Partner Agreement — Reseller Plus

Programa de Partners de AiKit

Versión: 1.6 — Julio 2026

> Cambios v1.5 → v1.6: 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.
> Cambios v1.4 → v1.5: Cláusula 6.5 ampliada con dos condiciones: hito de arranque del mes 3 (letra d — al menos 10 licencias de cliente activas; su incumplimiento habilita la reclasificación al tier Reseller con preaviso de 30 días, pasando a aplicarse los límites y condiciones de dicho tier, sin afectar a comisiones ya devengadas) y compromiso de visibilidad del partnership en los 30 días siguientes a la activación (letra e). Las licencias internas se conceden íntegras desde el alta.
> Cambios v1.3 → v1.4: la cola de comisiones tras resolución por AiKit sin causa justificada (Cláusula 9.3.b) pasa de indefinida a un periodo máximo de 10 años con escala decreciente (100 % años 1-3, 75 % años 4-6, 50 % años 7-10). La vitaliciedad de las comisiones durante la vigencia del Acuerdo (Cláusulas 5.1 y 5.2) no cambia.
> Cambios v1.2 → v1.3: licencias internas gratuitas pasan de 5 a 2 (Reseller) y de 10 a 4 (Reseller Plus). Nueva Cláusula 6.5 con sus condiciones: mantenimiento sujeto a actividad comercial trimestral (suspensión con preaviso de 30 días y reactivación automática al reanudar actividad), bolsa de consumo mensual equivalente a una licencia estándar de la Plataforma, y facturación del exceso a las tarifas de Cliente Final. Cláusula de Aceptación actualizada al sistema de contratación electrónica propio (eIDAS art. 25).
> Cambios v1.1 → v1.2: nueva Cláusula 17 (Remisión de Oportunidades de Implantación Odoo) — leads Odoo gratuitos originados con consentimiento del cliente en la web de partners, sin comisión para AiKit (condición esencial), con obligación de presentar la Plataforma en proyectos derivados de Leads y compromiso preferente de medios en el resto de cartera. La antigua Cláusula 17 (Aceptación) pasa a ser la Cláusula 18.
> Cambios v1.0 → v1.1: Cláusula 9.3 reformulada para distinguir resolución sin causa por AiKit (mantiene comisiones recurrentes vitalicias sobre la cartera del Partner mientras los Clientes Finales sigan activos) de resolución por el Partner o con causa justificada (cola de 6 meses, regla original).

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 **Reseller Plus**.

El tier Reseller Plus es la modalidad de mayor compromiso y mayor recompensa del Programa. Está dirigido a empresas con volumen alto de clientes, capacidad técnica y comercial demostrada, y compromiso anual con AiKit. Estos Partners son socios estratégicos con los que AiKit construye una relación de largo plazo.

Este Acuerdo define qué hace el Partner, qué hace AiKit, cuánto cobra el Partner por los clientes aportados, y cómo termina la relación.

3. Compromisos del Partner

3.1. Volumen mínimo anual

Antes del primer aniversario de la firma y en cada año natural posterior, el Partner debe cumplir al menos uno de los siguientes hitos:

(a) Aportar al menos 5 Clientes Finales que hayan formalizado contrato con AiKit y permanezcan activos; o (b) Generar al menos 60.000 € de MRR agregado anual procedente de los Clientes Finales aportados.

3.2. Personal certificado

Mantener un equipo certificado mínimo compuesto por:

- 2 personas con certificación Sales Foundations (o superior)
- 2 personas con certificación Technical Foundations (o superior)

Las certificaciones deben mantenerse vigentes. AiKit publicará anualmente los requisitos de renovación. El Partner se compromete a actualizar las certificaciones cuando AiKit publique nuevas versiones, en un plazo razonable.

3.3. Implementación y soporte L1 con SLA propio

Asumir como L1 (primera línea) las incidencias y consultas funcionales de los Clientes Finales que aporte, con SLA propio publicado al Cliente Final. Escalar a AiKit como L2 únicamente las incidencias que excedan su capacidad de resolución.

3.4. Deal Registration

Registrar cada oportunidad comercial en el Partner Hub antes del contacto efectivo con el Cliente Final, conforme al procedimiento descrito en la Cláusula 7.

3.5. Seguro de responsabilidad civil

Mantener vigente un seguro de responsabilidad civil profesional con cobertura mínima de 600.000 € durante toda la vigencia del Acuerdo.

