Partner Agreement — Referral

Programa de Partners de AiKit

Versión: 1.1 — Julio 2026

> Cambios v1.0 → v1.1: corrección del domicilio social de AIKIT RESEARCH, S.A.: el inscrito en el Registro Mercantil es Sector Literatos 38, 28760 Tres Cantos, Madrid (por error figuraba Calle José Abascal 44, Madrid). Sin cambios en condiciones.

1. Las partes

AiKit: AIKIT RESEARCH, S.A., con CIF A56760267 y domicilio social en Sector Literatos 38, 28760 Tres Cantos, Madrid (España), inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, representada por D. Miguel Martín, en calidad de CEO. En adelante, "AiKit".

Partner: [Razón social], con CIF [CIF Partner] y domicilio en [Domicilio Partner], representada por [Nombre], en calidad de [Cargo]. En adelante, el "Partner".

Ambas Partes se reconocen capacidad legal suficiente para suscribir el presente Acuerdo.

2. Qué es este Acuerdo

Este documento es el contrato entre AiKit y el Partner para colaborar en el Programa de Partners de AiKit en el tier **Referral**.

El tier Referral es la modalidad de menor compromiso del Programa. Está pensado para empresas, profesionales o consultores que identifican oportunidades comerciales para AiKit y las refieren al equipo comercial de AiKit, sin asumir labores de implementación, configuración ni soporte del producto.

Este Acuerdo define qué hace el Partner, qué hace AiKit, cuánto cobra el Partner por las oportunidades aportadas, y cómo termina la relación.

3. Compromisos del Partner

Durante la vigencia de este Acuerdo, el Partner se compromete a:

3.1. Identificar oportunidades reales: empresas o entidades con capacidad jurídica y financiera para contratar con AiKit, y con interés explícito en evaluar el producto.

3.2. Registrar cada oportunidad en el Partner Hub antes de su contacto efectivo con AiKit, conforme al procedimiento Deal Registration descrito en la Cláusula 7.

3.3. Aportar referencias de buena fe, evitando duplicidades con clientes que ya estén en el pipeline de AiKit.

3.4. No realizar tareas de implementación, configuración, formación o soporte sobre la plataforma AiKit. Esas tareas las asume AiKit directamente o un Partner del tier Reseller designado por AiKit para el cliente concreto.

3.5. Utilizar la denominación "AiKit Referral Partner" y los recursos de marca conforme a las directrices que AiKit facilite a través del Partner Hub.

3.6. No exigir volumen mínimo anual ni certificaciones obligatorias. La permanencia del Partner en el Programa no exige resultados concretos, salvo lo previsto en la Cláusula 9 (inactividad).

---

4. Compromisos de AiKit

Durante la vigencia de este Acuerdo, AiKit se compromete a:

4.1. Asumir directamente la implementación, configuración y soporte de los Clientes Finales aportados por el Partner.

4.2. Pagar al Partner las comisiones acordadas en la Cláusula 5, durante el periodo previsto en cada caso.

4.3. Facilitar al Partner acceso al Partner Hub, materiales comerciales básicos y formación introductoria del Programa.

4.4. Respetar la protección Deal Registration del Partner conforme a la Cláusula 7.

4.5. Atender las consultas comerciales del Partner sobre el Programa en plazo razonable.

---

5. Comisiones

5.1. Porcentajes y duración

Concepto	Porcentaje	Duración
Comisión sobre Licencia	10 %	12 meses desde alta del Cliente Final
Comisión sobre Consumo	5 %	12 meses desde alta del Cliente Final
Apps a Medida	No aplica	—

5.2. Cálculo

Las comisiones se calculan sobre el importe efectivamente cobrado por AiKit al Cliente Final en el mes natural correspondiente, después de aplicar descuentos por volumen y excluyendo IVA.

5.3. Duración temporal

Las comisiones del tier Referral tienen duración limitada de 12 meses desde la fecha de alta del Cliente Final. Transcurrido este periodo, la comisión asociada a ese Cliente Final cesa.

Si un Cliente Final causa baja y vuelve a contratar transcurridos más de 12 meses, podrá considerarse nueva alta y aplicarse un nuevo periodo de comisión, previo acuerdo expreso entre las Partes.

5.4. Descuentos por volumen

Los descuentos aplicables al Cliente Final por volumen de licencias son:

Licencias	Descuento
1 – 9	0 %
10 – 24	10 %
25 – 49	18 %
50 o más	25 %

El descuento reduce proporcionalmente la base de cálculo de la comisión, manteniendo el porcentaje aplicable.

5.5. Facturación

AiKit facturará directamente al Cliente Final. El Partner facturará mensualmente a AiKit el importe de las comisiones devengadas en el mes anterior. AiKit pagará la factura en un plazo máximo de 30 días desde su recepción.

5.6. Sin cuotas

El tier Referral no conlleva cuota de inscripción ni fee periódico de pertenencia al Programa.

---

6. Beneficios del Partner

6.1. Económicos

- Comisiones temporales conforme a la Cláusula 5 durante los primeros 12 meses de cada Cliente Final.
- Protección Deal Registration de 60 días naturales, renovable una vez por 30 días adicionales con prueba de actividad documentada.

