Acuerdo de colaboración Programa Sonora Partners

Condiciones para clientes de Sonora que recomiendan sus soluciones de inteligencia artificial a otras empresas.

REUNIDOS

SONORA INTELLIGENCE, S.L. («SONORA»)

CIF B75507152 — Email administracion@sonoraintelligence.com

Domicilio Calle Rosalía de Castro, n.º 48, 1.º E · 41300 Sevilla

Representada por _____ — En calidad de _____

Gestor asignado _____ — Email del gestor _____

PARTNER ADHERIDO («EL PARTNER»)

Razón social o nombre _____

NIF _____ — Domicilio _____

Representada por _____ — DNI _____

En calidad de _____ — Teléfono _____

Email _____ — IBAN _____

Ambas partes se reconocen la capacidad legal necesaria para suscribir el presente acuerdo y

EXPONEN

I. Que SONORA desarrolla y comercializa soluciones de inteligencia artificial para empresas, entre ellas los agentes de voz «Agente Express» y «Agente 360» y los servicios que los complementan.

II. Que EL PARTNER es cliente de SONORA, tiene un agente activo y conoce por experiencia propia el funcionamiento de sus soluciones.

III. Que ambas partes desean regular la colaboración por la que EL PARTNER recomendará las soluciones de SONORA a terceros a cambio de las comisiones aquí previstas, en el marco del programa «Sonora Partners», con arreglo a las siguientes

CLÁUSULAS

1. Objeto

1.1 EL PARTNER recomendará las soluciones de SONORA a empresas y profesionales y le facilitará los datos de los contactos interesados conforme a la cláusula 3. A cambio, percibirá la comisión de alta y la comisión mensual previstas en las cláusulas 4 y 5.

1.2 La actuación de EL PARTNER se limita a recomendar y presentar contactos. No está facultado para negociar, ofertar precios, aceptar pedidos, firmar contratos, cobrar ni obligar a SONORA de ningún modo. La demostración, la propuesta y el presupuesto, la negociación, la contratación, la implantación, el soporte y la facturación corresponden exclusivamente a SONORA.

1.3 SONORA decide libremente si presenta propuesta y si contrata con cada contacto. La falta de contratación no genera derecho alguno a favor de EL PARTNER.

2. Requisito de cliente

2.1 Para adherirse al programa y registrar contactos, EL PARTNER debe ser cliente de SONORA con, al menos, un agente activo (Agente Express o Agente 360) y estar al corriente de pago.

2.2 Mientras EL PARTNER no cumpla este requisito, no podrá registrar contactos nuevos. Conservará, no obstante, la comisión mensual de sus Clientes Referidos y la comisión de alta de los proyectos que contraten sus contactos registrados dentro de su Periodo de Protección.

3. Registro de contactos y Periodo de Protección

3.1 EL PARTNER comunicará cada contacto por escrito (correo electrónico o mensajería) a su gestor de SONORA o, en su defecto, a **administracion@sonoraintelligence.com**, indicando al menos: empresa, persona de contacto, teléfono o correo electrónico y necesidad detectada.

3.2 La fecha de recepción de la comunicación será la fecha de registro. SONORA confirmará por escrito si el registro es válido en un plazo de cinco (5) días hábiles.

3.3 No se admitirá el registro de contactos que, en la fecha de registro:

a) ya sean clientes de SONORA;

b) hayan mantenido contacto comercial documentado con SONORA (demostración, propuesta o negociación) en los noventa (90) días anteriores; o

c) hayan sido registrados por otro partner y se encuentren dentro de su Periodo de Protección.

3.4 Cada registro válido otorga a EL PARTNER un **Periodo de Protección de noventa (90) días naturales** desde la fecha de registro. Si dentro de ese plazo SONORA ha realizado una demostración o enviado una propuesta al contacto, el Periodo de Protección se prorrogará hasta que la negociación concluya. La negociación se entiende concluida cuando el contacto contrata, rechaza la propuesta o transcurren sesenta (60) días sin respuesta a la última comunicación de SONORA.

