

Condiciones de Uso de IBM – Condiciones Específicas de la Oferta SaaS

IBM Silverpop Engage

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.

Las Condiciones de Uso se rigen por el Acuerdo Internacional Passport Advantage de IBM, el Acuerdo Internacional Passport Advantage Express de IBM o el Acuerdo Internacional de IBM para Ofertas Seleccionadas de SaaS IBM, según proceda ("Acuerdo") y conjuntamente con las Condiciones de Uso conforman el acuerdo completo.

1. SaaS IBM

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

- IBM Silverpop Engage – Message
- IBM Silverpop Engage – Database
- IBM Silverpop Transact for Engage – Database
- IBM Silverpop Multi-Factor Authentication
- IBM Silverpop Social Sign-In
- IBM Silverpop Inbox Monitoring
- IBM Silverpop Universal Behaviors
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Less than 1 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Less than 5 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History – Unlimited Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Stream – Less than 1 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Stream – Less than 5 Million Database Records
- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Stream – Unlimited Database Records
- IBM Silverpop Mobile Connector
- IBM Silverpop Web Analytics Integration
- IBM Silverpop WebEx Integration
- IBM Silverpop Citrix Integration
- IBM Silverpop Transact Magento
- IBM Silverpop CRM Integration
- IBM Silverpop CRM Integration with Scribe
- IBM Silverpop Email Insights – Bronze
- IBM Silverpop Email Insights – Silver
- IBM Silverpop Email Insights – Gold
- IBM Silverpop Email Insights – Platinum
- IBM Silverpop Email Insights Additional Email Preview
- IBM Silverpop Email Insights Additional 100 Thousand Email Opens
- IBM Silverpop Additional IP Address
- IBM Silverpop Essentials Ongoing Standard Services

- IBM Silverpop Essentials Ongoing Premium Services
- IBM Silverpop Partner Ongoing Services
- IBM Silverpop Engage Mobile
- IBM Silverpop Engage Mobile Ongoing Advisory Services
- IBM Silverpop Engage Mobile Ongoing Standard Services
- IBM Silverpop Engage Mobile Ongoing Standard Plus Services

2. Métricas de Cargo

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

- Acceso:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Acceso es el derecho para utilizar SaaS IBM. El Cliente debe obtener un único derecho de titularidad de Acceso para poder utilizar SaaS IBM durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (POE) o Documento Transaccional.
- Dispositivo Direccional:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Dispositivo Direccional es un dispositivo sobre el que se instala una aplicación que SaaS IBM puede direccionar. La instalación de cada aplicación que SaaS IBM direcciona cuenta como un Dispositivo Direccional Separado. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir el número de Dispositivos Direccionales por SaaS IBM durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (PoE) del Cliente o en el Documento Transaccional.
- Instancia de Aplicación:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Se requiere un derecho de titularidad de Instancia de Aplicación por cada instancia de una Aplicación que esté conectada a SaaS IBM. Si una Aplicación tiene varios componentes, cada uno de los cuales con un objetivo y/o un usuario destinatario distinto, y cada uno de ellos puede ser conectado a o gestionado por SaaS IBM, cada componente se considera una Aplicación independiente. Además, los entornos de pruebas, desarrollo, puesta en escena, transferencia y producción para una Aplicación son considerados como instancias independientes de la Aplicación y cada uno debe tener un derecho de titularidad. Varias instancias de Aplicación en un único entorno son consideradas como instancias independientes de la Aplicación y cada una debe tener un derecho de titularidad. Deben adquirirse Derechos de Titularidad suficientes para cubrir el número de Instancias de Aplicación conectadas a SaaS IBM durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (POE) o el Documento Transaccional del Cliente.
- Usuario Autorizado:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. El Cliente debe obtener derechos de titularidad independientes y dedicados para cada Usuario Autorizado al que se permita acceso a SaaS IBM de cualquier modo, ya sea directo o indirecto (por ejemplo, a través de un programa multiplexor, un dispositivo o un servidor de aplicaciones) mediante cualquier método. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir el número de Usuarios Autorizados con acceso a SaaS IBM durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (POE) o el Documento Transaccional del Cliente.
- Mensaje Digital:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Mensaje Digital es una comunicación electrónica gestionada o procesada por SaaS IBM. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir el número total de Mensajes Digitales gestionados o procesados por SaaS IBM durante el período de medida especificado en un Documento de Titularidad (POE) o Documento Transaccional del Cliente.
- Compromiso:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Contrato consiste en servicios de formación y/o profesionales relacionados con SaaS IBM. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir cada Contrato.
- Evento:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Los derechos de titularidad de eventos se basan en el número de apariciones de un evento específico relacionado con el uso del SaaS IBM. Los derechos de titularidad de sucesos son específicos para SaaS IBM y el tipo de suceso no se puede cambiar, intercambiar ni agregar a otros derechos de titularidad de suceso de otro SaaS IBM o tipo de suceso. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir todos los eventos que tengan lugar durante el período de medida especificado en un Documento de Titularidad (POE) o Documento Transaccional.