6.2. Acceso y operativa

- Acceso al Partner Hub con vista del tier Referral (registro de referencias, seguimiento de comisiones, formación básica).
- Acceso a un entorno demo compartido para mostrar el producto a sus referencias.
- Acceso de consulta a la base de conocimiento pública de AiKit.

6.3. Formación

- Acceso al módulo Sales Foundations de la AiKit Academy.
- Inclusión gratuita en webinars introductorios organizados por AiKit.
- Material comercial básico para presentar la plataforma.

6.4. Marca y visibilidad

- Uso de la denominación "AiKit Referral Partner" y recursos de marca asociados conforme a las directrices.
- Inclusión en el directorio público de Partners en aikit.io/partners (sección Referral).
- Invitación al evento anual de Partners en modalidad asistente.

---

7. Deal Registration

7.1. Procedimiento

El Partner registra cada oportunidad comercial en el Partner Hub antes de su contacto efectivo con AiKit. El registro requiere: razón social del Cliente Final, CIF, contacto de referencia, descripción de la oportunidad y fecha estimada de cierre.

7.2. Protección

Una vez registrada y validada, la oportunidad queda asociada al Partner durante 60 días naturales. Durante este periodo, el Partner tiene prioridad sobre la oportunidad frente a otros Partners.

7.3. Renovación

La protección puede renovarse una vez por 30 días adicionales si el Partner aporta prueba documentada de actividad comercial sobre la oportunidad (reuniones, propuestas, comunicaciones).

7.4. Conflictos

En caso de conflicto entre dos Partners sobre la misma oportunidad, se aplica el principio first-to-register: el primer Partner que registró válidamente la oportunidad tiene prioridad.

---

8. Soporte

8.1. Soporte al Partner

AiKit prestará al Partner soporte de carácter comercial (consultas sobre el Programa, comisiones devengadas, estado de referencias) con respuesta en plazo razonable, sin compromiso de SLA específico.

8.2. Soporte al Cliente Final

El soporte técnico y funcional al Cliente Final aportado por el Partner Referral lo presta directamente AiKit, sin intervención del Partner.

---

9. Promoción y baja

9.1. Promoción a Reseller

El Partner puede optar a promoción al tier Reseller cuando concurran simultáneamente:

(a) Vigencia mínima de 6 meses como Referral, o haber aportado al menos 2 Clientes Finales activos; (b) Acreditar capacidad técnica mediante certificaciones mínimas de Reseller (Sales Foundations + Technical Foundations); (c) Suscribir seguro de responsabilidad civil profesional con cobertura mínima de 300.000 €; (d) Acuerdo expreso entre las Partes y aceptación del Partner Agreement Reseller en sustitución del presente.

La promoción no es automática. Requiere evaluación bilateral y formalización mediante aceptación del nuevo Acuerdo.

9.2. Baja por inactividad

Si transcurridos 24 meses desde la firma o desde la última referencia que resultó en Cliente Final, el Partner no ha generado nueva referencia cualificada:

(a) AiKit notificará al Partner la situación de inactividad por escrito; (b) El Partner dispondrá de 90 días naturales para regularizar mediante el envío de al menos una nueva referencia cualificada; (c) Transcurrido este plazo sin actividad, AiKit podrá dar de baja al Partner del Programa.

La baja por inactividad no afecta a las comisiones devengadas y pendientes de pago, que se abonarán hasta el agotamiento del periodo de 12 meses asociado a cada Cliente Final aportado con anterioridad.

9.3. Resolución voluntaria

Cualquiera de las Partes puede resolver este Acuerdo con preaviso de 60 días naturales mediante comunicación escrita. La resolución no afecta a las comisiones devengadas y pendientes, que se abonarán hasta el agotamiento de los 12 meses correspondientes.

9.4. Resolución por causa justificada

AiKit podrá resolver este Acuerdo de forma inmediata, sin preaviso, en caso de:

(a) Incumplimiento grave de los compromisos de la Cláusula 3; (b) Daño a la reputación de AiKit o uso indebido de la marca; (c) Conducta contraria a la buena fe contractual; (d) Impago de obligaciones tributarias del Partner que afecten a la relación.

10. Confidencialidad

10.1. Información confidencial

Las Partes se obligan a mantener confidencialidad sobre toda información intercambiada con motivo de este Acuerdo, incluyendo condiciones comerciales, datos de Clientes Finales, roadmap del producto, y cualquier información marcada como confidencial.

10.2. Duración

La obligación de confidencialidad subsiste durante la vigencia de este Acuerdo y durante los 3 años posteriores a su terminación, sea cual fuere la causa.

10.3. Excepciones

No se considera información confidencial la que: (a) sea de dominio público sin culpa de las Partes; (b) deba ser revelada por mandato legal o judicial; (c) sea desarrollada independientemente por una Parte sin uso de información de la otra.

---

11. Protección de datos

El tratamiento de datos personales en el marco de este Acuerdo se rige por el Reglamento (UE) 2016/679 (RGPD) y la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos.

