

Artículo 1 – Aplicación

A menos que haya una modificación explícita acordada por escrito, las presentes condiciones generales se aplican a todas las ofertas de DIASource, así como a todos los contratos que se acuerden sobre la base de dicha oferta o de un pedido confirmado por DIASource. El cliente renuncia explícita y totalmente a la aplicación de sus propias condiciones generales en virtud de su relación con DIASource. Los contratos celebrados por el personal o por representantes de DIASource y que no observen estas condiciones generales no vincularán a DIASource.

Artículo 2 – Celebración del contrato

Una oferta por parte de DIASource es vinculante solo si va acompañada por un periodo de aceptación y solo si este periodo aún no ha finalizado. El pedido de un cliente solo puede considerarse aceptado por DIASource después de que lo confirme de manera expresa y por escrito.

Como cualquier pedido tiene sus propias características específicas y, por lo tanto, los productos pedidos por un cliente no pueden destinarse a otro cliente, éste no puede cancelar ni en su totalidad ni en parte un pedido aceptado. Si el cliente cancela un pedido aceptado, tendrá que pagar aún así el precio total del pedido correspondiente.

DIASource se reserva el derecho a (i) rechazar las solicitudes de pedidos personalizados o solicitudes de modificaciones de los pedidos aceptados; y/o a (ii) cobrar tales modificaciones o personalizaciones al cliente al coste real vigente en ese momento, con un coste mínimo de 25 euros (sin IVA).

Sin perjuicio del tercer párrafo de este Artículo 2, DIASource cobrará una tasa administrativa de 25 euros (sin IVA) para cualquier pedido con un valor inferior a 500 euros (sin IVA).

Artículo 3 – Precio y gastos conexos

A menos que se acuerde lo contrario por escrito, todos los precios fijos de DIASource se aplican a los productos envasados que se entregan en fábrica (*Ex Works*, en el sentido de los Incoterms 2010) en la sede oficial de DIASource.

A menos que exista alguna modificación por escrito de esta regla, el cliente deberá pagar, además del precio estipulado, los siguientes conceptos:

- (i) Todos los gastos de seguro, seguridad, carga, transporte y desembalaje de los productos.
- (ii) Todos los impuestos y gravámenes (incluido el IVA y los derechos de aduana) en relación con los productos entregados o los artículos mencionados en el apartado (i), incluidos los impuestos y gravámenes que se apliquen o se ajusten después de la conclusión del contrato.
- (iii) Todos los gastos adicionales para DIASource en los que se haya incurrido como consecuencia de las diferencias en los tipos de cambio de divisas que sean perjudiciales para DIASource.

Cualquier gasto que se cobre con motivo de la ejecución de los pagos debe ser siempre asumido por el cliente en última instancia.

Artículo 4 – Pago

Salvo acuerdo en contrario, (i) si DIASource envía una factura proforma al cliente, tales facturas deben pagarse antes de la fecha confirmada del envío y (ii) si DIASource no envía una factura proforma al cliente, todas las facturas deben pagarse tras la recepción. Por ningún motivo el pago de una factura (proforma) podrá ser ni denegado ni aplazado. Cualquier retraso en el pago hará que todas las deudas del cliente a DIASource, previa notificación de DIASource al respecto, vencidas de inmediato.

El interés de demora se cobrará, de oficio y sin previo aviso, sobre el saldo pendiente de todas las deudas vencidas del cliente a DIASource y será igual al tipo de interés calculado de acuerdo con el Artículo 5, párrafo 2 de la Ley de 2 de agosto de 2002, relativa a la lucha contra la morosidad en las transacciones comerciales, con un aumento de un 3,5 % anual. Además, se cobrará una indemnización del 15 % del saldo pendiente de pago para cubrir los costes administrativos asociados con los retrasos en el pago, con un mínimo de 100 euros por factura que se pague con retraso. Todo ello sin perjuicio de (i) la posibilidad de DIASource de probar el daño real sufrido y de exigir una indemnización por ello, o de (ii) la posibilidad de DIASource de suspender la ejecución ulterior de sus obligaciones en virtud de este o cualquier otro contrato con el cliente, o aplicar cualquier otra sanción de derecho consuetudinario.

Artículo 5 – Reserva de dominio – Transferencia del riesgo

La propiedad de cada producto vendido solamente se transfiere al cliente después de que éste haya pagado la totalidad del precio y los gastos de este producto, así como el interés de demora y la indemnización que fuere debida en virtud de la demora en el pago de este precio. Antes de que se realice el pago completo, y salvo que se acuerde expresamente lo contrario por escrito, el cliente no puede ni enajenar el producto, ni gravarlo con ningún tipo de garantías, ni transformarlo, ni incorporarlo a un inmueble de ninguna manera; en ese lapso de tiempo, el cliente conservará el producto de forma segura y contratará un seguro; lo conservará también de manera que pueda ser identificado individualmente, con una marca legible y visible en el producto que confirme explícitamente que es propiedad de DIASource.

El riesgo de pérdida, destrucción o daños en el producto (también en caso de fuerza mayor), no obstante, se transferirá al cliente tan pronto como se le entregue el producto.

Artículo 6 – Plazo de entrega

Cada plazo de entrega acordado es solamente (y ha de considerarse) indicativo. El hecho de no respetar esta condición no da derecho al cliente a ningún tipo de

indemnización, salvo que las partes acuerden expresamente por escrito que el plazo de entrega es vinculante. En ese caso, no respetar el plazo de entrega solo puede dar lugar a una indemnización por el daño real, probado y establecido de manera contradictoria, o a la disolución de la venta. Deberá optarse por cualquiera de estas dos opciones no antes de 1 mes desde la fecha de la notificación que exija la entrega.