- h. **Instancia:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Una Instancia es el acceso a una configuración específica de SaaS IBM. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cada Instancia del SaaS IBM disponible para su acceso y uso durante el período de medida especificado en el Documento de Titularidad (POE) o el Documento Transaccional.
- i. **Identidad de Reputación:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Una Identidad de Reputación es una combinación de una dirección IP y/o dominio que se utiliza para mejorar la entrega de correos electrónicos. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes para cubrir el número de Identidades de Reputación creadas para el Cliente en SaaS IBM.
- j. **Mil Registros de BD:** es una unidad de medida con la que se puede adquirir SaaS IBM. Un Registro de BD es la colección de campos en una BD relativos a una sola entidad y accesibles como una sola unidad. Cada derecho de titularidad de Mil Registros de BD representa Mil Registros de BD. Deben adquirirse derechos de titularidad suficientes de Mil Registros de BD para cubrir el número total de Registros de BD disponibles para ser procesados por SaaS IBM durante el período de medida especificado en un Documento de Titularidad (POE) o Documento Transaccional del Cliente.

3. Cargos y Facturación

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

3.1 Cargos de Configuración y Cargos On Demand

Los cargos de configuración se especificarán en un Documento Transaccional. IBM aplicará un cargo de configuración único durante el aprovisionamiento inicial de la parte de configuración. Las opciones On Demand se facturarán el mes en que el Cliente utiliza la opción On Demand según la tarifa establecida en el Documento Transaccional.

- a. IBM Silverpop Additional Domain Setup / IBM Silverpop Additional Domain On Demand Setup
Este servicio actualiza el entorno SaaS IBM para utilizar una Identidad de Reputación adicional además de la cantidad proporcionada con IBM Silverpop Engage.
- b. Configuración de IBM Silverpop CRM Integration
Este servicio actualiza el entorno SaaS IBM para integrar una instancia de CRM específica con una única BD de Silverpop Engage.
- c. IBM Silverpop Additional Environment Setup and IBM Silverpop Additional Environment On Demand Setup
Este servicio proporciona a los Clientes una organización Silverpop Engage adicional (un entorno independiente configurado en Engage normalmente para añadir una empresa o división adicional).
- d. IBM Silverpop Instructor Led Training (Webinar/IBM Facility) Setup / IBM Silverpop Instructor Led Training (Webinar/IBM Facility) On Demand Setup
Este servicio proporciona un único día de formación de Silverpop Engage. Cada día incluye hasta ocho horas de formación y práctica (incluyendo varios descansos y una interrupción de una hora para el almuerzo). El programa puede adaptarse para cubrir los temas que el Cliente quiera aprender. La formación se imparte a través de un entorno de seminario o en un centro autorizado de IBM.
- e. IBM Silverpop Instructor Led Training (On Site) Setup e IBM Silverpop Instructor Led Training (On Site) On Demand Setup
Este servicio proporciona un (1) día de 8 horas de formación de Silverpop Engage en una de las instalaciones del Cliente. Cada día incluye hasta ocho horas de formación y práctica (incluyendo varios descansos y una interrupción de una hora para el almuerzo). El programa puede adaptarse para cubrir los temas que el Cliente quiera aprender. Los gastos de viaje no están incluidos y se facturarán por separado a través de la Especificación de Trabajo (SOW).

