

TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES.

ÁMBITO DE APLICACIÓN: Las presentes Condiciones Generales de Contratación son aplicables a todas las ofertas, pedidos, u otros contratos suscritos entre Agromundo (BOTO VIGUERA, S.L.) “Vendedor” y el “Comprador” siempre que no se haya manifestado por escrito lo contrario.

PEDIDOS, OFERTAS Y PRECIOS:

1. Los pedidos y ofertas sólo pueden aceptarse por escrito, mediante carta, fax, correo electrónico o nota de pedido; el Vendedor, sin embargo, se reserva el derecho a tratar una aceptación verbal como si se hubiera dado por escrito.
2. Los pedidos y las ofertas verbales expiran automáticamente si el Comprador no los acepta por escrito dentro de un plazo de tres días. La aceptación supone necesariamente la aplicación de las presentes condiciones generales.
3. Los pedidos y las ofertas escritas expiran automáticamente si el Comprador no los acepta por escrito dentro del plazo de 7 días. La aceptación supone necesariamente la aplicación de las presentes condiciones generales.
4. Los pedidos y las ofertas aceptadas constituyen documento contractual.
5. La anulación de un pedido por causas imputables al comprador origina las consecuencias legales del incumplimiento contractual.
6. El Vendedor se reserva el derecho a modificar las tarifas. Cada lista de precios nueva invalida a la anterior, concerniendo a los pedidos que se realicen después de la emisión de la nueva lista de precios.

ENTREGAS:

1. El Vendedor adoptará las medidas exigidas a un comerciante diligente para que la entrega del producto pueda efectuarse en el tiempo acordado.
2. Se entiende cumplida la obligación del Vendedor aún cuando exista una pequeña diferencia en el tamaño, el embalaje, el número o peso del producto.
3. La entrega se efectuará en el lugar pactado entre las partes.

SUSPENSIÓN OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

1. El incumplimiento de cualesquiera obligaciones por el Comprador, faculta al Vendedor a:
 - Suspender de forma automática el cumplimiento de sus obligaciones hasta que el Comprador cumpla íntegramente con las suyas, asumiendo éste los eventuales gastos extrajudiciales que se produzcan.
 - Requerir al pago íntegro de la suma adeudada y/o garantía suficiente, a juicio del Vendedor, a través de aval bancario a primer requerimiento.
2. El Vendedor podrá exigir el pago completo y/o garantía de pago suficiente conforme a lo establecido anteriormente de existir razones para creer que el Comprador incumplirá sus obligaciones o no las cumplirá de forma puntual.

PAGO Y CONSECUENCIA DE LA MORA DEL COMPRADOR:

1. La aceptación del pedido o la oferta, compromete y obliga al pago de los productos.

2. El pago efectivo de los productos objeto de venta debe ser recibido por el Vendedor en el plazo acordado entre las partes. Transcurrido dicho plazo el Vendedor incurrirá en Mora, sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimación por parte del Vendedor. El tipo de interés de demora que el deudor estará obligado a pagar será el previsto en la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, de lucha contra la morosidad en la operaciones comerciales.
3. En caso de liquidación, quiebra o concurso de acreedores del Comprador, las obligaciones de pago del mismo serán inmediatamente exigibles, estando legitimado el Vendedor para suspender su prestación, o resolver el contrato, todo ello sin perjuicio de la facultad del Vendedor de reclamar una indemnización.
4. Si se acuerda el pago a plazos y uno de ellos no se cumple, los plazos restantes serán inmediatamente exigibles, sin necesidad de denunciar la mora.

FUERZA MAYOR:

1. Se entiende por fuerza mayor, todas aquellas circunstancias que impidan o hagan muy difícil el cumplimiento de las obligaciones del contrato y que no puedan ser atribuidas al Vendedor: Siniestros, catástrofes, incendios, huelgas, retrasos de terceros de los que el Vendedor depende...
2. El Vendedor informará al Comprador a la mayor brevedad posible de la imposibilidad de entrega o de un retraso en el cumplimiento de su prestación, como consecuencia de un caso de fuerza mayor.
3. En caso de fuerza mayor, el Vendedor no está obligado al pago de ningún tipo de indemnización, ni acepta responsabilidad alguna.

DEFECTOS Y DEFICIENCIAS; PLAZOS Y CONDICIONES DE RECLAMACIÓN:

1. El Comprador debe inspeccionar los productos adquiridos en el momento de la recepción o lo antes posible desde la entrega. En la inspección, el Comprador debe comprobar si los productos cumplen con lo acordado, en relación a la cantidad y los requisitos de calidad pactados o en su caso los estipulados por el uso normal o la práctica comercial al por mayor.
2. Si se comprueba la existencia de defectos visibles o deficiencias, el Comprador deberá notificarlo al Vendedor por escrito y de forma fehaciente, en el plazo de 3 días posteriores a la entrega, especificando los detalles de albarán y de la factura.
3. La existencia de defectos o vicios ocultos deberá ser notificadas por escrito y de forma fehaciente al Vendedor dentro de los 30 días posteriores a la entrega, especificando los detalles de albarán y de la factura.
4. Las deficiencias deben ser descritas de tal modo que el Vendedor o un tercero las pueda verificar.
5. El comprador que dejara transcurrir los plazos citados en los apartados anteriores sin comunicar fehacientemente su reclamación, perderá todos las acciones de reclamación legalmente establecidas.
6. En el caso de que el comprador sea un consumidor regirá en lo relativo a defectos y deficiencias, plazos y condiciones de reclamación, lo establecido en el Real Decreto 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, y demás legislación de aplicación.

NULIDAD: Si alguna condición de este documento resultara nula o anulable en todo o en parte, en virtud del Derecho que resulte aplicable, será omitida del mismo sin afectar a la validez de las demás.

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS:

1. Las partes se someten a la competencia de los Juzgados y Tribunales de Tineo (Asturias) para todas cuantas cuestiones puedan deducirse respecto del cumplimiento y/o interpretación de la relación contractual que las une.
2. En caso de conflicto, se tratará en primer lugar de llegar a una solución amistosa o a través de un mediador, antes de que las partes eleven la disputa al Tribunal de arbitraje o a un juzgado de lo civil.