3.6. Asistencia a eventos

Asistir, al menos dos veces al año, a eventos organizados por AiKit (evento anual de Partners, jornadas técnicas, sectoriales), con representación de al menos una persona del equipo del Partner.

3.7. Reporting y plan anual

Mantener actualizado en el Partner Hub el estado del pipeline de oportunidades registradas, reportar mensualmente al Alliance Manager los progresos, y presentar al inicio de cada año un plan comercial conjunto con AiKit.

3.8. Uso de marca

Utilizar la denominación "AiKit Reseller Plus Partner" y los recursos de marca asociados conforme a las directrices facilitadas a través del Partner Hub.

3.9. Compromiso de calidad

Garantizar que las implementaciones realizadas sobre la plataforma AiKit cumplen con los estándares técnicos y de calidad publicados por AiKit, y participar en las auditorías de calidad cuando AiKit lo solicite con preaviso razonable.

---

4. Compromisos de AiKit

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

4.1. Pagar al Partner las comisiones acordadas en la Cláusula 5, de forma vitalicia mientras los Clientes Finales aportados permanezcan activos.

4.2. Facilitar al Partner acceso preferente al Partner Hub, sandbox dedicado y licencias internas ampliadas conforme a la Cláusula 6.

4.3. Prestar soporte L2 al Partner conforme al SLA reforzado descrito en la Cláusula 8.

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

4.5. Mantener actualizada la formación y documentación técnica del producto, con acceso anticipado a roadmap y nuevas funcionalidades.

4.6. Facilitar acciones de co-marketing significativas conforme a la Cláusula 6.4.

4.7. Designar un Alliance Manager dedicado como punto de contacto estratégico con el Partner.

---

5. Comisiones

5.1. Porcentajes y duración

Concepto	Porcentaje	Duración
Comisión sobre Licencia	15 %	Vitalicia mientras el Cliente Final permanezca activo
Comisión sobre Consumo	25 %	Vitalicia mientras el Cliente Final permanezca activo
Apps a Medida	100 % del revenue	Sin límite temporal

5.2. Vitaliciedad

El carácter vitalicio de las comisiones implica que, mientras el Cliente Final aportado por el Partner se mantenga activo y al corriente de pago, el Partner devengará comisiones sin caducidad temporal artificial.

La obligación de pago de comisiones no constituye una obligación perpetua: está funcionalmente vinculada a la subsistencia del contrato entre AiKit y el Cliente Final — que cualquiera de sus partes puede terminar en cualquier momento — y al presente Acuerdo, que ambas Partes pueden resolver conforme a la Cláusula 9. Si una resolución judicial firme declarase que el alcance temporal de esta obligación excede el máximo admitido en Derecho, la obligación no quedará extinguida, sino que se entenderá automáticamente reducida al máximo alcance temporal legalmente admisible, conservando el resto del Acuerdo su plena eficacia.

5.3. 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.

5.4. 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. Apps a Medida

Los servicios profesionales de desarrollo de Apps a Medida que el Partner preste al Cliente Final son 100 % revenue del Partner. AiKit no se lleva comisión alguna sobre estos servicios. El Partner factura directamente al Cliente Final.

5.6. Facturación

Salvo pacto distinto, AiKit factura directamente al Cliente Final por la plataforma y consumo. El Partner factura mensualmente a AiKit el importe de las comisiones devengadas. AiKit paga la factura del Partner en plazo máximo de 30 días desde su recepción.

5.7. Bonus por superación de objetivos

Si el Partner supera en un año natural los objetivos de la Cláusula 3.1 en al menos un 50 %, devengará un bonus equivalente al 2 % adicional sobre el MRR efectivamente cobrado durante ese año. Las condiciones específicas del bonus se publican anualmente por AiKit.

5.8. Founding Partner

El programa Founding Partner es un reconocimiento limitado en cupo, concedido por AiKit a los primeros Partners Reseller Plus admitidos al Programa. Cuando el Partner haya sido designado expresamente como Founding Partner mediante anexo de designación firmado por ambas Partes:

(a) **Bonificación de comisiones**: durante los primeros 12 meses desde la firma del Acuerdo, las comisiones del Partner se incrementarán en 5 puntos porcentuales adicionales sobre los porcentajes estándar (20 % sobre Licencia y 30 % sobre Consumo, en lugar del 15 % / 25 %). La bonificación aplica únicamente a los Clientes Finales aportados durante el periodo de bonificación, manteniendo dichos porcentajes incrementados durante los primeros 12 meses de cada Cliente Final, tras lo cual aplican los porcentajes estándar.