- f. **IBM Silverpop Fast Start Setup**
Este servicio proporciona hasta 15 horas de consultoría a distancia de productos para los Clientes inscritos a Silverpop Engage. Este compromiso proporcionará la configuración inicial y orientación de formación ampliada a través de reuniones planificadas sobre diversos temas, entre ellos: aprovisionamiento, capacidad de entrega/aceleración, carga inicial de datos, mailings iniciales, informes de serie y habilitación de la característica Silverpop Engage avanzada para adaptarse mejor a las necesidades del Cliente. Las horas del programa deben utilizarse dentro de los primeros 90 días de la configuración inicial del entorno Silverpop.
- g. **Configuración de IBM Silverpop Fast Start Enterprise**
Este servicio proporciona hasta 30 horas de consultoría a distancia de productos para los Clientes inscritos a Silverpop Engage. Este compromiso proporcionará la configuración inicial y orientación de formación ampliada a través de reuniones planificadas sobre diversos temas, entre ellos: aprovisionamiento, capacidad de entrega/aceleración, carga inicial de datos, mailings iniciales, informes de serie y habilitación de la característica Silverpop Engage avanzada para adaptarse mejor a las necesidades del Cliente. Las horas del programa deben utilizarse dentro de los primeros 90 días de la configuración inicial del entorno Silverpop.
- h. **Configuración de IBM Silverpop Customer Enablement**
Este servicio ofrece hasta 300 horas de consultoría técnica y del producto suministradas a distancia, prácticas recomendadas y orientación sobre el uso recomendado de la solución IBM Silverpop Engage. Esto incluirá el descubrimiento, el plan del proyecto y desarrollo del plan de recursos, consultoría, diseño y planificación de la integración, documentación y gestión del proyecto, según lo acordado con el Cliente. Este servicio, además, proporciona hasta 50 horas de servicios gestionados remotos, incluyendo importación y lista de mailing, gestión de la segmentación, creación del modelo de puntuación, preparación y configuración de activos, despliegue de la campaña, informes y otras actividades del producto en nombre del Cliente. La dedicación estándar de Silverpop para servicios gestionados es de 5 días laborables para eventos de envíos de correo únicos estándar. Algunas actividades pueden requerir ciclos de producción más largos. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.
- i. **Configuración de IBM Silverpop Managed Enablement**
Este servicio ofrece hasta 150 horas de consultoría técnica y del producto suministradas a distancia, prácticas recomendadas y orientación sobre el uso recomendado de IBM Silverpop Engage. Esto incluirá el descubrimiento, el plan del proyecto y desarrollo del plan de recursos, consultoría, diseño y planificación de la integración, documentación y gestión del proyecto, según lo acordado con el Cliente. Este servicio, además, proporciona hasta 250 horas de servicios gestionados remotos, incluyendo importación y lista de mailing, gestión de la segmentación, creación del modelo de puntuación, preparación y configuración de activos, despliegue de la campaña, informes y otras actividades del producto en nombre del Cliente. La dedicación estándar de Silverpop para servicios gestionados es de 5 días laborables para eventos de envíos de correo únicos estándar. Algunas actividades pueden requerir ciclos de producción más largos. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.
- j. **Configuración de IBM Silverpop Product Consulting – Bronze**
Este servicio ofrece hasta 75 horas de consultoría técnica y del producto suministradas a distancia, prácticas recomendadas y orientación sobre el uso recomendado de IBM Silverpop Engage. Esto puede incluir el descubrimiento, el plan del proyecto y desarrollo del plan de recursos, consultoría, diseño y planificación de la integración, documentación y gestión del proyecto, según lo acordado con el Cliente. Este servicio debe consumirse dentro del período de 6 meses a partir de la compra.
- k. **Configuración de IBM Silverpop Product Consulting – Silver**
Este servicio ofrece hasta 175 horas de consultoría técnica y del producto suministradas a distancia, prácticas recomendadas y orientación sobre el uso recomendado de IBM Silverpop Engage. Esto puede incluir el descubrimiento, el plan del proyecto y desarrollo del plan de recursos, consultoría, diseño y planificación de la integración, documentación y gestión del proyecto, según lo acordado con el Cliente. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.

