de un plazo razonable fijado por nosotros.

7. En el caso de la cifra 6 tenemos el derecho a rescindir el contrato.

8. Si nuestro socio comercial no toma determinaciones de pago, los pagos entrantes, según nuestra elección referentes a créditos y créditos secundarios pueden ser compensados contra nuestros socios comerciales.

#### **XII. Retraso de recepción**

1. Si nuestro socio se retrasa con la recepción de la mercancía y nosotros exigimos indemnización por daños, ésta será del 15 % del precio de compra. Esta indemnización por daños será mayor o menor, si nosotros comprobamos un daño mayor o nuestro socio contractual un daño menor.

2. Si se han convenido suministros o suministros parciales con entrega a requerimiento sin un plazo fijo determinado y nuestro socio comercial no requiere los suministros o los suministros parciales dentro de un plazo de requerimiento comercial prudencial, podemos solicitar el requerimiento de la mercancía. Si nuestro socio comercial tampoco cumple con esta solicitud dentro del plazo prudencial por nosotros concedido, estamos autorizados a rescindir el contrato y a solicitar indemnización por daños.

#### **XIII. Tratamiento de la mercancía, publicidad y marcación de la mercancía**

1. Nuestro socio comercial es responsable desde la entrega de la observancia de todas las prescripciones legales, de las autoridades o veterinarias, de las normas y recomendaciones referentes al trato

adecuado, en especial de la refrigeración de la mercancía durante la carga y descarga, el transporte, el almacenamiento, la selección o el embalaje y durante la exportación y la importación.

2. Nuestro socio comercial sólo puede expresarse públicamente respecto a nuestros productos y sus propiedades, en especial dentro del marco de la publicidad o de la marcación de los productos sólo con las informaciones del producto cedidas por nosotros y sólo de forma adecuada.

3. Nuestro socio comercial se encargará de la denominación correcta para la venta de la mercancía en caso de costumbres diferentes locales o comerciales.

#### **XIV. Reserva de la propiedad**

1. Nos reservamos la propiedad de la mercancía suministrada hasta su compensación completa de las exigencias que nos corresponden en base al contrato de venta. La reserva de la propiedad queda además en vigor por nuestra relación comercial con el socio contractual hasta la compensación de todas las deudas, también de las que se generen en el futuro y que estén en relación de hecho con el suministro bajo reserva de la propiedad, sin importar el motivo legal.

2. A petición de nuestro socio comercial estamos obligados a renunciar a la reserva de la propiedad si nuestro socio comercial ha cumplido de forma inimpugnable con las exigencias pendientes relacionadas con la mercancía vendida y para las demás exigencias de la relación comercial corriente existe una seguridad adecuada.

3. El socio comercial está obligado a tratar y guardar la mercancía suministrada con el esmero de un comerciante ordenado. El tiene que asegurarla, corriendo con los gastos, si el esmero de un comerciante ordenado así lo requiere.

4. El está autorizado para elaborar las mercancías en el comercio normal ordenado, unirla con otras cosas y mezclarlas y/o revenderlas, pero no puede empeñarlas ni cederlas como seguridad. Una elaboración de la mercancía por nuestro socio contractual es efectuada para nosotros. Nosotros pasamos a ser los propietarios del objeto. Si la mercancía es unida o mezclada con objetos que no nos pertenecen, adquirimos proporcionalmente copropiedad del nuevo objeto en relación con el valor de los objetos unidos o mezclados entre sí en el momento de la unión o de la mezcla. La reserva de la propiedad vale también para elementos o cantidades parciales de la mercancía suministrada, los que son separados de éstos.

