

Partoo SAS - TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES

Partoo.co/es es un sitio web que pertenece a Partoo SAS y que es gestionada por la misma entidad, una empresa con un capital de 27.107 euros, con domicilio social en 130 rue du Mont-Cenis, 75018 Paris, Francia, e inscrita en el registro mercantil de París bajo el número 803425404.

La plataforma es accesible en la siguiente dirección: <https://www.partoo.co/es>

Los presentes Términos y Condiciones Generales regulan las relaciones entre el sitio web partoo.co y la sociedad Partoo SAS, en adelante “el Proveedor”, y sus usuarios, en adelante “El Cliente”.

El propósito de los presentes Términos y Condiciones Generales es describir el uso de los Productos y los Datos dentro del marco de referencia de la relación con el Proveedor. El Proveedor, con su nombre comercial Partoo, ofrece a sus clientes una plataforma para gestionar la visibilidad y la reputación de sus puntos de venta de manera eficiente y fácil. Como parte de sus servicios, el Proveedor ofrece soluciones que permiten a sus clientes (1) posicionarse en las plataformas de difusión del Proveedor, (2) centralizar, gestionar y analizar sus reseñas locales, (3) recolectar mejores reseñas a través del envío de mensajes SMS, (4) mejorar la visibilidad local de cada punto de venta mediante la implantación de un Store Locator y páginas de tiendas y (5) centralizar los mensajes recibidos en Google Business Messages. Cabe señalar que “El Cliente” puede optar por suscribirse a una o más de las 5 soluciones ofrecidas por el Proveedor a sus clientes, brevemente descritas en el Contrato.

Alcance de aplicación de los Términos y Condiciones Generales:

El objetivo de este documento es describir el uso de los Productos y Datos en el marco de la relación contractual entre el Proveedor y el Cliente y también se aplican a los futuros servicios solicitados por el Cliente. Este documento excluye cualquier asunto relacionado con condiciones específicas del contrato.

El Contrato y los Términos y Condiciones Generales (en adelante TyCG) son inseparables. Las dos partes están de acuerdo en la totalidad de los dos documentos a la vez. En el caso de que condiciones específicas en el Contrato difieran de las TyCG, prevalecerá el primero sobre el segundo. Teniendo en cuenta lo anterior, se acuerda y establece lo siguiente:

CONDICIONES GENERALES DE VENTA

1. DEFINICIONES

- 1.1. **Plataformas de difusión:** Empresas con las cuales el Proveedor ha firmado un acuerdo que le autoriza a suministrar, de manera regular y de conformidad con ciertos estándares, información relativa a los puntos de venta de sus clientes, con objeto de que dichas empresas la integren en sus plataformas (sitios web, aplicación móvil o GPS). Asimismo, puede tratarse de empresas usuarias de soluciones de actualización de contenidos que permitan al Proveedor divulgar de manera simple y eficaz la información sobre sus clientes. Quedan también incluidas aquellas Plataformas web a partir de las cuales el Proveedor pueda obtener reseñas publicadas por los usuarios sobre los puntos de venta del Cliente.
- 1.2. **Datos:** Información de los puntos de venta del Cliente recolectada y transmitida por el Cliente al Proveedor.
- 1.3. **Referencial Interno:** base de datos del Cliente que contiene toda la información de referencia relativa a sus establecimientos.

2. OBJETO

El objeto de las presentes Condiciones Generales de Venta es definir las condiciones bajo las cuales el Proveedor se compromete a difundir la información y Datos de los puntos

de venta transmitidos por el Cliente en las Plataformas de difusión y/o las condiciones bajo las cuales el Proveedor se compromete a poner a disposición del Cliente una solución de gestión de las reseñas. Asimismo, las presentes Condiciones Generales de Venta tienen por objeto establecer los derechos y obligaciones de las partes a este respecto.

EL Proveedor puede adaptar o modificar estas CGC en cualquier momento. Las CGC aplicables son las vigentes el día en que se presenta la propuesta comercial al Cliente.

3. SOLUCIONES

3.1. Presence management

3.1.1. Implementación y utilización

El Proveedor se compromete a asistir al Cliente durante todo el período contractual. Un Customer Success Manager, empleado del Proveedor, será responsable de la implementación operativa de la solución y será el contacto principal del Cliente durante la duración del Contrato.