(b) **Reconocimiento público**: el Partner figurará públicamente como "Founding Partner" en aikit.io/partners y en las comunicaciones oficiales relativas al lanzamiento del Programa, durante un periodo mínimo de 12 meses.

(c) **Evento anual**: invitación al evento anual de Partners con viaje y alojamiento cubiertos para 2 personas, durante toda la vigencia del Acuerdo (no únicamente durante los 12 primeros meses).

La designación como Founding Partner es discrecional de AiKit y no genera derecho a reclamarla. El Partner asume los compromisos estándar de Reseller Plus de la Cláusula 3, sin condiciones reducidas. La bonificación es contraprestación por el carácter fundacional de la incorporación.

5.9. Sin cuotas

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

---

6. Beneficios del Partner

6.1. Económicos

- Comisiones vitalicias incrementadas conforme a la Cláusula 5.
- Apps a Medida 100 % del revenue, sin comisión a AiKit.
- Bonus por superación de objetivos (Cláusula 5.7).
- Bonificación Founding Partner cuando proceda (Cláusula 5.8).
- Protección Deal Registration ampliada a 90 días, renovable.

6.2. Acceso y operativa

- Acceso completo al Partner Hub con vista Reseller Plus.
- 1 entorno sandbox dedicado para pruebas, demos y formación interna del equipo del Partner.
- 4 licencias internas gratuitas para uso del equipo del Partner (condiciones en la Cláusula 6.5).
- Acceso al canal directo de soporte L2 con SLA reforzado.
- Acceso anticipado a roadmap y a nuevas funcionalidades en fase beta.
- Designación de un Alliance Manager dedicado.

6.3. Formación

- Acceso completo a la AiKit Academy en todos los niveles.
- Sesiones de formación dedicada para nuevos miembros del equipo del Partner (hasta 4 sesiones/año, sin coste adicional).
- Inclusión gratuita en webinars, formaciones avanzadas y eventos internos del Programa.
- Material formativo y comercial actualizado periódicamente, con acceso anticipado.

6.4. Marca y co-marketing

- Uso del logo "AiKit Reseller Plus Partner" en web y materiales del Partner.
- Inclusión destacada en el directorio público de Partners en aikit.io/partners (sección Reseller Plus).
- Mención en la newsletter del Programa con frecuencia trimestral.
- Posibilidad de participar en hasta 3 webinars/año organizados por AiKit.
- Casos de éxito conjuntos: AiKit produce al menos 1 caso de éxito/año del Partner.
- Press releases conjuntos en hitos relevantes (firma, casos destacados).
- Invitación VIP al evento anual de Partners (entrada gratuita + 1 noche de alojamiento cubierta para 2 personas).

6.5. Condiciones de las licencias internas y el sandbox

Las licencias internas gratuitas y el entorno sandbox se conceden como herramienta de capacitación, demostración y preventa del Partner, no como una suscripción de uso general de la Plataforma.

(a) Actividad mínima. Su mantenimiento está condicionado a la actividad comercial del Partner: si durante un trimestre natural completo el Partner no registra actividad comercial verificable (al menos un Deal registrado vigente o un Cliente Final activo), AiKit podrá suspender las licencias internas y el acceso al sandbox con un preaviso de 30 días naturales. La suspensión se levanta automáticamente cuando el Partner reanuda la actividad comercial, sin penalización y conservando la configuración del sandbox.

(b) Consumo incluido. Cada licencia interna incluye la misma bolsa mensual de consumo que una licencia estándar de la Plataforma AiKit, conforme a las condiciones del plan vigente en cada momento. La bolsa evoluciona con dichas condiciones del mismo modo que para cualquier cliente.

(c) Exceso de consumo. El consumo que exceda la bolsa incluida se facturará al Partner a las mismas tarifas de consumo que AiKit aplica a sus Clientes Finales, con liquidación mensual.