- I. Configuración de IBM Silverpop Product Consulting – Gold
Este servicio ofrece hasta 300 horas de consultoría técnica y del producto suministradas a distancia, prácticas recomendadas y orientación sobre el uso recomendado de Silverpop Engage. Esto puede incluir el descubrimiento, el plan del proyecto y desarrollo del plan de recursos, consultoría, diseño y planificación de la integración, documentación y gestión del proyecto, según lo acordado con el Cliente. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.
- m. Configuración de IBM Silverpop Managed Services – Bronze
Este servicio proporciona hasta 50 horas de servicios gestionados prestados remotamente, incluyendo importación y lista de mailing, gestión de la segmentación, creación del modelo de puntuación, preparación y configuración de activos, despliegue de la campaña, informes y otras actividades del producto en nombre del Cliente. La dedicación estándar de Silverpop para servicios gestionados es de 5 días laborables para eventos de envíos de correo únicos estándar. Algunas actividades pueden requerir ciclos de producción más largos. Este servicio debe consumirse dentro del período de 6 meses a partir de la compra.
- n. Configuración de IBM Silverpop Managed Services – Silver
Este servicio proporciona hasta 150 horas de servicios gestionados prestados remotamente, incluyendo importación y lista de mailing, gestión de la segmentación, creación del modelo de puntuación, preparación y configuración de activos, despliegue de la campaña, informes y otras actividades del producto en nombre del Cliente. La dedicación estándar de Silverpop para servicios gestionados es de 5 días laborables para eventos de envíos de correo únicos estándar. Algunas actividades pueden requerir ciclos de producción más largos. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.
- o. Configuración de IBM Silverpop Managed Services – Gold
Este servicio proporciona hasta 250 horas de servicios gestionados prestados remotamente, incluyendo importación y lista de mailing, gestión de la segmentación, creación del modelo de puntuación, preparación y configuración de activos, despliegue de la campaña, informes y otras actividades del producto en nombre del Cliente. La dedicación estándar de Silverpop para servicios gestionados es de 5 días laborables para eventos de envíos de correo únicos estándar. Algunas actividades pueden requerir ciclos de producción más largos. Este servicio debe consumirse dentro del período de 12 meses a partir de la compra.
- p. Configuración de IBM Silverpop IP Reputation Warm Up / Configuración de IBM Silverpop IP Reputation Warm Up On Demand
Este servicio proporciona hasta 35 horas de servicios gestionados prestados remotamente durante un período de 30 días para ejecutar la preparación de una única dirección IP utilizada por IBM Silverpop Engage. Un máximo de dos mensajes de correo electrónico no vitales y no vinculados a un momento concreto están dentro de alcance con el fin de crear reputación (se requiere contenido de mailing HTML de mantenimiento personal). Este servicio no garantiza el éxito de la preparación de IP o listas blancas, ya que esto depende de muchos factores externos.
- q. IBM Silverpop Engage Mobile – Onboarding and Implementation Advisory Services
Este servicio proporciona hasta 15 horas de consultoría del producto prestada de forma remota, incluyendo: aprovisionamiento de cuentas móviles; formación en funciones móviles para los vendedores; hasta una hora de formación de implementación para los desarrolladores; control de calidad del producto a partir de contactos por correo electrónico, teléfono o reuniones presenciales. Este servicio debe consumirse dentro del período de 90 días a partir de la compra.
- r. IBM Silverpop Engage Mobile – Onboarding and Implementation Standard Services
Este servicio proporciona una combinación de lo siguiente: hasta veinte (20) horas de preguntas y respuestas por correo electrónico y teléfono, ciclo inicial de pruebas de aceptación sobre la implementación de notificaciones push en dos (2) aplicaciones nativas que utilicen servicios de notificación de Android o iOS, hasta una (1) hora de formación de consola remota para revendedores y formación de implementación para desarrolladores. Este servicio debe consumirse dentro del período de 90 días a partir de la compra.

s. **IBM Silverpop Engage Mobile – Onboarding and Implementation Standard Plus Services**

Este servicio proporciona una combinación de lo siguiente: hasta treinta (30) horas de preguntas y respuestas por correo electrónico y teléfono, reuniones semanales de 30 minutos opcionales, ciclo inicial de pruebas de aceptación sobre la implementación de notificaciones push en cuatro (4) aplicaciones nativas que utilicen servicios de notificación de Android o iOS, hasta dos (2) horas de servicios de estrategia de campaña de notificaciones push, hasta un (1) soporte de integración de software con software de IBM o de terceros compatible con IBM Silverpop Engage Mobile. Este servicio debe consumirse dentro del período de 90 días a partir de la compra.

3.2 Cargo Mensual Parcial

Puede evaluarse un cargo mensual parcial, según lo especificado en el Documento Transaccional, sobre una base prorrateada.

3.3 Cargo por Uso en Exceso

Si el uso actual del SaaS IBM por parte del Cliente durante el período de medida supera los derechos de titularidad especificados en el Documento de Titularidad (POE), se facturará al Cliente por el uso en exceso, según se establece en el Documento Transaccional.

Para un SaaS IBM con la métrica de cargo de Mensaje Digital, IBM facturará al Cliente en base a la frecuencia de facturación seleccionada para los derechos de titularidad de Mensaje Digital que haya solicitado el Cliente. El uso real se medirá, y se incurrirá en cargos por exceso si el uso real de mensajes excede el número total agregado de mensajes bajo derechos de titularidad dentro del plazo de 12 períodos de medición mensuales durante el Período de Suscripción.

Se facturará al Cliente, a mes vencido, por los cargos en exceso cada mes, bajo la tarifa de exceso especificada en el POE, una vez que se haya alcanzado el total agregado. Estos cargos por exceso son adicionales al cargo por los derechos de titularidad mensuales base.