El servicio puede dividirse en dos etapas distintas: la implementación operativa “onboarding” y la utilización continua de la solución durante el período del contrato.

Onboarding (primer trimestre):

El procesamiento técnico y manual de la base de datos de los establecimientos del Cliente.

- Implantación operativa del servicio.
- Difusión inicial de los datos de la base de datos relativa a los establecimientos en las plataformas de difusión del Proveedor.
- Recuperación de fichas y procesamiento manual de la base de datos de Google Business Profile (si Google está incluido en el Contrato).
- Formación de los usuarios a nivel local (consulte los detalles en el artículo 4.1).

Uso de la solución:

- Actualización automática de la información de la base de datos de los establecimientos en las plataformas de difusión del Proveedor.
- Asistencia en la optimización de la estrategia y la visibilidad a diario.

A principios de cada nuevo período contractual, el Customer Success Manager presentará un balance del período anterior y las áreas de mejora que deben considerarse para el futuro.

3.1.2. Difusión de los Datos mediante las Plataformas de difusión del Proveedor

El Proveedor se compromete a transmitir los Datos de su Cliente a través de sus Plataformas de difusión. A fecha de hoy, los socios del Proveedor son Google (Google Business Profile & Google Maps), Waze, TomTom, Here, Wemap, Bonial (sujeto a elegibilidad), Facebook local o directorios sólo para Francia como 118000, Hoodspot.

La base de Datos del Proveedor contiene datos públicos para los usuarios de Internet (direcciones, horarios, sitios web, etc.). Puede ser facilitada a empresas y aplicaciones socias. Si el Proveedor firma nuevos acuerdos de colaboración durante la vigencia del contrato, la información del Cliente será difundida a través de la nueva Plataforma de difusión en cuestión sin coste adicional, siempre que dicho acuerdo de colaboración se negocie sobre la base de una tarifa de publicación gratuita.

Cuando el Cliente transmita sus Datos mediante un archivo Excel respetando el formato definido por el Proveedor, éste se compromete a remitir dichos Datos a sus Plataformas de difusión en un plazo máximo de 10 días laborables.

Las Plataformas de difusión pueden proceder en cualquier momento y con total libertad a la modificación de sus directrices de identidad visual, sus políticas de publicación y su política comercial en lo relativo a la publicación de contenidos. En consecuencia, el Proveedor no puede asumir ninguna obligación relativa a los resultados previstos en relación con la difusión de ciertos contenidos y Datos en ciertas plataformas, ni tampoco en cuanto a

la difusión misma de la información del Cliente en una plataforma web concreta. No obstante, el Proveedor se compromete a esforzarse al máximo para lograr que los Datos transmitidos por el Cliente se divulguen a través de las Plataformas de difusión con la mayor celeridad.

El Cliente asume toda la responsabilidad relativa a la información publicada en las fichas públicas de las Plataformas de difusión antes, durante y después del servicio prestado por el Proveedor. Asimismo, tendrá la posibilidad de modificar dicha información por sus propios medios siguiendo las indicaciones de las Plataformas de difusión. En caso de rescisión del Contrato, el Proveedor se compromete a no difundir más información para el Cliente y a no degradar/modificar los datos que se hayan difundido en las Plataformas de difusión en el marco del Contrato.

Datos publicables :

El Proveedor se compromete a esforzarse al máximo para lograr que las Plataformas de difusión integren la mayor cantidad de Datos transmitidos por el Cliente, y en especial los siguientes:

- Nombre del establecimiento
- Dirección (calle, número, código postal, población, provincia y país)
- Categorías (tipo de actividad)
- Número de teléfono
- URL del sitio web
- Horarios de apertura normales
- Horarios de apertura excepcionales
- Logo de la marca/empresa
- Fotografías de la empresa/establecimiento
- Descripción de la empresa o del establecimiento

3.1.3. Google Posts

Un Google Post es una publicación temporal en una página de Google Business Profile que permite a las empresas locales destacar ofertas, eventos, productos y servicios directamente en la búsqueda de Google y en Maps. El Cliente podrá crear y difundir masivamente (en tiempo real o programado con antelación) todo tipo de Google Post desde la interfaz del Proveedor en todos los establecimientos seleccionados.