(d) Hito de arranque (mes 3). Si transcurridos tres (3) meses desde la activación del Partner este no acredita al menos diez (10) licencias de la Plataforma contratadas por sus Clientes Finales y activas,

AiKit podrá reclasificar al Partner al tier Reseller con un preaviso de 30 días naturales. Desde la fecha de reclasificación se aplican a las nuevas operaciones las condiciones económicas y operativas del tier Reseller, incluidos sus límites de licencias internas y sandbox y las condiciones de mantenimiento de su propia Cláusula 6.5. Las comisiones ya devengadas y los Deals registrados vigentes no se ven afectados por la reclasificación. El Partner podrá recuperar el tier Reseller Plus cuando acredite de forma sostenida los volúmenes propios del tier.

(e) Visibilidad del partnership. Dentro de los treinta (30) días naturales siguientes a su activación, el Partner anunciará públicamente su incorporación al Programa: al menos una publicación en sus canales corporativos y la inclusión de la mención o logotipo «Partner de AiKit» en su sitio web, conforme a las directrices de marca de AiKit. El incumplimiento habilita a AiKit a aplicar la suspensión prevista en la letra (a), que se levantará automáticamente una vez publicado el anuncio.

---

7. Deal Registration

7.1. Procedimiento

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

7.2. Protección ampliada

Una vez registrada y validada, la oportunidad queda asociada al Partner durante 90 días naturales. Durante este periodo, el Partner tiene prioridad sobre la oportunidad frente a otros Partners.

7.3. Renovación

La protección puede renovarse por 30 días adicionales hasta dos veces, si el Partner aporta prueba documentada de actividad comercial sobre la oportunidad.

7.4. Conflictos

En caso de conflicto entre dos Partners sobre la misma oportunidad, se aplica el principio first-to-register. En caso de empate, el tier superior tiene prioridad.

7.5. Transferencia de Cliente Final entre Partners

Si un Cliente Final solicita formalmente cambiar de Partner, dicha transferencia se gestionará a través del Partner Hub. Durante un periodo de cooling-off de 6 meses desde la solicitud, las comisiones seguirán correspondiendo al Partner saliente; transcurrido dicho periodo, las comisiones pasarán al Partner entrante.

---

8. SLA de soporte L2 reforzado

8.1. Horario y tiempos de respuesta

AiKit garantiza al Partner los siguientes tiempos máximos de respuesta a tickets escalados a L2, computados en horario laboral (lunes a viernes, 9:00–19:00 CET, excluidos festivos nacionales españoles):

Severidad	Descripción	SLA
Crítico	Producción caída, sin workaround	1 hora laborable
Alto	Función rota, hay workaround	8 horas laborables
Medio	Incidencia funcional sin bloqueo	24 horas laborables
Bajo	Consulta o petición de mejora	2 días laborables

8.2. Bolsa de horas incluidas

Las horas mensuales de soporte L2 incluidas dependen del MRR generado por el Partner:

MRR mensual	Horas L2/mes
0 – 4.999 €	2 horas
5.000 – 9.999 €	5 horas
10.000 – 19.999 €	10 horas
20.000 – 49.999 €	25 horas
50.000 – 99.999 €	50 horas
100.000 € o más	100 horas

8.3. Acumulación y horas adicionales

Las horas no consumidas se acumulan trimestralmente con reset al inicio de cada trimestre natural. Las horas que excedan la bolsa se facturan a 70 €/hora (sin IVA, tarifa preferente respecto a Reseller), revisable anualmente.

8.4. Soporte fuera de horario

Para incidencias críticas de producción que requieran respuesta fuera del horario laboral, el Partner puede activar el "Emergency Support" con tarifa de 150 €/hora.

---

9. Promoción y baja

9.1. Promoción a Strategic Partner

Los Partners Reseller Plus que demuestren un compromiso excepcional con AiKit (volumen muy superior, calidad técnica reconocida, contribución estratégica a la evolución del producto) pueden ser

promocionados al tier interno **Strategic Partner**, sujeto a aprobación del CEO de AiKit y a la firma de un acuerdo específico que sustituye al presente.

La promoción a Strategic no es un proceso reglado: depende de la valoración estratégica de AiKit y de la voluntad del Partner.

9.2. Revisión y mantenimiento

El cumplimiento de los compromisos del Partner se evalúa con revisión trimestral por el Alliance Manager dedicado y anual formal con CEO de ambas Partes. En caso de incumplimiento, AiKit otorga al Partner un periodo de gracia de 90 días naturales acompañado de un plan de mejora documentado, antes de proceder a una eventual degradación al tier Reseller.