Si el Período de Suscripción es superior a 12 meses, el total agregado de derechos de titularidad se basará en 12 períodos de medición mensuales. El total agregado se restablecerá a cero después del doceavo período de medición mensual. Los cargos por exceso para los próximos 12 períodos de medición mensuales no se aplicarán hasta que el uso real del mensaje exceda el número total de mensajes bajo derechos de titularidad en total para estos 12 períodos de medición mensuales.

Para los Clientes que aprovechan períodos ascendentes, cada período se trata de la misma manera que en el período de suscripción y se aplican los mismos principios.

Si un Período de Suscripción es inferior a 12 meses o quedan menos de 12 períodos mensuales en un Período de Suscripción, el número de derechos de titularidad mensuales restantes en una suscripción se utilizará para el número total de mensajes bajo derecho de titularidad, en conjunto.

a. **Ejemplo 1:**

El Cliente tiene un Período de Suscripción de 12 meses y ha adquirido un millón de Mensajes Digitales al mes. Si el Cliente envía más de 12 millones de Mensajes Digitales antes del final del Período de Suscripción de 12 meses, el mes siguiente se facturará al Cliente la cantidad en exceso y todo el uso de los meses venideros se facturará a mes vencido hasta el final del Período de Suscripción.

b. **Ejemplo 2:**

El Cliente tiene un Período de Suscripción de tres años y ha adquirido un millón de Mensajes Digitales al mes. Si el Cliente envía más de 12 millones de Mensajes Digitales antes del final del primer período de 12 meses, el mes siguiente se facturará al Cliente la cantidad en exceso y todo el uso hasta el final del período de 12 meses. Al final de cada período de 12 meses, se restablecerá a cero el recuento de uso. Si el Cliente envía más de 12 millones de Mensajes Digitales antes del final del siguiente período de 12 meses, el mes siguiente se facturará al Cliente la cantidad en exceso y todo el uso de los meses venideros se facturará a mes vencido hasta que se restablezca a cero el recuento o hasta el final del Período de Suscripción restante.

4. Servicios de Suscripción Continua

4.1 IBM Silverpop Essentials Ongoing Standard Services

Este servicio está destinado a Clientes de autoservicio en mercados emergentes o mid-market que quieren establecer fundamentos y prácticas con solidez. Esta oferta es un programa de 12 meses de trabajo con un consultor de Silverpop. No se ha ideado para el trabajo basado en proyectos, sino para

una orientación estructurada continuada facilitada por un consultor de Silverpop. El servicio no será superior a 4 horas al mes.

4.2 IBM Silverpop Essentials Ongoing Premium Services

Este servicio está destinado a Clientes de autoservicio en mercados emergentes o mid-market que quieren acelerar su experiencia de marketing por correo electrónico. Esta oferta es un programa de 12 meses de trabajo con un consultor de Silverpop. No se ha ideado para el trabajo basado en proyectos, sino para un aprendizaje y una orientación estructurados continuados facilitados por un consultor de Silverpop. El servicio no será superior a 7 horas al mes.

4.3 IBM Silverpop Partner Ongoing Services

Este servicio será prestado por un consultor de Silverpop para habilitar partners. El objetivo es proporcionar una orientación acerca del producto que acelere la adopción de prácticas y prestaciones de automatización de marketing. Esta oferta es un programa de 12 meses que incluye horas asignadas para ayudar a los partners con los proyectos de los Clientes. No se ha ideado para el trabajo basado en proyectos, sino para un aprendizaje y una orientación estructurados continuados facilitados por un consultor de Silverpop. El servicio no será superior a 12 horas al año.

4.4 IBM Silverpop Engage Mobile – Ongoing Advisory Services

Este servicio proporciona hasta 15 horas (totales por año) de preguntas y respuestas por correo electrónico o teléfono.

4.5 IBM Silverpop Engage Mobile – Ongoing Standard Services

Este servicio proporciona una combinación de lo siguiente: hasta treinta (30) horas (totales por año) de preguntas y respuestas por correo electrónico o teléfono, hasta dos (2) ciclos de pruebas de aceptación sobre la implementación de notificaciones push por año, hasta cinco (5) horas (totales por año) para instrucciones sobre uso de la consola y la estrategia global "push".