3.1.4. Gestión de duplicados en Google Business Profile

En Google Business Profile se definen como “duplicados” dos fichas distintas que se refieren al mismo establecimiento. Por varias razones (SEO, experiencia de usuario, gestión de datos...), conviene al Cliente que estos duplicados sean identificados y tratados. El Proveedor podrá asistir al Cliente en esta tarea. Para ello, el Proveedor dispone de un algoritmo propio para la identificación de duplicados que puede utilizarse en toda la red del Cliente durante dos (2) meses a partir de la firma del Contrato. Una vez que el cliente haya determinado la

lista de duplicados, el Proveedor enviará dicha lista a los equipos de asistencia de Google Business Profile para que la eliminen o la fusionen.

El Proveedor podrá proporcionar este servicio una vez al año, en la fecha de renovación del Contrato, a petición del Cliente. En caso de que el Cliente desee que el Proveedor elimine los duplicados adicionales durante el año; se le presentará un presupuesto mediante el Customer Success que le está asignado. Además, el Cliente podrá enviar al Proveedor una lista de duplicados identificados por su cuenta en cualquier momento durante el curso del periodo contractual. El Proveedor pedirá a los equipos de soporte de Google Business Profile que procedan a eliminar los duplicados.

3.1.5. Custom Fields

Los "Custom Fields" se definen como campos de Datos que pueden configurarse a petición del Cliente y que se añadirán a la información estándar de la base de Datos del Proveedor (ej.: direcciones, horarios, fotografías, etc.).

Por lo tanto, a través de su solución de Presence Management, el Proveedor proporciona al Cliente una interfaz que incluye dos tipos de Datos:

- Datos estándar sincronizados con las Plataformas de difusión del Proveedor (horarios, números de teléfono, fotografías, etc.).
- "Custom Fields", Datos específicos, vinculados a la actividad del cliente.

El Proveedor también podrá proteger ciertos campos para que algunos tipos de usuarios no puedan editarlos. A través de la API se puede acceder a los "Custom Fields" utilizando la documentación disponible en línea.

3.1.6. Conexión al referencial interno del cliente

La solución de Presence Management propuesta por el Proveedor ofrece al Cliente la posibilidad de actualizar sus Datos locales mediante la configuración de parámetros de acceso para los encargados de los establecimientos de su red: acceso central o local a la interfaz. Sin embargo, el Cliente puede optar por actualizaciones automáticas conectando su Referencial Interno a la base de datos del Proveedor a través de FTP o API. El Proveedor no se hace responsable de la calidad e integridad de los datos procedentes de este Referencial Interno. Deben incluir como mínimo los datos necesarios para su difusión en las plataformas de difusión: nombres de establecimientos, direcciones, horarios, números de teléfono. Si se optara por este método de actualización, se pueden considerar dos modos de funcionamiento:

- **Opción 1** : El Cliente podrá escribir en la base de Datos del Proveedor utilizando la API externa del Proveedor, cuya documentación es

accesible en línea a través del siguiente enlace:

https://developers.partoo.co/rest_api/v2/. El Cliente será por tanto responsable de los desarrollos técnicos y tendrá acceso libre e ilimitado a la API del Proveedor durante la vigencia del Acuerdo. Como se detalla en el Artículo 5.2 de las presentes Condiciones Generales de Venta, el Proveedor se compromete a asegurar el 99% de disponibilidad de esta API durante el año. El Proveedor está en constante evolución y puede realizar cambios en su API externa. Siempre que sea posible, el Proveedor se asegurará de que el Cliente no tenga que actualizar su integración. En caso contrario, el Proveedor avisará al Cliente de los cambios a realizar con un preaviso de 6 meses.