3.5 Es **Cliente Referido** el contacto registrado válidamente que contrate con SONORA dentro de su Periodo de Protección.

3.6 EL PARTNER garantiza que cuenta con el consentimiento de cada contacto para facilitar sus datos a SONORA y para que SONORA se ponga en contacto con él con fines comerciales, y responderá frente a SONORA de los daños que se deriven de la falta de dicho consentimiento.

4. Comisión de alta

4.1 Por cada proyecto que contrate un Cliente Referido, EL PARTNER percibirá una comisión de alta según la siguiente escala, aplicada sobre la Base de Comisión:

IMPORTE DEL PROYECTO (SIN IVA)	COMISIÓN
Hasta 3.000 € (inclusive)	**15 %**
Más de 3.000 € y hasta 5.000 €	**20 %**
Más de 5.000 € y hasta 10.000 €	**25 %**
Más de 10.000 €	**30 %**

4.2 El porcentaje que corresponda según el importe total del proyecto se aplica a la totalidad de la Base de Comisión, no por tramos progresivos.

4.3 Es **proyecto** el conjunto de productos y servicios que el Cliente Referido contrata en una misma propuesta aceptada: agentes, módulos, CRM, integraciones, idiomas, canales de mensajería, webs, tiendas online, aplicaciones y demás trabajos de puesta en marcha. Las ampliaciones, fases, módulos o agentes adicionales que contrate después son proyectos independientes, cada uno con su propia comisión según la escala. SONORA no fraccionará un mismo encargo en varias propuestas para reducir la comisión.

4.4 La **Base de Comisión** es el importe efectivamente cobrado por SONORA por el proyecto, sin IVA ni otros impuestos y una vez aplicados los descuentos. No forman parte de ella las cuotas mensuales, los minutos y demás consumos, ni los importes que SONORA repercuta al cliente por cuenta de terceros, como las tarifas de Meta por mensajes de WhatsApp.

4.5 Si el proyecto se cobra en varios pagos, la comisión se devenga en proporción a cada cobro.

5. Comisión mensual

5.1 Por cada Cliente Referido, EL PARTNER percibirá una **comisión mensual fija de sesenta euros (60 €)**, equivalente al veinte por ciento (20 %) de la licencia de agente de 300 € al mes vigente a la fecha de este acuerdo, por cada mes en que SONORA cobre la licencia de dicho Cliente Referido.

5.2 La comisión mensual es una por Cliente Referido, con independencia del número de agentes o licencias que contrate. No generan comisión mensual las demás cuotas ni consumos: WhatsApp, webs, tiendas online, minutos adicionales, mensajes u otros servicios recurrentes.

5.3 La comisión mensual no tiene límite temporal: se devenga mientras el Cliente Referido mantenga activo el servicio y lo pague, sin perjuicio de lo previsto en la cláusula 11.

6. Devengo, liquidación y pago

6.1 Las comisiones se devengan cuando SONORA cobra efectivamente los importes de los que derivan.

6.2 Dentro de los cinco (5) primeros días de cada mes, SONORA enviará a EL PARTNER la liquidación de las comisiones devengadas el mes anterior, con el detalle por Cliente Referido.

6.3 EL PARTNER emitirá factura por el importe liquidado, con el IVA y, en su caso, la retención de IRPF que legalmente correspondan. SONORA la pagará por transferencia a la cuenta indicada por EL PARTNER antes del día quince (15) del mismo mes o, si la factura se recibe a partir del día diez (10), en los cinco (5) días hábiles siguientes a su recepción.

6.4 Si SONORA devuelve total o parcialmente al cliente un importe que ya generó comisión, o si este lo impaga o retrocede el cobro, la comisión correspondiente se descontará de las liquidaciones siguientes. Si no hubiera liquidaciones en los sesenta (60) días posteriores, EL PARTNER la reintegrará en los treinta (30) días siguientes al requerimiento de SONORA.

