

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

Las Condiciones de Uso ("CDU") constan de estas Condiciones de Uso de IBM – Condiciones Específicas de la Oferta SaaS ("Condiciones Específicas de la Oferta SaaS") y un documento con el título Condiciones de Uso de IBM – Condiciones Generales ("Condiciones Generales") disponible en el URL siguiente:

<http://www.ibm.com/software/sla/sladb.nsf/sla/tou-gen-terms/>. En caso de conflicto, los Términos de Oferta específicos de SaaS prevalecen sobre las Condiciones Generales. Al hacer un pedido, acceder o utilizar SaaS IBM, el Cliente acepta las Condiciones de Uso.

1. SaaS IBM

Las siguientes ofertas de SaaS IBM están cubiertas por estas Condiciones Específicas de la Oferta SaaS:

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-populated Participant Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation

2. Métricas de Cargo

SaaS IBM se vende bajo una de las siguientes métricas de cargo según se especifica en el Documento Transaccional:

- a. "Acceso" es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Acceso son los derechos para utilizar SaaS IBM. El Cliente debe obtener una única autorización de Acceso para poder utilizar SaaS IBM durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (PoE) del Cliente o en el Documento Transaccional.
- b. "Participante Elegible" es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Participante Elegible es una persona única empleada en la Empresa del Cliente, que tiene o no acceso a SaaS IBM, o una persona única que recibe su paga de otro modo o que actúa en nombre de la Empresa del Cliente y que tiene acceso a SaaS IBM. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir el número de Participantes Elegibles de la Empresa del Cliente durante el

período de medida especificado en el Documento de Titularidad (PoE) o Documento Transaccional del Cliente.

- c. "Compromiso" es una unidad de medida con la que se pueden obtener servicios. Un Compromiso consiste en servicios de formación y/o profesionales relacionados con SaaS IBM. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir cada Compromiso.

3. Cargos y Facturación

El importe que se debe abonar para SaaS IBM se especifica en un Documento Transaccional.

3.1 Configuración

Los cargos de configuración se especificarán en un Documento Transaccional.

3.2 On-Demand

Las opciones On-Demand se facturarán el mes en que el Cliente solicita la opción On-Demand según la tarifa establecida en el Documento Transaccional.

3.3 Usos en exceso

Si el uso actual de SaaS IBM por parte del Cliente durante el período de medida excede la titularidad especificada en el Documento de Titularidad (PoE), se facturará al Cliente por el uso en exceso, según se establece en el Documento Transaccional.

4. Opciones de Vigencia y Renovación

4.1 Vigencia

El plazo de SaaS IBM empezará en la fecha en la que IBM notifique al Cliente que éste tiene acceso a las partes de SaaS IBM descritas en el Documento Transaccional. El Documento de Titularidad (PoE) o Documento Transaccional confirmará la fecha exacta de inicio y finalización del plazo, así como la forma de renovarlo, si procede. El Cliente podrá incrementar su nivel de uso de SaaS IBM durante la vigencia poniéndose en contacto con IBM o con un Business Partner de IBM. IBM confirmará el nivel de uso incrementado en un Documento Transaccional.

4.2 Opciones de Renovación del Plazo de SaaS IBM

El Documento de Titularidad (PoE) del Cliente establecerá si SaaS IBM se renovará al finalizar el plazo, designando el plazo como uno de los siguientes:

4.2.1 Renovación Automática

Si el Documento Transaccional del Cliente establece que la renovación del Cliente es automática, el Cliente podrá resolver el plazo de expiración de SaaS IBM mediante solicitud por escrito, con una antelación mínima de noventa (90) días antes de la fecha de expiración del plazo establecida en el Documento Transaccional. Si IBM o un Business Partner de IBM no recibe dicho aviso de resolución antes de la fecha de expiración, el plazo que venza se renovará automáticamente por el plazo de un año o por la misma duración que el plazo original establecido en el Documento de Titularidad (PoE).