- **Opción 2** : El Cliente puede pedir al Proveedor que desarrolle un flujo automático (API o FTP) que permita la recopilación diaria de información de su "Referencial Interno" de Datos. El desarrollo de esta API será gestionado por los equipos técnicos del Proveedor. Esto se facturará al Cliente con el fin a cubrir la integración inicial, así como la actualización de la API, como por ejemplo en el caso de que el Cliente realice cambios que requieran la intervención del Proveedor. En caso de que el Proveedor realice cambios en el flujo automático (API o FTP), se asegurará de que siga funcionando correctamente y de que se recupere la información del Cliente.

3.2. Review management

3.2.1. Gestión de reseñas del cliente en las Plataformas de difusión

El Proveedor se compromete a poner a disposición del Cliente una solución de gestión de reseñas locales, con objeto de mantener informado cuando los internautas publican reseñas sobre los establecimientos del Cliente en una de las Plataformas de difusión, y permitirle así responder con mayor facilidad. A fecha de hoy, las Plataformas de difusión del Proveedor para las cuales es posible agrupar las reseñas son: Google y Facebook. El cliente puede también elegir la opción de gestión de reseñas en TripAdvisor.

Si el Proveedor firmará nuevos acuerdos de colaboración durante la vigencia del contrato, quedarán integrados automáticamente en la solución ofrecida al Cliente sin coste adicional, siempre que dicho acuerdo de colaboración se negocie sobre la base de una tarifa de publicación gratuita.

Las Plataformas de difusión del Proveedor pueden proceder en cualquier momento y con total libertad a la modificación de sus políticas de comunicación de reseñas. En consecuencia, el Proveedor no puede asumir ninguna obligación relativa a los resultados previstos en relación con la obtención de reseñas locales. No obstante, el Proveedor se compromete a esforzarse al máximo para poder reunir con la mayor

frecuencia posible todas las opiniones en la interfaz del Proveedor.

3.2.2. Contenido de la solución

La solución de gestión de las reseñas consta de varios elementos:

- Envío de un informe mensual, semanal y/o diario (a elección de cada usuario);
- Centralización de las reseñas de todos los establecimientos del Cliente en la interfaz del Proveedor, accesible para el Cliente;
- Gestión de accesos por usuario (responsable nacional, responsable regional, responsable de tienda) para facilitar el procesamiento y respuesta a las reseñas;
- Posibilidad de responder a las reseñas desde la interfaz del Proveedor (Directa o redirección a la reseña en la Plataforma de difusión);
- Elaboración de plantillas de respuesta a las reseñas, reutilizables y dinámicos

Nuestra tecnología recupera dichas reseñas en las diferentes Plataformas de difusión en tiempo real. Las Plataformas de difusión pueden proceder en cualquier momento y con total libertad a la modificación de sus políticas de comunicación de reseñas. En consecuencia, el Proveedor no puede asumir ninguna obligación relativa a los resultados previstos en relación con la obtención de reseñas locales.

3.2.3. Plantillas de respuesta a las reseñas

La Solución del Proveedor de Review Management incluye una funcionalidad de "Plantillas de Respuesta a las reseñas", también conocida como "templates de reseñas". Al redactar una respuesta, los usuarios tendrán acceso a plantillas previamente escritas que podrán modificar libremente antes de publicar una respuesta. Estas plantillas pueden ser configuradas por el Cliente o sacadas de una lista de plantillas sugeridas directamente por el Proveedor.

3.3. Review booster

3.3.1. Envío de invitaciones por SMS para publicar una reseña

El Proveedor se compromete a poner a disposición del Cliente una solución de incitación a la publicación de reseñas mediante invitaciones SMS enviadas desde la interfaz del Proveedor. Hasta la fecha, la solución Review Booster permite enviar invitaciones por SMS para publicar una reseña en Google Business Profile. Por defecto, el uso de la solución Review Booster se limita al envío de 150 SMS al mes por establecimiento.

Las Plataformas de difusión pueden proceder en cualquier momento y con total libertad a la modificación de sus políticas de comunicación de reseñas. En consecuencia, el Proveedor no puede asumir ninguna obligación relativa a los resultados previstos sobre la publicación de reseñas en fichas de Google Business Profile.

3.3.2. Recogida de reseñas por código QR

El Proveedor se compromete a ofrecer al Cliente una solución para recibir un mayor número de reseñas a través del código QR.

El código QR estará disponible en formato PDF o como pegatina directamente en el punto de venta.