4.6 IBM Silverpop Engage Mobile – Ongoing Standard Plus Services

Este servicio proporciona una combinación de lo siguiente: hasta cuarenta (40) horas (totales por año) de preguntas y respuestas por correo electrónico o teléfono, hasta cuatro (4) ciclos de pruebas de aceptación sobre la implementación de notificaciones push por año, respuesta prioritaria para tickets de soporte, hasta dos (2) horas (totales por año) de soporte para aconsejar acerca del marketing estacional, hasta diez horas (totales por año) de orientación acerca del uso de la consola y la estrategia global "push", reuniones semanales de 30 minutos opcionales para gestionar indicadores de rendimiento clave y objetivos sobre aplicaciones / notificaciones push a corto y largo plazo.

5. Opciones de Renovación del Plazo de Suscripción de SaaS IBM

La vigencia del SaaS IBM empezará en la fecha en la que IBM notifique al Cliente que éste tiene acceso al SaaS IBM, según se describe en el POE. El POE especificará si el SaaS IBM se renueva automáticamente, sigue bajo una base de uso continuado o termina al finalizar la vigencia.

En relación con la renovación automática, a menos que el Cliente notifique su voluntad de no renovar como mínimo 90 días antes de la fecha de vencimiento, el SaaS IBM se renovará automáticamente por el plazo especificado en el POE.

En relación con el uso continuado, el SaaS IBM seguirá estando disponible mensualmente, hasta que el Cliente notifique por escrito su voluntad de terminación con 90 días de antelación. El SaaS IBM seguirá estando disponible hasta el final del mes natural tras este período de 90 días.

6. Soporte Técnico de Cliente

Se proporciona Soporte Técnico para la oferta SaaS IBM y el Software de Habilitación, según corresponda, durante el Período de Suscripción. Dicho soporte técnico está incluido en SaaS IBM y no está disponible como oferta independiente.

En el siguiente URL encontrará información de Soporte Técnico, definiciones de Severidad y enlaces para enviar solicitudes de soporte técnico y enlaces sobre IBM Silverpop Engage:

<http://www.ibm.com/software/info/silverpop/support/>.

7. Condiciones Adicionales de la Oferta de SaaS IBM

7.1 Software de Habilitación

Si en el momento de la instalación o la descarga el Software de Habilitación viene acompañado de un acuerdo de licencia independiente (por ejemplo: el Acuerdo Internacional de Licencia para Programas sin Garantía de IBM, "ILAN", u otro acuerdo de licencia de terceros), su uso se regirá por dicho acuerdo independiente. Si no hay un acuerdo de licencia que acompañe al software de habilitación, se aplican estas Condiciones de Uso.

7.2 Protección de Datos Personales en la UE

Si el Cliente pone Datos Personales a disposición del SaaS IBM, como una relación entre el Cliente e IBM, el Cliente es el Responsable del Fichero de los Datos Personales y designa a IBM como Encargado del Tratamiento para procesar (tal y como estos términos se definen en la Directiva 95/46/EC de la UE) dichos Datos Personales. IBM solo tratará estos Datos Personales en la medida en la que sea necesario para que el SaaS IBM esté disponible, de acuerdo con estas CDU. IBM cooperará razonablemente con el Cliente en el cumplimiento de cualquier requisito legal, incluida la provisión de acceso del Cliente a los Datos Personales. El Cliente acepta que IBM puede procesar el Contenido puesto a disposición del SaaS IBM, incluyendo Datos Personales, más allá de las fronteras para IBM en EE.UU. Si IBM hace un cambio en la forma de procesar o asegurar los Datos Personales y el cambio provoca que el Cliente se encuentre en una situación de incumplimiento de las leyes sobre protección de datos personales aplicables, el Cliente podrá resolver el SaaS IBM afectado enviando una notificación escrita a IBM dentro de los treinta (30) días posteriores a la notificación del cambio por parte de IBM.

7.3 Recopilación de Datos

El Cliente acepta: (i) proporcionar un enlace claro y visible a las condiciones de uso y política de privacidad del sitio web del Cliente, que incluya un enlace con la recopilación de datos y las prácticas de uso por parte de IBM y del Cliente (<http://www.ibm.com/software/marketing-solutions/privacy/index.html>); (ii) proporcionar avisos relacionados con la colocación por parte de IBM en nombre del Cliente de cookies y beacons de gifs/web claros en los ordenadores de los visitantes, junto con una explicación de la finalidad y el uso de esta tecnología; y (iii) en la medida que lo exija la ley, obtener el consentimiento de los visitantes del sitio web antes de que el Cliente, o IBM en nombre del Cliente, coloque cookies y beacons gifs/web en los dispositivos de los visitantes del sitio web.