9.3. Resolución voluntaria

Cualquiera de las Partes puede resolver este Acuerdo con preaviso de 90 días naturales mediante comunicación escrita.

El tratamiento de las comisiones tras la resolución depende de quién la inicie y de la causa:

(a) Resolución por el Partner, o por AiKit con causa justificada (Cláusula 9.4). Las comisiones recurrentes vitalicias sobre los Clientes Finales aportados con anterioridad a la fecha efectiva de resolución se mantienen durante los 6 meses posteriores a la terminación, conforme a la regla general del Programa. Transcurrido ese plazo, AiKit no devenga comisiones adicionales al Partner.

(b) Resolución por AiKit sin causa justificada. Si la resolución es ejercida unilateralmente por AiKit por motivos ajenos al incumplimiento del Partner — incluyendo, sin carácter limitativo, decisiones estratégicas de AiKit, reorganización del Programa de Partners, cambios de modelo o cese de la modalidad Reseller Plus — el Partner conservará el derecho al cobro de las comisiones recurrentes sobre los Clientes Finales que hubiera aportado con anterioridad a la fecha efectiva de resolución, mientras dichos Clientes Finales sigan siendo clientes activos de AiKit y al corriente de pago, durante un periodo máximo de diez (10) años desde la fecha efectiva de resolución y con la siguiente escala decreciente sobre los porcentajes vigentes a dicha fecha:

Periodo desde la resolución	Comisión aplicable
Años 1 a 3	100 % de los porcentajes vigentes
Años 4 a 6	75 % de los porcentajes vigentes
Años 7 a 10	50 % de los porcentajes vigentes
A partir del inicio del año 11	Extinción de la obligación

Transcurrido dicho periodo máximo, la obligación de pago se extingue de pleno derecho respecto de todos los Clientes Finales, permanezcan o no activos.

Desde la fecha efectiva de resolución, el Partner no podrá aportar nuevos Clientes Finales al amparo de este Acuerdo, y AiKit asumirá directamente el soporte L1 y la relación operativa con la cartera del Partner. La obligación de pago de AiKit subsiste exclusivamente respecto de Clientes Finales preexistentes y se extingue de pleno derecho, para cada Cliente Final, cuando éste cause baja como cliente de AiKit o cuando venza el periodo máximo de la escala anterior, lo que antes ocurra.

El supuesto previsto en este apartado (b) no aplica cuando la resolución por AiKit obedezca a la transmisión de la totalidad o de una parte sustancial del Programa de Partners a un tercero en el contexto de una operación corporativa (M&A, fusión, escisión, venta de unidad de negocio), siempre que el adquirente asuma íntegramente los compromisos del presente Acuerdo en términos sustancialmente equivalentes. En este caso, el Acuerdo continúa con el adquirente y no opera la regla de comisiones perpetuas del apartado (b).

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 del Partner; (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; (e) Insolvencia, concurso o liquidación del Partner.

9.5. Degradación a Reseller

La degradación a tier Reseller implica la sustitución del presente Acuerdo por el Partner Agreement Reseller. Las comisiones devengadas con anterioridad a la degradación se respetan en sus condiciones de origen para los Clientes Finales ya aportados.

---

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, planes estratégicos, y cualquier información marcada como confidencial.

Dado el carácter estratégico del tier Reseller Plus, el Partner puede tener acceso a información de roadmap y desarrollo en fase temprana. Esta información tiene la calificación de "Información Altamente Confidencial" y su tratamiento requiere medidas reforzadas de seguridad.

10.2. Duración

La obligación de confidencialidad subsiste durante la vigencia del Acuerdo y los 5 años posteriores a su terminación para la información estándar, y de forma indefinida para la Información Altamente Confidencial.

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.

Cuando el Partner trate datos personales de los Clientes Finales en el marco de sus servicios de implementación y soporte, actuará como Encargado del tratamiento de AiKit, y se aplicará el Anexo de Tratamiento de Datos (DPA) publicado en aikit.io/dpa, que el Partner acepta como parte integrante de este Acuerdo.

Dado el volumen de datos esperable en el tier Reseller Plus, el Partner se compromete a someterse a auditorías de seguridad y protección de datos cuando AiKit lo solicite con preaviso razonable, no más de una vez al año salvo causa justificada.

---

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 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 18 meses posteriores a su terminación, el Partner no podrá actuar como 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.