En el marco de este servicio, los adhesivos de código QR se entregarán en las direcciones definidas contractualmente, de acuerdo con el cliente.

Las direcciones de destino deben ser comunicadas previamente por el cliente y el proveedor sólo realizará una entrega por punto de venta.

Cada punto de venta tendrá un código QR que redirigirá al cliente a su ficha de establecimiento.

3.4. Store Locator

3.4.1. Implementación y utilización

El Proveedor se compromete a apoyar al Cliente durante todo el periodo contractual. Un Customer Success del Cliente, empleado por el Proveedor, será responsable de la implementación operativa de la solución y será el principal punto de contacto del Cliente durante toda la duración del Contrato.

El servicio puede dividirse en dos etapas distintas: la implementación operativa "onboarding", y el uso continuo de la solución durante el periodo contractual.

Onboarding:

- Definición del diseño y contenido del Store Locator y de las páginas de los establecimientos
- Desarrollo e integración del Store Locator
- Ejecución operativa del servicio y distribución de los datos transmitidos por el cliente y relativos a cada establecimiento

Uso de la solución:

- Actualización automática de la información de la base de datos de establecimientos en el Store Locator

3.4.2. Distribución de la información del cliente

En caso de que el Cliente transmita sus Datos a través de un archivo Excel que cumpla con las normas definidas por el Proveedor, éste se compromete a publicar esta información en el Store Locator en un plazo de 10 días laborables.

El Cliente seguirá siendo responsable de la información publicada en el Store Locator durante el servicio prestado por el Proveedor. En caso de rescisión del Contrato, el Proveedor se compromete a no publicar más información.

El Proveedor se compromete a difundir los datos transmitidos por el Cliente en el Store Locator, en particular (lista no exhaustiva):

- Nombre de la empresa
- Dirección
- Número de teléfono
- Horario de apertura
- Correo electrónico

3.4.3. Campos personalizados y acceso a la interfaz

El Cliente podrá modificar directamente la información de los puntos de venta y en particular los ""Campos personalizados".

Los "campos personalizados" se definen como campos de datos que pueden configurarse a petición del Cliente y que se añadirán a la información estándar de la base de datos del Proveedor (por ejemplo, direcciones, horarios de apertura, fotografías, etc.).

A través de su solución de Store Locator, el proveedor proporciona al cliente una interfaz que incluye dos tipos de datos:

- Datos estándar: horarios, números de teléfono, fotografías, etc.
- Campos "personalizados": datos específicos, vinculados a la actividad y las necesidades del cliente.

El cliente también puede decidir proteger ciertos campos para que ciertos tipos de usuarios no puedan editarlos. Los campos personalizados son accesibles mediante la API utilizando la documentación disponible en línea.

3.4.4. Conexión con el repositorio interno del cliente

La solución Store Locator propuesta por el Proveedor ofrece al Cliente la posibilidad de actualizar sus Datos locales configurando el acceso a los gestores de su red: acceso central o local a la interfaz. Sin embargo, el Cliente puede preferir las actualizaciones automatizadas conectando su Repositorio Interno a la base de datos del Proveedor Vía FTP o API. El Proveedor no se responsabiliza de la calidad e integridad de los Datos de este Repositorio Interno, que debe incluir al menos los Datos necesarios para la distribución en el Store Locator, tal y como se definió durante la fase de incorporación. Si se optara este método de actualización, se pueden considerar dos modos de funcionamiento, como se menciona en 3.1.6.

3.5. Messages

3.5.1. Recuperación de los mensajes de los clientes de nuestro socio Google business Messages y Facebook Messenger.

El Proveedor se compromete a poner a disposición del Cliente una solución de seguimiento de mensajes que centralice los mensajes relativos a sus establecimientos dejados por los internautas en Google Business Messages y Facebook Messenger, para que el Cliente pueda responder más fácilmente.

Si el Proveedor firma nuevas colaboraciones durante el periodo contractual, éstas se integrarán automáticamente en la solución puesta a disposición del Cliente, sin coste adicional, siempre que esta colaboración se negocie sobre la base de un paquete gratuito.