El Cliente reconoce y acepta que IBM puede, como parte de la operativa normal y el soporte de SaaS IBM, recopilar información personal del Cliente (empleados y contratistas) en relación con el uso de SaaS IBM, a través de seguimiento y de otras tecnologías. IBM lo hace para recopilar estadísticas de uso e información acerca de la eficacia de SaaS IBM, para mejorar la experiencia de usuario y/o personalizar las interacciones entre IBM y el Cliente. El Cliente confirma que va a obtener o ha obtenido el consentimiento para permitir a IBM procesar los Datos Personales recopilados con la finalidad mencionada dentro de IBM, de otras empresas de IBM y sus subcontratistas, allí donde IBM y los subcontratistas de IBM ejecuten actividades profesionales, de acuerdo con la ley aplicable. IBM cursará adecuadamente cualquier petición de los empleados y subcontratistas del Cliente para acceder, actualizar, corregir o eliminar su información personal de contacto recopilada.

7.4 Ubicaciones con Ventajas Derivadas

Cuando sea aplicable, los impuestos se basan en las ubicaciones que el Cliente identifica como receptoras de los servicios SaaS IBM. IBM aplicará los tributos en base a las direcciones de facturación enumeradas a la hora de solicitar SaaS IBM como ubicación del beneficiario principal, a menos que el Cliente proporcione información adicional a IBM. El Cliente es responsable de mantener esta información actualizada y de comunicar cualquier cambio a IBM.

7.5 Conformidad con Safe Harbor

IBM acata los Acuerdos de Safe Harbor entre EE.UU.-UE y EE.UU.-Suiza ("US-EU and US-Swiss Safe Harbor Frameworks") establecida por el Departamento de Comercio de Estados Unidos en relación con la obtención, el uso y la retención de información obtenida 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/>.

IBM Silverpop CRM Integration with Scribe se basa en, o incorpora, tecnología de terceros proporcionada por Scribe. El estado de certificación de Safe Harbor de Scribe puede revisarse en la dirección <http://www.export.gov/safeharbor/>.

Social Sign-In se basa en, o incorpora, tecnología de terceros proporcionada por Janrain. El estado de certificación de Safe Harbor de Janrain puede revisarse en la dirección <http://www.export.gov/safeharbor/>.

7.6 Listas de Distribución

El Cliente no utilizará ninguna lista de distribución con SaaS IBM que incluya personas que no han dado permiso para ser incluidas en dicha lista con el fin de recibir comunicaciones por correo electrónico específicamente del Cliente, a menos que Cliente tenga relaciones comerciales o una relación personal con estas personas. Se requiere al Cliente incluir un mecanismo válido en cada mensaje para dejar de recibir las comunicaciones.

7.7 Reventa No Permitida

El derecho del Cliente a utilizar SaaS IBM es personal del Cliente. El Cliente no podrá revender el SaaS IBM ni proporcionarlo a terceros (distintos de los empleados o contratistas que trabajan en nombre del Cliente) con acceso a SaaS IBM sin el consentimiento previo por escrito de IBM.

7.8 Retención de Datos

Deberán estar disponibles algunos elementos de datos específicos de SaaS IBM: bases de datos (listas de contacto) y plantillas – 450 días después de la última utilización (las bases de datos y plantillas de uso activo se conservan de forma indefinida mientras el servicio esté activo); mensajes de correo electrónico, contenido y datos de seguimiento de clics de correo electrónico – 450 días a partir de la fecha de envío del mensaje; seguimiento web de visitantes conocidos o autenticados – 180 días; seguimiento web de visitantes anónimos – 30 días (los registros se pueden convertir a "desconocidos o autenticados" si la identidad del usuario pasa a ser conocida en un plazo de 30 días); y Universal Behaviors – 180 días (el "Período de Retención de Datos").

Estos elementos de datos pueden ser retirados de la red y los sistemas de IBM cuando el período de retención de datos ya haya expirado y, en cualquier caso, IBM pueden destruir todas las copias de estos elementos de datos y cualquier otro dato de Clientes relacionados, 30 días después de la terminación o vencimiento de Periodo de Suscripción. Los Clientes conservarán copias de seguridad de todo el contenido proporcionado para su uso en relación con el SaaS IBM.

7.9 Anuncios de Código de Terceros

El SaaS IBM incluye el software siguiente, que no debe utilizarse con finalidades nocivas: janrain4j_1.1.0, JSON, JSON-lib-2.3, JDK15, flexjson y packtag.