12.3. No-solicitación de Clientes Finales

Durante la vigencia del Acuerdo y los 18 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 y los 12 meses posteriores, el Partner no captará activamente para sí ni para terceros a empleados de AiKit que hayan trabajado directamente en la relación con el Partner, 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 mayor de los siguientes importes: (a) el importe efectivamente pagado en concepto de comisiones durante los 12 meses anteriores al evento que origine la reclamación, o (b) 50.000 €.

13.2. Responsabilidad del Partner frente al Cliente Final

El Partner es responsable directo frente al Cliente Final por los servicios de implementación, soporte L1 y Apps a Medida que preste. AiKit no responde por incumplimientos del Partner en estos servicios.

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.

15.2. Modificaciones sustanciales

Las modificaciones sustanciales (cambio de comisiones, cambio de SLA, cambio de cláusulas de salida, cambio de obligaciones del Partner) requieren notificación con 90 días de preaviso y reaceptación expresa. 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, escalando primero a los Alliance Manager y, en su defecto, a los CEOs de ambas Partes. Si en este plazo no se alcanza solución, podrán someter la controversia a mediación profesional antes de acudir a vía judicial.

---

17. Remisión de Oportunidades de Implantación Odoo

17.1. Objeto del programa

En el marco del presente Acuerdo, AiKit podrá remitir al Partner oportunidades comerciales de empresas interesadas en contratar servicios de implantación, configuración, personalización, formación o soporte sobre Odoo (en adelante, "Leads de Odoo"). Las oportunidades se originan a través del formulario público de solicitud disponible en la web de partners de AiKit, mediante el cual el cliente potencial solicita expresamente ser puesto en contacto con un partner implantador y consiente la comunicación de sus datos a tal fin.

Esta remisión constituye un servicio de valor añadido que AiKit presta al Partner dentro del Programa, en reconocimiento de la capacidad técnica acreditada del Partner para la ejecución de proyectos de implantación Odoo.

17.2. Gratuidad absoluta. Ausencia de comisión o contraprestación a favor de AiKit

AiKit no percibirá en ningún caso comisión, porcentaje, fee, retribución, participación en beneficios, compensación económica ni contraprestación de ninguna naturaleza por la remisión de Leads de Odoo al Partner, ni por los contratos que el Partner celebre con los clientes derivados de dichas oportunidades.

La remisión de Leads de Odoo se realiza de forma íntegramente gratuita para el Partner. Esta condición tiene carácter esencial del presente Acuerdo y no podrá modificarse, directa ni indirectamente, salvo acuerdo expreso y por escrito suscrito por los representantes legales de ambas Partes. Ninguna futura actualización del Programa podrá introducir unilateralmente contraprestación económica sobre los Leads de Odoo sin la previa reaceptación expresa del Partner conforme al procedimiento de modificaciones sustanciales de la Cláusula 15.2.

17.3. Carácter discrecional y criterios de priorización

La remisión de Leads de Odoo es voluntaria y discrecional por parte de AiKit. AiKit no asume obligación alguna de volumen mínimo, frecuencia, periodicidad ni calidad de las oportunidades remitidas. El número efectivo de Leads dependerá de la demanda disponible en cada momento y de la valoración de AiKit sobre la idoneidad del Partner para cada oportunidad concreta, en función de su perfil técnico, zona geográfica, sector y disponibilidad declarada.

Entre los criterios de priorización, AiKit dará preferencia a los Partners con mayor tasa de presentación de la Plataforma AiKit registrada en el Partner Hub conforme a la Cláusula 17.8.

17.4. Libertad de aceptación del Partner

El Partner podrá aceptar o declinar libremente, y sin obligación de justificación, cada Lead de Odoo remitido. La no aceptación de una o varias oportunidades no tendrá consecuencias sobre la vigencia del presente Acuerdo ni sobre los derechos y obligaciones de las Partes.

17.5. Relación contractual directa Partner–Cliente

Los servicios de implantación Odoo que el Partner preste a los clientes derivados de Leads de Odoo se regirán exclusivamente por los contratos que el Partner celebre directamente con dichos clientes, bajo sus propias condiciones comerciales y de servicio. AiKit:

(a) No es parte de dichos contratos de servicios; (b) No interviene ni condiciona la negociación, el precio, el alcance ni la metodología de los proyectos de implantación; (c) No asume responsabilidad alguna frente al cliente ni frente al Partner por la ejecución, el resultado o el incumplimiento de los proyectos de implantación; (d) No actúa como intermediario ni agente del Partner frente al cliente.