Las plataformas asociadas pueden cambiar su política de suministro de mensajes en cualquier momento y libremente. Por lo tanto, el Proveedor no

puede comprometerse a una obligación de resultado en cuanto a la recuperación de los mensajes. No obstante, el Proveedor se compromete a hacer todo lo posible para centralizar todos los mensajes en la interfaz del Proveedor en tiempo real.

3.5.2. Contenido de la solución

- El producto de control de mensajes permite al cliente centralizar los mensajes de Google Business Messages y Facebook Messenger en la plataforma del Proveedor, incluidos los mensajes con fotografías/imágenes.
- El cliente puede responder directamente en unos pocos clics a los mensajes recibidos desde la plataforma del Proveedor.
- Para facilitar el tratamiento de los mensajes, el cliente tiene acceso a un buzón de mensajes no leídos, a notificaciones y a una visión clara de los mensajes.

4. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

4.1. Formación y asistencia

El Proveedor asistirá al Cliente en la sensibilización y formación de sus equipos mediante documentos facilitados en diferentes formatos (vídeo, libro blanco, artículos, FAQ...) y un webinar para los usuarios de la plataforma del Proveedor. Además, el Proveedor podrá participar, a petición del Cliente, una vez al año en la organización de una conferencia o un taller con los miembros de la red del Cliente en Francia.

En el caso de que los gastos relacionados con los desplazamientos sean superiores a 150 euros sin IVA, el Cliente deberá asumirlos. En caso de que el Cliente desee invitar al Customer Success Manager a otros eventos de formación, el Proveedor presentará una tarifa basada en las necesidades del cliente.

5. COMPROMISOS Y RESPONSABILIDAD DEL PROVEEDOR

5.1. RGPD: aplicación a las soluciones del Proveedor

El Proveedor confirma que cumple con la normativa RGPD (Reglamento General de Protección de Datos).

A este respecto, el Proveedor recolecta tres tipos principales de Datos, cuyos métodos de almacenamiento y procesamiento cumplen con la normativa vigente:

- Datos públicos disponibles en las plataformas de difusión del Proveedor (Direcciones de los establecimientos del Cliente, Horarios, opiniones de los usuarios de Internet, etc.).
- Datos 100% anónimos de Google Business Profile (número de clics en una página, número de llamadas, número de solicitudes de direcciones de puntos de venta).
- Los correos electrónicos y números de teléfono de los usuarios (empleados del Cliente) que les permiten conectarse a la interfaz.

El usuario de las soluciones del Proveedor podrá eliminar sus datos de forma sencilla en cualquier

momento mediante una solicitud dirigida a un usuario con derechos administrativos en su cuenta, si no es él mismo un administrador, o enviando un correo electrónico a support@partoo.fr

Cada una de las Partes es responsable de las gestiones, declaraciones, solicitudes de autorización previstas por las leyes y reglamentos vigentes en relación con los tratamientos efectuados en el marco de la utilización de las soluciones, y en particular aquellas previstas por el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, del 27 de abril de 2016, y la Ley de Informática y Libertades, del 6 de enero de 1978, modificada, relativa a la informática, los archivos y las libertades.

5.2. Compromisos de rendimiento y disponibilidad del Proveedor

El Proveedor se compromete a mantener el nivel de rendimiento siguiente:

- Interfaz/API: 99% de disponibilidad de la interfaz y las soluciones en un año. Por debajo de esta tasa de disponibilidad, se podrá adjudicar al Proveedor una penalización correspondiente al número de días de indisponibilidad proporcional a la duración del Contrato.
- Asistencia al cliente: el Proveedor se compromete a prestar al Cliente asistencia en línea desde la interfaz (chat) con una disponibilidad anual del 99%. Los equipos de Customer Care del Proveedor estarán conectados de lunes a viernes (excluyendo los días festivos franceses) de 10:00 a 16:30 horas (CET). Si los equipos no estuvieran disponibles, la solicitud se registrará para que se contacte de nuevo al usuario. Se proporcionará una respuesta a cualquier usuario en un plazo máximo de 3 días laborables.