6.5 SONORA podrá compensar las comisiones con las cantidades vencidas y no pagadas que EL PARTNER le adeude como cliente.

7. Obligaciones y normas de conducta

7.1 EL PARTNER se compromete a:

a) presentar las soluciones de SONORA con veracidad, sin prometer resultados comerciales como ventas, citas o un volumen de llamadas;

b) no comprometer precios, descuentos, plazos, funciones ni condiciones: los presupuestos y las propuestas los emite siempre SONORA;

c) no ofrecer ni prometer llamadas a bases de datos sin el consentimiento expreso de sus destinatarios, ni otros usos contrarios a la normativa de comunicaciones comerciales, protección de datos o telecomunicaciones;

d) facilitar solo contactos que hayan aceptado ser contactados por SONORA;

e) no presentarse como empleado, agente o representante de SONORA ni actuar en su nombre; y

f) cumplir la normativa fiscal, mercantil y de protección de datos aplicable a su propia actividad.

7.2 SONORA se compromete a atender con diligencia profesional los contactos registrados, a informar a EL PARTNER del estado de sus registros y Clientes Referidos cuando lo solicite y a liquidar las comisiones conforme a este acuerdo.

8. Marca y materiales

8.1 SONORA autoriza a EL PARTNER a usar la denominación «Sonora Partners», la marca SONORA y los materiales comerciales que le facilite, solo para los fines de este acuerdo y conforme a sus indicaciones. EL PARTNER no podrá modificarlos ni crear webs, anuncios, perfiles o materiales con la marca SONORA sin autorización previa por escrito, ni registrar dominios, marcas o perfiles que la incluyan, ni usarla en campañas de publicidad de pago.

8.2 La autorización termina automáticamente con este acuerdo.

9. Confidencialidad y protección de datos

9.1 Las partes guardarán confidencialidad sobre la información no pública que conozcan con motivo de este acuerdo, en particular precios no publicados, propuestas, condiciones e información de clientes. Esta obligación se mantiene durante la vigencia del acuerdo y los dos (2) años siguientes a su terminación.

9.2 Cada parte actúa como responsable independiente de los datos personales que trate. EL PARTNER garantiza la licitud de la comunicación a SONORA de los datos de sus contactos. SONORA tratará esos datos para contactar con ellos con fines comerciales y les informará de dicho tratamiento en su primera comunicación.

9.3 SONORA tratará los datos de EL PARTNER y de sus representantes para gestionar este acuerdo y cumplir sus obligaciones legales, y los conservará durante la relación y los plazos legalmente exigibles. Los interesados pueden ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, oposición, limitación y portabilidad en **administracion@sonoraintelligence.com** y presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos (www.aepd.es).

10. Independencia

10.1 EL PARTNER actúa como colaborador mercantil independiente, con su propia organización y por su cuenta y riesgo. No asume la obligación de promover operaciones de forma continuada ni de alcanzar objetivos mínimos, y no negocia ni concluye operaciones por cuenta de SONORA. Este acuerdo no crea relación laboral, societaria, de agencia, de franquicia ni de representación entre las partes.

10.2 La colaboración no es exclusiva para ninguna de las partes ni reserva territorio o sector alguno. Cada parte asume sus propios gastos, y EL PARTNER no tendrá derecho a otra retribución que las comisiones previstas en este acuerdo.

11. Duración y terminación

11.1 El acuerdo entra en vigor en la fecha de su firma y tiene duración indefinida.

11.2 Cualquiera de las partes podrá terminarlo en cualquier momento comunicándolo por escrito con treinta (30) días de antelación.

11.3 Cualquiera de las partes podrá resolverlo con efecto inmediato si la otra incumple gravemente sus obligaciones o no subsana un incumplimiento en los quince (15) días siguientes a su requerimiento por escrito. Se consideran graves, en particular, los incumplimientos de las cláusulas 7.1, 8 y 9.