AiKit actúa como Responsable del tratamiento de los datos de los representantes y empleados del Partner. La información detallada se recoge en la Política de Privacidad publicada en aikit.io/privacidad.

Cuando el Partner aporte datos de potenciales Clientes Finales a AiKit a través del Deal Registration, ambas Partes garantizarán que dicha transmisión se realiza con base legal suficiente conforme al RGPD.

---

12. No-exclusividad y no-competencia

12.1. Sin exclusividad

Este Acuerdo no concede exclusividad a ninguna de las Partes. El Partner puede mantener sus actividades comerciales habituales y trabajar con otros proveedores. AiKit puede operar libremente con otros Partners y Clientes Finales.

12.2. No-competencia limitada

Durante la vigencia del Acuerdo y los 12 meses posteriores a su terminación, el Partner no podrá actuar como Referral, Reseller o equivalente de productos directamente competidores de AiKit, entendiendo por tales aquellas plataformas que combinen un catálogo de módulos de IA con integración nativa con Odoo de forma sustancialmente similar.

Las actividades habituales del Partner (consultoría Odoo, desarrollo a medida, formación, integraciones con otras herramientas) no se consideran competencia y quedan fuera de esta restricción.

12.3. No-solicitación de Clientes Finales

Durante la vigencia del Acuerdo y los 12 meses posteriores a su terminación, el Partner no contactará, captará ni comercializará productos o servicios sustitutivos de la Plataforma a aquellos Clientes Finales que hayan llegado al Partner a través de o como consecuencia directa de su relación con AiKit.

12.4. No-solicitación de empleados

Durante la vigencia del Acuerdo y los 12 meses posteriores a su terminación, el Partner no captará activamente, para sí ni para terceros, a empleados de AiKit con los que el Partner haya tenido contacto directo en el marco del Acuerdo, salvo respuesta a procesos de selección públicos no dirigidos específicamente a dicho personal.

---

13. Limitación de responsabilidad

13.1. Responsabilidad de AiKit

La responsabilidad de AiKit frente al Partner queda limitada al importe efectivamente pagado en concepto de comisiones durante los 12 meses anteriores al evento que origine la reclamación.

13.2. Responsabilidad del Partner

El Partner responde frente a AiKit por los daños causados a la reputación de AiKit, uso indebido de la marca, o vulneración de la Cláusula 10 (confidencialidad).

13.3. Exclusión

Ninguna Parte responderá ante la otra por daños indirectos, lucro cesante o pérdida de oportunidades, salvo en supuestos de dolo o culpa grave.

---

14. Vigencia

Este Acuerdo entra en vigor en la fecha de su aceptación electrónica (clickwrap) o firma por ambas Partes, y mantiene su vigencia por tiempo indefinido hasta que se resuelva conforme a la Cláusula 9.

---

15. Modificaciones

15.1. Modificaciones no sustanciales

AiKit puede modificar este Acuerdo en aspectos no sustanciales (corrección de erratas, mejora de redacción, ajustes operativos) sin necesidad de reaceptación. La nueva versión sustituye a la anterior automáticamente.

15.2. Modificaciones sustanciales

Las modificaciones sustanciales (cambio de comisiones, cambio de cláusulas de salida, cambio de obligaciones del Partner) requieren notificación con 60 días de preaviso y reaceptación expresa del Partner. Si el Partner no acepta la nueva versión en el plazo notificado, podrá resolver el Acuerdo sin penalización.

---

16. Ley aplicable y jurisdicción

Este Acuerdo se rige por la legislación española. Para cualquier controversia, las Partes se someten a los Juzgados y Tribunales de la ciudad de Madrid, con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Previo a la vía judicial, las Partes intentarán resolver las controversias mediante negociación de buena fe durante un plazo mínimo de 30 días.

17. Aceptación

Este Acuerdo se acepta mediante una de estas dos vías:

Vía electrónica (clickwrap): el Partner manifiesta su aceptación marcando los checkboxes correspondientes en el Partner Hub y pulsando el botón "Aceptar". La aceptación queda registrada en el sistema de contratación electrónica de AiKit con la identidad del aceptante, timestamp, dirección IP, user agent, versión del documento y su huella criptográfica (hash SHA-256), protegido todo ello mediante sello criptográfico de integridad. AiKit emite un Certificado de Aceptación descargable como justificante. Esta aceptación constituye firma electrónica a los efectos del artículo 25 del Reglamento eIDAS (UE) 910/2014.

Vía firma electrónica de PDF: el Partner puede solicitar la formalización mediante firma electrónica del documento en PDF por ambas Partes, a través del proveedor de firma electrónica que AiKit tenga habilitado en cada momento.

Ambas vías tienen plena validez legal conforme a la Ley 34/2002 (LSSI), el Reglamento eIDAS (UE) 910/2014 y el Código Civil.

Por AIKIT RESEARCH, S.A.

D. Miguel Martín CEO

Por [Razón social del Partner]

[Nombre del firmante] [Cargo]

Contacto Cuestiones legales: legal@aikit.io Cuestiones comerciales: comercial@aikit.io

Documento confidencial. Versión 1.1 — Julio 2026.