5.3. Responsabilidad del Proveedor

Conforme a lo establecido en el contrato, el Proveedor será responsable, en las condiciones de derecho común, de los daños de cualquier tipo causados por él o su personal al Cliente, su personal y su equipo. Con excepción de los daños resultantes de un fraude por parte del Proveedor, la responsabilidad contractual del Proveedor se limitará a una (1) vez la cantidad facturada por el Proveedor en virtud del contrato por los últimos 12 meses de los servicios prestados.

6. OBLIGACIONES DEL CLIENTE

6.1. Autorización administrativa

El Cliente se compromete a cumplir, en el marco de la ejecución del contrato, la normativa legal, reglamentaria y deontológica que rija el ejercicio de su profesión.

6.2. Suministro de datos

El Cliente se compromete a poner a disposición del Proveedor los elementos y Datos descritos en el artículo 3.1.2 en un archivo de Excel y respetando el formato definido por el Proveedor, a través de la

interfaz del Proveedor, o a través de una ruta específica (API). El Cliente recibirá todas las indicaciones precisas para la correcta cumplimentación de este archivo de Excel y el respeto de los estándares necesarios para facilitar la labor del Proveedor.

El Cliente se compromete a actualizar sus Datos en este archivo de manera regular y al menos antes de cada actualización. El Cliente se compromete a cooperar al máximo con el Proveedor en caso de que este precise información complementaria con vistas al cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud del artículo 3 de las presentes Condiciones Generales de Venta.

6.3. Legalidad de los Datos

El Cliente se compromete a poner a disposición del Proveedor únicamente contenidos lícitos y que no atenten contra el orden público, las buenas costumbres o los derechos de terceros.

7. PRECIO

7.1. Fijación del precio

A la fecha de celebración del contrato y en ausencia de actualizaciones del precio por parte del Proveedor tal y como prevé el artículo 5.2, el precio se corresponde con la cuantía reflejada en el presupuesto mandado y firmado por el Cliente. Cada descuento es válido sólo durante la duración del contrato.

7.2. Actualización del precio

El precio indicado en el presupuesto es anual. En el momento de la renovación del compromiso contractual (anual o plurianual), el Precio anual, fijado en el artículo 7.1, podrá ser revisado al alza. Esta revalorización se establecerá entonces según la siguiente fórmula $P = P_o + (P_o \times 3x (S - S_o) / S_o)$.

P = precio revisado sin impuestos

P_o = precio sin impuestos vigente antes de la revisión

S = valor del índice SYNTEC de noviembre n-1, considerándose el año n como el año en curso en la fecha de la revisión.

S_o = valor del índice SYNTEC para noviembre n-2.

Esta revalorización se limitará a un incremento del 3%. En caso de modificación del presente contrato mediante la adición de una solución suscrita, el aumento podrá superar el 3%. En caso de supresión de este índice por cualquier motivo, será sustituido automáticamente por un índice de sustitución cercano y relacionado con la actividad del Proveedor.

Si la duración del contrato es plurianual, el precio anual a perímetro constante se mantendrá estable durante toda la duración del compromiso.

7.3. Evolución del Precio relativo a la evolución del Parque de Establecimientos

Considerando que el Parque corresponde a todos los establecimientos concernidos por el Contrato, las

modalidades de evolución del Precio son las siguientes:

- Un crecimiento del Parque inferior al 5% durante el período contractual no supondrá ningún coste adicional para el Cliente durante el año en curso. No obstante, se tomará en cuenta el crecimiento del Parque en la facturación del siguiente período anual, considerándose que la variación del precio se calculará entonces como el producto del número de puntos de venta adicionales y el precio indicado en el contrato.
- Un crecimiento del Parque del 5% o más durante el período contractual dará lugar a la creación de un nuevo Contrato de Compromiso anual o plurianual sobre los establecimientos adicionales, cuya fecha de finalización no puede ser anterior a la fecha de finalización del Contrato principal. El valor del Contrato adicional se calculará como el producto: 1) el número de establecimientos añadidos al Parque original, 2) el precio anual por establecimiento según lo definido en el Contrato principal, y 3) el número de años de compromiso.
- El precio por año/establecimiento, negociado en el marco del Contrato Principal, resulta garantizado para cualquier establecimiento adicional añadido durante el período de compromiso, siempre que cumpla con los mismos procedimientos de gestión que los establecimientos iniciales (contactos, métodos de actualización, etc.).
- La reducción del parque durante el período del contrato no dará lugar a una disminución del valor del contrato antes del final del período de compromiso.