17.6. Protección temporal de la oportunidad

La remisión de un Lead de Odoo no otorga exclusividad sobre el cliente potencial. No obstante, si el Partner confirma la aceptación del Lead dentro del plazo indicado en la comunicación (por defecto, 5 días naturales si no se indica otro), AiKit se abstendrá de remitir la misma oportunidad a otros Partners durante un periodo de protección de 15 días naturales desde la aceptación, prorrogable si el Partner acredita actividad comercial efectiva sobre la oportunidad.

17.7. Protección de datos de los Leads de Odoo

Los datos de contacto del cliente potencial se obtienen mediante el formulario público referido en la Cláusula 17.1, que recaba el consentimiento expreso del interesado para la comunicación de sus datos al partner implantador seleccionado. AiKit garantiza que los datos remitidos cuentan con base de legitimación válida para su comunicación al Partner.

Al recibirlos, el Partner actuará como responsable independiente del tratamiento para la finalidad de gestión comercial del Lead, y deberá: (a) utilizar los datos exclusivamente para contactar con el cliente potencial en el contexto del proyecto referido; (b) informar al interesado conforme a los artículos 13 y 14 del RGPD en el primer contacto; (c) no ceder los datos a terceros ni utilizarlos para finalidades distintas; y (d) suprimir los datos si el Lead no prospera en un plazo razonable.

17.8. Presentación de la Plataforma AiKit

(a) En proyectos derivados de Leads de Odoo (obligación). En todo proyecto derivado de un Lead remitido por AiKit, el Partner se compromete a presentar la Plataforma AiKit al Cliente Final durante la fase de análisis o implantación, mediante demo o sesión específica, dejando constancia de la presentación en el Partner Hub. La decisión de contratación corresponde libremente al Cliente Final.

(b) En el resto de su cartera (compromiso de medios). El Partner se compromete a presentar activamente la Plataforma AiKit como su solución preferente en la categoría de IA empresarial cuando las necesidades del Cliente Final entren en el ámbito funcional de la Plataforma. Este compromiso es de medios, no de resultado, y su cumplimiento se valora en las revisiones periódicas previstas en la Cláusula 9.2.

(c) Incentivo. La tasa de presentación registrada en el Partner Hub alimenta los criterios de priorización de Leads de la Cláusula 17.3: a mayor tasa de presentación, mayor prioridad en la remisión de nuevas oportunidades.

17.9. Independencia del cómputo de volumen mínimo

Los proyectos de implantación Odoo derivados de Leads remitidos por AiKit no computarán a efectos del cumplimiento del volumen mínimo anual previsto en la Cláusula 3.1, salvo que dichos proyectos generen MRR de la Plataforma AiKit (por contratación de licencias AiKit por parte del cliente implantado), en cuyo caso dicho MRR sí computará en los términos habituales del presente Acuerdo.

17.10. Interrelación con la Plataforma AiKit

Si un cliente derivado de un Lead de Odoo contrata adicionalmente la Plataforma AiKit a través del Partner, las comisiones de licencia y consumo establecidas en la Cláusula 5 serán plenamente aplicables. La gratuidad de la remisión del Lead no afecta, limita ni condiciona el devengo de dichas comisiones.

17.11. Cómputo de licencias Odoo en el partnership de AiKit con Odoo S.A.

El Partner reconoce y acepta expresamente que las licencias de Odoo contratadas por los clientes a los que preste servicios de implantación derivados de Leads de Odoo remitidos por AiKit computarán a favor de AiKit en el marco del acuerdo de partnership que AiKit mantenga vigente con Odoo S.A. (o la entidad del grupo Odoo que corresponda), a los efectos del volumen de licencias o de cualquier otro parámetro de cumplimiento o certificación que dicho partnership exija.

A estos exclusivos efectos, el Partner declarará trimestralmente en el Partner Hub el número de licencias Odoo contratadas por los clientes derivados de Leads remitidos. Esta declaración es meramente informativa y no comporta obligación económica alguna para el Partner.

---

18. 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.

Dado el volumen económico comprometido en el tier Reseller Plus, AiKit recomienda al Partner el uso de la vía firma electrónica de PDF para facilitar la trazabilidad documental, sin perjuicio de la plena validez del clickwrap.

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 1.6 — Julio 2026.