Artículo 7 – Dificultades excepcionalmente gravosas

En el caso de que, por motivos ajenos a la voluntad de DIASource, surgieran circunstancias imprevistas (por ejemplo, huelga, accidentes, condiciones climáticas, defectos materiales, etc.) en la adquisición, producción, distribución o cualquier otro tipo de proceso necesario que hiciesen imposible (u obstaculizasen seriamente) la entrega, la entrega en plazo o el cumplimiento de cualquier otra obligación, DIASource tendrá derecho, dependiendo de la naturaleza de las circunstancias, a rescindir el contrato o a suspender el cumplimiento de sus obligaciones. Si esto ocurre, DIASource no incurrirá en responsabilidad alguna.

Artículo 8 – Reclamaciones

Las reclamaciones con respecto a los defectos visibles o la disconformidad solo son admisibles si (i) el producto no se ha utilizado todavía, y (ii) la reclamación se lleva a cabo por escrito y se envía al departamento de servicios comerciales de DIASource en Louvain-La-Neuve dentro de los 3 días laborables a partir de la fecha de entrega. Después de este plazo se entenderá, indiscutiblemente, que los productos se han aceptado.

Tampoco son admisibles: reclamaciones anónimas, reclamaciones relacionadas con resultados que datan de más de un año antes de la presentación de la misma queja, reclamaciones vinculadas por un "error" del cliente "(por ejemplo: mal manejo, error de protocolo, etc.), reclamaciones relacionadas con hechos que no son de la competencia de DIASource, reclamaciones relacionadas con la falta de información por parte del cliente, reclamaciones relacionadas con una naturaleza subjetiva o mal considerada de dicho reclamación.

Artículo 9 – Responsabilidad/Seguridad

DIASource solo será responsable de los defectos ocultos si el cliente se los notifica a DIASource, mediante carta certificada dentro de los 7 días hábiles después de que el cliente descubra tales defectos ocultos. Se debe considerar esta condición como no susceptible de suspensión o caducidad (*«délai de déchéance»/«vervaltermijn»*). En ese caso, el cliente no tendrá derecho a reclamar la disolución de la venta del producto en cuestión y DIASource solo será responsable de (i) la disminución del valor del producto, y, en la medida en que DIASource puede ser considerada responsable por ello, y (ii) del daño adicional sufrido por el cliente, quedando entendido que el cliente tiene la carga de la prueba. Esta indemnización (i y ii) estará en cualquier caso limitada al precio del producto en cuestión pagado por el cliente.

El cliente debe cumplir estrictamente con las directrices sobre prácticas correctas de distribución (PCD) aplicables a los productos sanitarios que ostenten el marcado CE. El cliente debe utilizar los productos de una manera profesional y de acuerdo con las instrucciones de DIASource. El cliente debe informar de inmediato a DIASource de cualquier disfunción o cualquier alteración de las propiedades o prestaciones del producto comprado a DIASource.

Si el cliente revende los productos a un tercero fuera de Bélgica, debe proporcionarles todos los documentos e instrucciones necesarias a dicho tercero en la lengua o lenguas del país de destino.

DIASource solamente debe aceptar los bienes que se le devuelvan en la medida en que sean objeto de una reclamación que DIASource haya declarado admisible y fundada.

Artículo 10 – Compensación en caso de insolvencia del cliente

En caso de que el cliente se declare insolvente, o en caso de que se inicie cualquier procedimiento similar al de insolvencia en relación con el cliente, cualquier cantidad debida recíprocamente por y entre DIASource y el cliente se compensará automáticamente y de pleno derecho en la fecha de la apertura del procedimiento de insolvencia, independientemente de que tales cantidades estén vencidas o liquidadas (*«vaststaand»/«liquide»*) en la fecha de la apertura de dicho procedimiento, e incluso si no son del todo ciertas.

Artículo 11 – No cesión

El cliente no podrá, sin el consentimiento previo por escrito de DIASource, ceder a terceros sus derechos y obligaciones frente a esta, a través de ninguna venta, aporte de capital, donación ni cualquier otra transacción, incluyendo la venta o aportación de una rama de actividad (*«bedrijfstak»/«branche d'activité»*), o de una empresa en su conjunto (*«algemeenheid»/«universalité»*), o una fusión, escisión, segregación u otra reestructuración corporativa.

Artículo 12 – Ley aplicable y tribunal competente

La legislación belga rige todos los acuerdos a los que se apliquen estas condiciones generales, pero excluyendo la aplicación del Derecho internacional privado belga y la Convención sobre la compraventa internacional de mercancías de Viena, de 11 de abril de 1980 (a excepción de la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías, de 14 de junio de 1974, cuya aplicación sigue en vigor).

Corresponde la competencia exclusiva a los tribunales de Brabante Valón, Bélgica en todos los litigios que surjan de o en relación con los contratos celebrados por DIASource (incluyendo las disputas precontractuales) a los que se apliquen las presentes condiciones generales.

Artículo 13 – Discrepancias entre versiones lingüísticas

Las presentes condiciones generales se han redactado en holandés, inglés, francés y español. En caso de discrepancia entre las distintas versiones lingüísticas, prevalecerá la versión francesa.