7.4. Forma de pago

El cliente será el encargado de enviar al Proveedor el pago del Precio correspondiente a la totalidad del período contractual de conformidad con las condiciones establecidas en el presupuesto (a que se refiere el Contrato) al principio de cada período de 12 meses.

8. MENCIONES

El Proveedor podrá hacer referencia de su colaboración con el Cliente a través de cualquier soporte de comunicación, en entrevistas o en su listado de referencias comerciales.

9. SUSPENSIÓN DE LAS OBLIGACIONES

Las obligaciones contraídas por las partes en virtud del presente acuerdo quedarán suspendidas en caso de fuerza mayor. Las partes acuerdan expresamente que las perturbaciones de la red de telecomunicaciones, así como toda indisponibilidad atribuible a causas ajenas al Proveedor o que queden fuera de su control se considerarán casos de fuerza mayor. Si la circunstancia de fuerza mayor persiste durante un período superior a sesenta (60) días, cualquiera de las partes podrá declarar el contrato resuelto de pleno derecho..

10. RESOLUCIÓN POR INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES

En caso de que una de las partes incumpla las obligaciones contraídas en virtud del contrato, la otra parte podrá proceder a su resolución. Las partes acuerdan expresamente que, en tal caso, el contrato quedará resuelto de pleno derecho un (1) mes después del envío de una notificación formal para detener parcial o totalmente las obligaciones contractuales.

Dicha notificación deberá efectuarse por carta certificada con acuse de recibo.

Con carácter excepcional, el Proveedor podrá decidir declarar resuelto de pleno derecho el contrato con efecto inmediato en caso de incumplimiento del artículo 7.3. En tal circunstancia, el Proveedor informará al Cliente al respecto mediante carta certificada con acuse de recibo.

11. TERMINACIÓN DE UN CONTRATO CON RENOVACIÓN TÁCITA

Un contrato con una renovación tácita puede ser terminado si se envía una denuncia por una de las partes a la otra mediante una carta registrada con acuse de recibo como mínimo noventa (90) días antes de la expiración del período de contrato vigente o su renovación.

12. CONFIDENCIALIDAD

Las partes se comprometen a tratar de manera estrictamente confidencial toda la información relativa a la otra parte a la que tenga acceso en el contexto del contrato, independientemente del medio de transmisión de dicha información. Las partes se comprometen en particular a respetar la naturaleza confidencial de los métodos, procedimientos y conocimientos técnicos de la otra parte a los que tenga acceso con motivo de la ejecución de las presentes condiciones generales de venta.

Se considerará confidencial toda la información de carácter comercial, financiero o técnico que no sea del dominio público.

La titularidad exclusiva de los derechos sobre la información confidencial corresponderá a la parte de la que proceda dicha información. Las partes se comprometen a no utilizar la información, datos y documentos facilitados en el presente contexto para fines distintos del cumplimiento de sus respectivos compromisos asumidos en virtud de las presentes condiciones generales de venta, excepto en caso de requerimiento por parte de las autoridades competentes.

En caso de que una de las partes incumpla esta obligación, la otra parte podrá proceder a la resolución del contrato de conformidad con lo establecido en el artículo 10. Asimismo, dado el carácter personal de las informaciones que pueden ser objeto de intercambio en el contexto de la ejecución de las presentes condiciones generales de venta, las partes se comprometen a velar por el estricto cumplimiento de la legislación en vigor (Ley orgánica de protección de datos) en lo relativo a la comunicación de dichas informaciones.

13. TÍTULOS

Los títulos del presente documento tienen valor meramente orientativo. En caso de contradicción entre el cuerpo de un artículo y su título, prevalecerá lo establecido en el cuerpo.

14. FUERO

Las partes se someten a la jurisdicción exclusiva del Tribunal de Comercio de Madrid para resolver cualquier diferencia que pudiera surgir con respecto a la validez, interpretación, ejecución o resolución del contrato.