5. Nuestro socio comercial nos cede en nuestro acuerdo por anticipado las exigencias frente a terceros de la reventa de la mercancía suministrada o elaborada, también si son debidas o futuras. Esto vale también para las exigencias que nuestro socio comercial adquiera en base a la reventa o en relación con ello según la ley. Si la mercancía es revendida después de la unión o de la mezcla con objetos que no se encuentran en nuestra posesión, la cesión previa se efectúa por el monto de la cuota que corresponde a la relación del valor de suministro de las mercancías por nosotros suministradas con respecto al valor de la venta de los objetos de ellas elaborados. Para el caso de pérdida total o de daños de las mercancías suministradas o de ellas producidas, nuestro socio comercial, en nuestro consentimiento nos cede por anticipado todos los derechos de contratos de seguros referentes a la mercancía; en caso de pérdida total o de daños de los objetos nuevamente producidos por un monto de la cuota que corresponde a la relación del valor de suministro de las mercancías por nosotros suministradas con respecto al valor de la venta de los objetos de ellas elaborados. Para el caso de que la mercancía suministrada bajo reserva de la propiedad son vendidas sin otro o, después de la elaboración, junto con otros objetos que no nos pertenezcan, nuestro socio comercial nos cede las exigencias de la venta sólo por el monto de la cuota que corresponde al valor de venta de la mercancía por nosotros suministrada en relación al valor de venta de la cantidad total. Si se ha convenido una cuenta corriente, la cesión previa se refiere en vez de a la exigencia individual, más bien al saldo al cierre de la cuenta.

6. La autorización para la reventa en la marcha debida de los negocios se concede sólo hasta donde seamos propietarios del derecho de pago de la reventa. Nuestro socio contractual no debe concluir acuerdos con terceros que lo limite en la posibilidad de la cesión de sus exigencias adquiridas por la venta. A petición nuestra, nuestro socio contractual tiene que comunicarnos inmediatamente los nombres de los terceros que son los deudores de las exigencias cedidas y de poner a nuestra disposición los documentos necesarios para cobrar las exigencias y comunicarle a los terceros la cesión. También nosotros podemos comunicarles a los deudores las exigencias cedidas.

7. Nuestro socio contractual está autorizado para cobrar las exigencias a nosotros cedidas.

8. Nosotros podemos revocar la autorización para la elaboración, la modificación, la unión, la mezcla, la reventa y los derechos de cobro por la falta de solvencia por los motivos indicados en el punto XI.6.

9. Si el valor de las garantías existentes para nosotros referentes a nuestras exigencias sobrepasan en total más del 20 %, a petición del cliente estamos obligados en este aspecto al desbloqueo de las garantías a nuestra elección.

10. Nuestro socio contractual no está autorizado para otras diligencias fuera de las nombradas en las cifras XIV.1-9 referentes a la mercancía bajo reserva.

11. En casos de embargo u otras intervenciones por parte de terceros referentes a la mercancía con reserva de la propiedad, nuestro socio contractual tiene que comunicarnos esto inmediatamente por escrito. Si nuestra intervención contra los embargos de un tercero ha tenido éxitos, pero el intento de cobrar los gastos generados del tercero por

medio del apremio judicial no ha tenido éxito, nuestro socio contractual tiene que reembolsarnos los gastos generados.

#### **XV. Vicios**

1. Los derechos de nuestros socios contractuales por vicios de objetos producidos nuevos prescriben después de un año de la cesión del riesgo. De estas determinaciones queda intacta la prescripción de los derechos de regreso del empresario según el § 479, párrafo 1 del C.C. Quedan excluidas las reclamaciones por vicios por parte de nuestros socios contractuales por objetos producidos no nuevos. En caso de silencio doloso de vicios o de una aceptación de una garantía por las características, los demás derechos quedan de todas formas intactos. También queda intacta una garantía por una lesión del cuerpo, de la vida y de la salud, por una violación negligente o premeditada de las obligaciones o por la violación de obligaciones contractuales esenciales o de obligaciones cardinales según las indicaciones del párrafo XVI.

2. Un vicio obvio u reconocible tiene que ser reclamado inmediatamente después de la transferencia, los alimentos perecederos a más tardar dentro de 24 horas después de la transferencia, otras mercancías a más tardar después de una semana después de la transferencia. En caso contrario, la mercancía es considerada como aceptada. Si el vicio no es reconocible inmediatamente, tiene que ser reclamado inmediatamente después de ser descubierto, los alimentos perecederos a más tardar dentro de 24 horas después de ser descubiertos, otras mercancías a más tardar después de cinco días laborales después de ser descubiertos. En caso contrario, la mercancía es considerada como aceptada. Esto no vale en caso de silencio doloso de un vicio.

