

CONDICIONES GENERALES DE VENTA

Las presentes Condiciones generales de venta se aplicarán a la venta de los productos de Koskisen Industria del Tablero. Solamente podrán modificarse mediante un acuerdo escrito suscrito entre el Vendedor y el Comprador.

1. Partes contratantes y el Producto

En las presentes Condiciones generales de venta, por «Vendedor» se entenderá Koskisen Oy y «Comprador» se referirá a una empresa, organización u otra parte contratante con la que Koskisen Oy haya suscrito un contrato o a la que haya enviado un presupuesto. «Productos» hará referencia a los productos de Koskisen Panel Industries destinados a su venta.

2. Información general de producto

La información presentada en los folletos y otros materiales publicitarios tiene una mera finalidad de referencia y no será vinculante para el Vendedor. Los detalles de los productos solamente serán vinculantes si se mencionan específicamente en un acuerdo escrito.

3. Presupuestos

Los presupuestos del Vendedor solamente serán válidos durante el período especificado en los mismos. Si un presupuesto no especifica su período de validez, será válido durante tres (3) días hábiles desde la fecha del mismo.

4. Contrato

4.1 Definición y validez del Contrato

En las presentes Condiciones generales de venta, «Contrato» se referirá al contrato de ventas suscrito entre el Vendedor y el Comprador especificado en este documento. En las compras basadas en presupuestos, el contrato nacerá una vez que el Comprador haya notificado al Vendedor que acepta su presupuesto. Si la compra se basa en un pedido tramitado por el Comprador, el contrato de venta nacerá cuando el Vendedor envíe una confirmación de pedido escrita al Comprador o a una dirección indicada por separado por el mismo. Si las intenciones contractuales del Comprador y el Vendedor no coinciden, para evitar malentendidos, la venta se concluirá con arreglo a las condiciones de la confirmación de pedido del Vendedor.

4.2 Tolerancia en las entregas

A menos que las Partes acuerden otra cosa, el Vendedor podrá realizar entregas con un cinco (5) por ciento más o menos con respecto al número de artículos pedidos.

4.3 Embalaje

A menos que las Partes acuerden otra cosa, el Vendedor entregará los productos en los embalajes estándar de Koskisen Industria del Tablero.

4.4 Características de los productos

Los productos deberán cumplir plenamente las disposiciones relevantes de la legislación de Finlandia y los requisitos normativos en vigor en el momento de la entrega. De lo contrario, el Vendedor solo estará obligado a respetar las características de los productos especificadas en el Contrato o en algún otro documento escrito entregado por él en relación con la venta en cuestión. El Comprador estará obligado a suministrar al Vendedor información precisa con respecto al uso que pretende hacer de los productos.

5. Acuerdos marco

5.1 Definición

«Acuerdo marco» se referirá a acuerdos que fijen los precios de los productos para determinado período de tiempo y/o los plazos de entrega preliminares de los lotes de entrega.

5.2 Acuerdos independientes

Si el Contrato se refiere a varios lotes de entrega acordados o posibles, cada uno se considerará un acuerdo independiente. El Comprador no podrá cancelar los lotes no entregados como consecuencia de retrasos, errores o deficiencias en entregas anteriores a menos que dichos retrasos, errores o deficiencias puedan considerarse un incumplimiento sustancial del Contrato y sean imputables al Vendedor.

5.3 Especificaciones de las entregas

A menos que las Partes acuerden otra cosa, el Comprador deberá especificar los productos que se deben entregar con arreglo al acuerdo marco con el Vendedor en una notificación escrita enviada por correo postal o electrónico no más tarde de ocho (8) semanas antes de la fecha de entrega preliminar o deseada. Esto permitirá garantizar que los productos puedan reservarse y entregarse al Comprador de acuerdo con sus solicitudes. El Vendedor confirmará el plazo de entrega de cada lote por separado.

5.4 Ajustes de precio

Si los precios de las materias primas aumentan después de la entrada en vigor del Contrato, o si los costes de compra, producción, transporte o similares del Vendedor sufren un incremento drástico o excesivo debido a las fluctuaciones en los tipos de cambio, este último podrá ajustar sus precios para responder a las nuevas circunstancias. El Comprador podrá cancelar, sin penalización alguna, las entregas pendientes a las que se aplique dicho aumento de precio.

9.3 El Vendedor no concederá ninguna garantía o aval en el sentido de que el uso, reventa o manipulación de los productos no infringe derechos de terceros relativos a patentes, marcas comerciales u otra propiedad intelectual y no estará obligado a compensar al Comprador por ninguna pérdida o daño en que incurra como consecuencia de posibles infracciones.

10. Quejas

El Comprador deberá notificar por escrito al Vendedor inmediatamente después de haber recibido los productos cualquier deficiencia en los mismos o la entrega que haya observado o debería haber observado de haber actuado con el debido cuidado durante la recepción de los mismos.

Si la deficiencia en cuestión se ha originado durante el transporte de los productos, la incidencia deberá consignarse en el documento de transporte en relación con la recepción de los productos y notificarse al Vendedor por escrito. Si el Comprador no cumple estas obligaciones, perderá su derecho a invocar la deficiencia.

El Comprador dispondrá de un plazo de seis (6) meses desde la recepción de los productos para notificar por escrito al Vendedor cualquier deficiencia en los mismos que no pudiera observarse en la inspección realizada en relación con la recepción de estos. Sin embargo, para invocar este derecho, el Comprador tendrá que demostrar el origen de los productos (con un albarán de envío).

El Comprador conservará los productos objeto de la queja en una zona de almacén cubierta durante al menos dos semanas después de enviar la queja escrita al Vendedor para que este pueda inspeccionarlos *in situ* en las instalaciones del Comprador.