11.4 Efectos de la terminación:

a) Si el acuerdo termina por cualquier causa distinta de un incumplimiento de EL PARTNER, este conservará la comisión mensual de sus Clientes Referidos mientras sigan activos y pagando, y la comisión de alta de los proyectos que contraten sus contactos registrados dentro de su Periodo de Protección, aunque lo hagan después de la terminación.

b) Si el acuerdo se resuelve por incumplimiento de EL PARTNER, este solo tendrá derecho a las comisiones devengadas hasta la fecha de resolución.

12. Modificaciones

12.1 SONORA podrá modificar las condiciones del programa comunicándolo por escrito a EL PARTNER con treinta (30) días de antelación. Las modificaciones no afectarán a las comisiones de los Clientes Referidos ya contratados ni a los contactos que se encuentren dentro de su Periodo de Protección. Si EL PARTNER no las acepta, podrá terminar el acuerdo conforme a la cláusula 11.2, con los efectos de la cláusula 11.4 a).

13. Acuerdo íntegro

13.1 Este acuerdo y su Anexo I recogen la totalidad de lo pactado y sustituyen cualquier acuerdo o condición de colaboración comercial anterior entre las partes sobre el mismo objeto. Si alguna cláusula resultara nula, el resto conservará su validez. Las comunicaciones entre las partes se harán por escrito a los correos electrónicos indicados en este acuerdo.

14. Legislación y jurisdicción

14.1 Este acuerdo se rige por la legislación española. En la medida legalmente permitida, las partes se someten a los juzgados y tribunales de Sevilla.

Y en prueba de conformidad, las partes firman el presente acuerdo en

Lugar _____ Fecha _____

POR SONORA INTELLIGENCE, S.L.	POR EL PARTNER
_____	_____
Nombre _____	Nombre _____
Cargo _____	Cargo _____

Anexo I · Resumen y ejemplos

Este anexo resume las condiciones del acuerdo. En caso de discrepancia, prevalece el texto de las cláusulas.

Resumen de condiciones

Requisito	Ser cliente de SONORA con un agente activo (Express o 360) y al corriente de pago.
Papel de EL PARTNER	Recomendar y presentar contactos. SONORA hace la demostración, la propuesta, el cierre, la implantación, el soporte y la facturación.
Registro de contactos	Por escrito al gestor de SONORA. Protección de 90 días, prorrogable mientras haya una negociación abierta.
Comisión de alta	15 %, 20 %, 25 % o 30 % según el importe del proyecto, aplicado sobre el importe total, sin IVA y después de descuentos.
Comisión mensual	60 € al mes por Cliente Referido, mientras siga activo y pagando. Sin límite de clientes.
Liquidación y pago	Liquidación en los cinco primeros días del mes. Pago por transferencia antes del día 15, contra factura.
Si EL PARTNER deja el programa	Conserva la comisión mensual de sus Clientes Referidos, salvo resolución por incumplimiento.
Si deja de ser cliente	No puede registrar contactos nuevos, pero conserva la comisión mensual de sus Clientes Referidos.

Ejemplos de cálculo

PROYECTO	IMPORTE	TRAMO	COMISIÓN DE ALTA	MENSUAL	EN 12 MESES
Peluquería · Agente Express	300 €	15 %	45 €	60 €	**765 €**
Clínica · 360 con CRM propio	3.490 €	20 %	698 €	60 €	**1.418 €**
Inmobiliaria · 360 con integración	3.099 €	20 %	619,80 €	60 €	**1.339,80 €**
Proyecto 360 con varios módulos	6.000 €	25 %	1.500 €	60 €	**2.220 €**
Proyecto a medida	12.000 €	30 %	3.600 €	60 €	**4.320 €**

Importes sin IVA, con precios de tarifa vigentes a la fecha del acuerdo. El porcentaje del tramo se aplica a todo el importe del proyecto: los 6.000 € del cuarto ejemplo generan el 25 % de 6.000 €. «En 12 meses» suma la comisión de alta y doce mensualidades de 60 €.