3. Nuestro socio contractual tiene que encargarse por cuenta propia del almacenamiento temporal debido de toda mercancía reclamada, salvo una venta de emergencia bajo las condiciones del § 379 II del Código de Comercio. Una devolución de la mercancía requiere nuestro consentimiento previo.

4. En caso de un vicio de la mercancía estamos autorizados para efectuar un cumplimiento ulterior, bien sea eliminando el vicio o suministrar un objeto sin vicios. Al cumplir con nuestra obligación de cumplimiento ulterior y ésta no tiene vicios, nuestro socio comercial no puede reducir el precio no puede solicitar una rescisión del contrato. Si sólo una parte de la mercancía suministrada tiene vicios, el solicitante, al estar autorizado para la rescisión, puede rescindir el contrato por completo sólo si no está interesado en la parte restante del suministro.

#### **XVI. Responsabilidad**

1. Si debido a determinaciones legales conforme a estas condiciones tenemos que responder por un daño, aceptamos la responsabilidad en caso de negligencia leve sólo de forma limitada: La responsabilidad existe sólo en el caso de violaciones de obligaciones y obligaciones cardinales esenciales del contrato y está limitada sólo a los daños típicos previsibles en el momento de concluir el contrato. Esta limitación no vale en caso de lesiones para la vida, físicas y la salud. Si el daño está cubierto por un seguro concluido por nuestro socio contractual para el correspondiente caso de avería (con exclusión del seguro de indemnización fija), respondemos sólo por las posibles desventajas debido a ello sufridas por nuestro socio contractual, p. ej., mayores primas para el seguro o desventajas de intereses hasta la regulación de los daños por el seguro. Lo mismo vale para los daños generados por un vicio del objeto de la venta.

2. Independientemente de una culpa por nuestra parte queda intacta una posible responsabilidad por nuestra parte en caso de un silencio doloso del vicio, de la transferencia de la garantía o de un riesgo de la adquisición y según la ley de responsabilidad del producto.

3. Nuestra responsabilidad por retraso en el suministro se encuentra regulada de forma definitiva en el capítulo X.

4. Queda excluida una responsabilidad personal de nuestros representantes legales, auxiliares ejecutivos y empleados por daños originados por ellos debido a negligencia leve.

#### **XVII. Idioma del contrato**

Idioma contractual es el idioma alemán. Si hay documentos contractuales en un idioma que no sea el alemán, para la relación jurídica de las partes - hasta donde haya una - es exclusivamente determinante la versión alemana del contrato.

#### **XVIII. Tribunal competente**

Para todos los litigios resultantes de la relación comercial, incluso los de letras de cambio o cheques, se tiene que presentar exclusivamente demanda en el Tribunal internacional o local responsable en el domicilio de nuestra empresa. Nosotros podemos demandar a nuestros socios contractuales también en un Tribunal responsable en su domicilio o en el domicilio de una de sus sucursales.

#### **XIX. Laguna contractual**

Si nosotros y nuestro socio contractual en realidad no nos hemos puesto de acuerdo respecto a un punto en un contrato que ambas partes consideran como concluido, estamos autorizados en complementación a lo acordado, a cerrar la laguna contractual considerando según juicio equitativo los intereses de ambas partes.

#### **XX. Ineficacia**

Si determinaciones individuales del correspondiente contrato son o llegasen a ser inefectivas, la validez del contrato queda por lo demás intacta. Si las determinaciones individuales del correspondiente contrato son o llegasen a ser inefectivas por otros motivos de los §§ 305 - 310 del C.C., nosotros y nuestros socios contractuales reemplazaremos las determinaciones inefectivas por efectivas que más se acerquen económicamente al deseo de los socios contractuales. Lo mismo vale si determinaciones individuales del

correspondiente contrato son o llegasen a ser inefectivas por motivos de los §§ 305 - 310 del C.C. pero que en la ley no hay una regulación de este punto.