El Comprador enviará por correo postal muestras en tamaño A4 de los productos objeto de la queja al Vendedor inmediatamente después de presentarla por escrito. Si no fuera posible enviar esas muestras, por ejemplo, porque los productos ya han sido instalados, el Vendedor los inspeccionará *in situ* en las instalaciones del Comprador. La compensación no superará el valor de los materiales de sustitución.

11. Responsabilidad por los productos

El Vendedor deberá hacerse cargo de cualesquiera lesiones o daños en bienes inmuebles, productos que contengan los productos vendidos o bienes muebles como consecuencia de características de los productos que puedan provocar lesiones o daños o de detalles incorrectos o ausentes en los productos, instrucciones o consejos siempre que el Comprador pueda demostrar que la lesión o daño en cuestión se ha debido a actividades del Vendedor o su representante cometidas intencionadamente o con un nivel de negligencia grave. El Vendedor no estará obligado en ningún caso a abonar ninguna indemnización por interrupción de la producción, lucro cesante o indirecta e otro tipo. El Comprador se compromete a proteger al Vendedor de las reclamaciones de terceros que invoquen su responsabilidad por los productos a menos que pueda determinarse que la lesión o daño en cuestión se ha derivado de actividades del Vendedor o su representante cometidas intencionadamente o con un nivel de negligencia grave.

12. Fuerza mayor

12.1 Por «Fuerza mayor» se entenderá un acontecimiento imprevisto que escape al control de cualquiera de las Partes como las actividades de las autoridades finlandesas o extranjeras, guerras, disputas laborales, reclutamientos militares masivos u otros problemas para obtener mano de obra suficiente, falta de medios de transporte, escasez de materias primas, falta de electricidad o energía, retrasos provocados por subcontratistas, incendios, fallos en los equipos de producción o accidentes que afecten a las instalaciones de producción, naufragios, problemas provocados por el hielo y otros acontecimientos que impidan al Vendedor cumplir su obligación de ejecución o que el Comprador reciba entregas o que las haga injustificadamente complicadas. En caso de fuerza mayor, el Vendedor o el Comprador podrán aplazar las entregas hasta que se remedien sus efectos. Si esto llevara más de dos meses, cualquiera de las Partes podrá cancelar, en su totalidad o en parte, todas las entregas que deban realizarse durante el período en cuestión.

12.2 Si una entrega debe aplazarse debido a una de estas causas, este hecho no afectará a las restantes entregas.

12.3 Aquella de las Partes que desee ejercer sus derechos conforme a lo anterior deberá notificarlo inmediatamente a la otra Parte por escrito.

12.4 Las Partes no serán responsables de ninguna pérdida o daño que sufra la otra como consecuencia de la cancelación o aplazamiento de las entregas.

13. Obligación de confidencialidad y no revelación

13.1 Las Partes no podrán revelar detalles relativos a la venta a terceros sin la autorización de la otra Parte a menos que dicha revelación sea necesaria para cumplir obligaciones contractuales.

13.2 Las Partes no podrán mencionar el Contrato ni a la otra Parte en sus materiales de marketing sin la autorización de la misma.

13.3 Las Partes se comprometen a mantener en secreto y de forma confidencial cualquier secreto comercial o información confidencial que le revele la otra Parte durante la relación de suministro mientras dure esta y durante los cinco (5) años posteriores así como a utilizarla solamente para los fines exigidos por dicha relación de suministro. No obstante, esta obligación de no revelación no se aplicará a la información confidencial que (i) la Parte receptora haya obtenido antes de que la otra Parte se la suministrara siempre que pueda demostrarlo, (ii) sea o llegue a ser de dominio público sin que medie una infracción de la presente cláusula de no revelación o (iii) la Parte receptora haya recibido de un tercero en circunstancias en las que estuviera permitido revelarla siempre que pueda demostrarlo.

14. Derechos de propiedad intelectual

14.1 El Vendedor seguirá siendo propietario de todos sus derechos de propiedad intelectual y nada de lo incluido en las presentes condiciones de venta concede al Comprador ningún derecho de propiedad, licencia o de otro tipo sobre los derechos de propiedad intelectual del primero.

14.2 En lo que respecta a los productos fabricados de forma distinta a con arreglo a las instrucciones del Comprador, este garantiza que, a su leal saber y entender, su producción no infringe ninguna patente registrada en el país de fabricación. El Comprador será responsable de cualesquiera detalles técnicos, patentes, diseños, marcas comerciales, denominaciones de producto o elementos impresos o incorporados en los productos a instancia del Comprador, así como de compensar por las posibles pérdidas o daños vinculados en que pueda incurrir el Vendedor (incluidos los gastos legales razonables).



⋮ **Koskisen**
⋮ Tehdastie 2 | 16600, Järvelä, Finland
⋮ +358 20 553 41 | info@koskisen.com
⋮ VAT No FI0215581-5 | Reg. Office Kärkölä

15. Resolución de controversias

Las posibles controversias derivadas de la interpretación o aplicación de este Contrato se resolverán con arreglo a las normas de arbitraje de la Cámara de Comercio de Finlandia. El arbitraje se desarrollará en Helsinki, Finlandia. El idioma del procedimiento de arbitraje será el finés.

16. Legislación aplicable

La legislación aplicable será la de Finlandia.



⋮ **Koskisen**
⋮ Tehdastie 2 | 16600, Järvelä, Finland
⋮ +358 20 553 41 | info@koskisen.com
⋮ VAT No FI0215581-5 | Reg. Office Kärkölä