4.2.2 Facturación Continua

Si el Documento Transaccional indica que la facturación del Cliente es continua, el Cliente seguirá teniendo acceso a SaaS IBM y se le facturará por el uso de SaaS IBM en base a una facturación continua. Para dejar de utilizar SaaS IBM y detener el proceso de facturación continua, el Cliente deberá proporcionar a IBM o a un Business Partner de IBM un aviso de solicitud de cancelación de SaaS IBM del Cliente, con una antelación mínima de noventa (90) días. Una vez que el Cliente haya cancelado el acceso, se facturarán al Cliente los cargos de acceso correspondientes al mes en el que se llevó a cabo la cancelación.

4.2.3 Renovación Necesaria

Si el Documento Transaccional indica que el tipo de renovación del Cliente es "resolver", SaaS IBM se resolverá al final del plazo y el acceso del Cliente a SaaS IBM se eliminará. Para seguir utilizando SaaS IBM más allá de la fecha de finalización, el Cliente deberá realizar un pedido al representante de ventas de IBM del Cliente o al Business Partner de IBM para adquirir un nuevo plazo de suscripción.

5. Soporte Técnico

Se proporciona Soporte al Cliente de Línea Base con la oferta SaaS IBM y el Software de Habilitación, según corresponda, durante el Período de Suscripción. El soporte técnico y al Cliente disponible se describe detalladamente en:

<http://www.ibm.com/software/support/kenexa/supportusv.html>

6. Condiciones Adicionales de la Oferta SaaS IBM

6.1 Certificación Safe Harbor

IBM acata el Acuerdo de Safe Harbor ("Safe Harbor Framework") de la UE y de EE.UU., establecido por el Departamento de Comercio de Estados Unidos en relación con la recopilación, el uso y la retención de información recopilada de la Unión Europea. Para obtener más información sobre Safe Harbor o para acceder a la declaración de la certificación de IBM, vaya a <http://www.export.gov/safeharbor/>.

6.2 Derechos sobre Datos Normativos

Sin perjuicio de disposición en contrario, y únicamente para la investigación normativa, análisis y creación de informes, IBM podrá conservar y utilizar el contenido del Cliente proporcionado a IBM bajo estas Condiciones de Uso en formato agregado y anónimo (es decir, de modo que el Cliente no pueda identificarse como la fuente de la información confidencial y de modo que se elimine cualquier información que pueda identificar a empleados individuales y/o solicitantes). Las provisiones de este apartado prevalecerán tras la resolución o expiración de la transacción.

6.3 Devolución o Eliminación de Datos del Cliente

Tras la solicitud por escrito por parte del Cliente de resolución o expiración de las Condiciones de Uso o del Acuerdo, IBM, sujeto a sus políticas de copia de seguridad y retención, eliminará o devolverá al Cliente todos los Datos Personales que éste haya puesto a disposición para SaaS IBM.

6.4 Recopilación de Datos

El Cliente acepta que IBM puede utilizar cookies y tecnologías de seguimiento para recopilar datos de Carácter Personal con el fin de recopilar información y estadísticas de uso diseñadas para ayudar a mejorar la experiencia del usuario y/o personalizar las interacciones con los usuarios de acuerdo con lo establecido en <http://www-01.ibm.com/software/info/product-privacy/index.html>. Cuando así lo requiera la legislación aplicable, el Cliente deberá haber notificado a los usuarios y obtenido su consentimiento para llevar a cabo todo lo anterior.

Apéndice A

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud es una solución SaaS que permite al Cliente realizar encuestas hasta 10.000 de sus empleados.

1. IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud proporciona lo siguiente:

- suministro de servicios para la implementación de 1 encuesta (configuración de cuestionario de encuesta, administración de encuesta, suministro de instrucciones sobre el uso del sitio de creación de informes);
- 38 elementos principales de encuesta de colaboración de IBM (se necesita contenido de encuesta estándar);
- hasta 10 elementos adicionales para elementos complementarios de banco y/o personalizados del Cliente;
- hasta 2 preguntas de comentarios abiertos;
- hasta 5 preguntas demográficas seleccionadas por los participantes con un máximo de 15 opciones de respuesta cada una;
- carta de bienvenida a la encuesta personalizada;
- administración de encuestas web en 1 idioma (en base a la lista actual en el momento de idiomas disponibles);
- 1 encuesta en papel en formato PDF en 1 idioma para la entrada de datos del Cliente;
- acceso genérico a encuestas (todos los usuarios acceden mediante la misma dirección de Internet, denominada "URL");
- 1 plantilla de comunicación que proporciona al Cliente ejemplos para hablar con los empleados sobre la encuesta y promocionarla;
- un acceso compartido único a todos los informes de resultados de las encuestas;
- acceso a datos que incluye un análisis demográfico de números de respuesta, apartados de encuesta y preguntas de encuesta, identificación de los elementos de la encuesta con la puntuación más alta y más baja, análisis de colaboración para incluir un análisis de factores clave (identifica los diez puntos más importantes de correlación con el índice de compromiso del empleado), comentarios textuales, informe consolidado para incluir la capacidad de crear informes en formato Excel y PDF, y asistente de informes personalizados;
- Comparativa general de IBM Kenexa (promedio de encuestas parecidas en muchas organizaciones) para permitir al Cliente comparar la puntuación de sus encuestas con la puntuación de otras organizaciones utilizando los 38 elementos principales de encuestas de colaboración;
- 3 Guías de Gestor en inglés que tratan, respectivamente, de estos temas: i) interpretación de los informes de las encuestas, ii) reuniones sobre feedback de las encuestas, y iii) planificación de la acción ante las encuestas;
- 1 documento Word en inglés que contiene preguntas de escucha específicas y pasos de acción de ejemplo en inglés;
- entrega y almacenamiento de datos durante el Período de Suscripción y durante 1 año como máximo después de la entrega de datos para la última encuesta;
- correlación de datos de encuesta históricos disponibles que no son de terceros (después de la primera administración de encuestas) con Suscripción a SaaS continua; y
- soporte en inglés por correo electrónico para participantes de las encuestas durante el período de administración de las mismas.

2. Ofertas Opcionales

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic: zona demográfica adicional incluida en la encuesta aparte de las 5 zonas demográficas incluidas en la base. Cada zona demográfica adicional puede incluir hasta 15 opciones de respuesta.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Demographic Response: una opción de respuesta adicional incluida para una zona demográfica a parte de las 15 opciones de respuesta incluidas en la base para cada zona demográfica.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Open-Ended Comment Item: un elemento de comentario adicional incluido en la encuesta a parte de los 2 elementos de comentario abiertos incluidos en la base.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Scaled Survey Item: un elemento adicional incluido en la encuesta (a parte de los 38 elementos principales de la encuesta de colaboración y 10 elementos adicionales) que utiliza una escala de respuesta de tipo "En Total Desacuerdo, En Desacuerdo, Neutro, De Acuerdo, Totalmente de Acuerdo, No lo Sé".
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Language: suministro de elementos de encuesta (38 elementos de encuesta de compromiso principales y elementos complementarios de IBM) y texto estándar en un idioma además del idioma incluido en la base.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Participant Selected Demographics: método de administración de la encuesta donde los participantes reciben una invitación por correo electrónico para participar en la encuesta utilizando un URL de encuesta único y zonas demográficas que se complimentan previamente para cada participante, y en el que el apartado de la zona demográfica de la encuesta se oculta ante el participante. El Cliente debe proporcionar un archivo Excel o archivo de texto delimitado por tabulaciones con el nombre, los apellidos, la dirección de correo electrónico, un identificador único e información sobre la zona demográfica para cada participante.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics: las zonas demográficas que se complimentan previamente para cada participante y el apartado de la zona demográfica de la encuesta se oculta ante el participante. El Cliente debe proporcionar un archivo Excel o archivo de texto delimitado por tabulaciones con el nombre, los apellidos, la dirección de correo electrónico, un identificador único e información sobre la zona demográfica para cada participante.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Participant Demographics: método de administración de la oferta IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Pre-Populated Demographics en que los Participantes Elegibles acceden a la encuesta introduciendo el nombre de usuario y la contraseña que les ha facilitado el Cliente. Los participantes recibirán directamente del Cliente el URL del sitio web, el nombre de usuario y la contraseña para el inicio de sesión, así como información de la organización.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Reporting Login: inicio de sesión para informes por encima del inicio de sesión de acceso compartido único incluido en la base. Cada inicio de sesión de informes tendrá credenciales únicas para el sitio web de informes de datos de IBM y puede tener acceso limitado a los datos de los informes.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Dashboard Report Generation: capacidad de producir un informe PowerPoint que resume datos (números de respuestas, índice de compromiso de los empleados, índice de habilitación del rendimiento y factores clave de compromiso) del sitio web de informes de datos de IBM. Pueden seleccionarse hasta tres grupos para que aparezcan en el informe de dashboard.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Additional Standard Norm: nivel de datos normativos proporcionado además de la comparativa general de IBM Kenexa. Esta característica permite al Cliente comparar las puntuaciones de sus encuestas con las puntuaciones de organizaciones de una comparativa superior a la comparativa de percentil 75 de IBM Kenexa o a la comparativa de percentil 90 de IBM Kenexa.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Action Planning Feature: herramienta que permite a los usuarios (como recursos humanos) registrar y hacer el seguimiento de información de planificación de acciones. Los usuarios pueden acceder a planes de acción en cualquier momento para actualizar la información. Puede descargarse en un informe Excel un resumen de todos los planes de acción introducidos por un usuario.

- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Executive Summary: IBM desarrollará una presentación PowerPoint diseñada para proporcionar información significativa y acción directiva, además de los datos de resumen de las encuestas. Este resumen está diseñado para directivos del Cliente de nivel ejecutivo, así como para el personal clave del departamento de recursos humanos.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Survey Champions Coaching: IBM realizará un taller por conferencia telefónica una vez que finalice la encuesta, con un máximo de 20 directivos del Cliente y con una duración máxima de dos horas. El taller está diseñado para ayudar al Cliente a: 1) comprender los datos de la encuesta, 2) revisar los datos de la encuesta en grupos de trabajo, y 3) pasar a la acción en base a los resultados de la encuesta.
- IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud Raw Data Extraction: IBM creará un archivo Excel con datos sin formato (respuestas de los participantes) de la encuesta. El archivo Excel está diseñado para incluir datos de respuestas de la encuesta, así como códigos y texto de las preguntas de la encuesta. Las preguntas con respuestas escaladas se notifican como valores numéricos. Las preguntas con entrada libre de texto se notifican textualmente. Los elementos demográficos se notifican como texto. La información de identificación personal no se incluye en los datos sin formato.

3. IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud

IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud proporciona funcionalidad básica, como IBM Kenexa Survey Advantage on Cloud descrito más arriba, con alguna excepción:

- a. no se incluye lo siguiente:
 - (1) comparativa general de IBM;
 - (2) 3 Guías de Gestor en inglés que tratan, respectivamente, de estos temas: i) interpretación de los informes de las encuestas, ii) reuniones sobre feedback de las encuestas, y iii) planificación de la acción ante las encuestas;
 - (3) Un (1) documento Word en inglés que contiene preguntas de escucha específicas y pasos de acción de ejemplo en inglés; y
 - (4) Una (1) plantilla de comunicación que proporciona al Cliente ejemplos para hablar con los empleados sobre la encuesta y promocionarla; y
- b. las ofertas opcionales se limitan a las que se describen a continuación.

4. Ofertas Opcionales

- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Additional Language: suministro de elementos de encuesta (38 elementos de encuesta de compromiso principales y elementos complementarios de IBM) y texto estándar en un idioma además del idioma incluido en la base.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Participant Selected Demographics: IBM proporcionará un método de administración de la encuesta en que los usuarios recibirán una invitación por correo electrónico para la encuesta con un URL de encuesta único y realizará selecciones demográficas en la encuesta. El Cliente debe proporcionar un archivo Excel o archivo de texto delimitado por tabulaciones con el nombre, los apellidos, la dirección de correo electrónico y un identificador único para cada participante.
- IBM Kenexa Survey Advantage Entry on Cloud Dashboard Report Generation: capacidad de producir un informe PowerPoint que resume datos (números de respuestas, índice de compromiso de los empleados, índice de habilitación del rendimiento y factores clave de compromiso) del sitio web de informes de datos de IBM. Pueden seleccionarse hasta 3 grupos para que aparezcan en el informe de dashboard.