7.10 Versiones en Idiomas Distintos del Inglés

El Cliente comprende y acepta que el acceso y uso de cualquier versión en un idioma distinto del inglés del SaaS IBM puede depender de la funcionalidad de un partner tecnológico tercero, translations.com, a los efectos de la traducción de la interfaz de usuario. Al utilizar cualquier versión en un idioma distinto del inglés del SaaS IBM, la interfaz de usuario de SaaS IBM puede pasar los datos del Cliente y cualquier contenido accesible por la interfaz de usuario de SaaS IBM sin cifrar a través de los sistemas de translations.com dedicados al SaaS IBM con la finalidad de traducir la interfaz de usuario, a petición del Cliente.

7.11 Instructor Led Training Setup Services

Si el servicio Instructor Led Training Setup Service se ha diseñado para realizarse en la ubicación del Cliente, el Cliente deberá proporcionar una sala de formación adecuada para el número de estudiantes, incluyendo un número adecuado de tomas de corriente, retroproyector, pizarra y/o rotafolio, así como la conectividad a los sistemas y entornos necesarios, incluida la conectividad a Internet si fuera necesario.

Si el servicio Instructor Led Training Setup Service se realiza en una instalación de IBM, el Cliente entiende y acepta que IBM tiene permiso para utilizar los recursos globales (residentes no permanentes utilizados localmente y personal de instalaciones de otras partes del mundo) para la prestación del servicio Training Setup Service.

7.11.1 Responsabilidades del Cliente

El rendimiento de IBM depende de la gestión y del cumplimiento de las responsabilidades del Cliente tal y como se especifica a continuación, sin ningún coste adicional para IBM. Cualquier demora en la ejecución de estas responsabilidades puede condicionar la capacidad de IBM para prestar los servicios Training Setup Services. El Cliente deberá hacer lo siguiente:

- a. salvo que lo proporcione IBM, proporcionar a IBM la dirección y los detalles del aula de ubicación de la formación;
- b. si es aplicable, proporcionar acceso seguro, un espacio de trabajo adecuado, mobiliario, conexión de alta velocidad a Internet, y otros recursos para el personal de IBM mientras éste trabaje en la ubicación del Cliente;
- c. salvo que las instalaciones sean proporcionadas por IBM, responsabilizarse del almacenamiento seguro de todo el hardware y software propiedad de IBM, mientras esté en las instalaciones del Cliente, y asegurarse de que todas las aulas están cerradas en todo momento.

Apéndice A

1. IBM Silverpop Engage

IBM Silverpop Engage es una plataforma de marketing digital basada en cloud que da soporte a la gestión de Clientes potenciales y el marketing multicanal. Silverpop Engage utiliza datos de del Cliente y comportamientos individuales, recogidos a partir de una variedad de fuentes, para notificar y generar interacciones personalizadas en tiempo real en representación del Cliente.

Una suscripción a IBM Silverpop Engage incluye las prestaciones siguientes:

- Creación y entrega de mensajes: un editor basado en web permite a los usuarios crear y editar el contenido del mensaje, y acceso sencillo y directo a personalización, contenido dinámico y seguimiento de los enlaces.
- Segmentación avanzada: las prestaciones de segmentación permiten que los usuarios se dirijan a contactos específicos en función de sus datos de comportamiento, perfil o preferencias.
- Mensajería multicanal: enviar mensajes de campaña integrados a través de diversos canales, incluyendo correo electrónico, redes sociales, web y dispositivos móviles. Silverpop Engage incluye características que ayudan a garantizar que los puntos de contacto con el Cliente se mantienen integrados para transmitir una experiencia consistente y personalizada.
- Campañas automatizadas: utilizar constructores de campañas visuales para crear programas de marketing, desde simples campañas de estrategia gota a gota hasta campañas complejas, con múltiples puntos de contacto. Envío de mensajes automatizados cuando un Cliente potencial redirige o realiza una acción determinada mediante campañas de lead nurturing basadas en la acción individual de cada Cliente potencial.
- Puntuación: clasificación de Clientes actuales y potenciales en base a criterios de compra, datos demográficos y comportamientos tales como visitas a sitios web, envíos de formularios e interacción de mensajes o componentes basados en la oportunidad, incluyendo lo más reciente y la frecuencia. Cuando los contactos llegan a una cierta puntuación, las prestaciones de automatización de marketing les encaminan para el seguimiento adecuado.
- Seguimiento web: supervisar cómo interactúan los contactos con los Clientes en línea, por ejemplo, usando opciones de cálculo, chats en vivo y botones sociales, para posteriormente utilizar estos comportamientos para mover un contacto en un programa de marketing o como parte de un modelo de puntuación conductual.
- Páginas de destino y formularios web: diseñar y publicar páginas de destino y formularios web, que capturen información de investigación que pueda ser utilizada para crear páginas personalizadas.
- Informes: más de 80 informes personalizables disponibles, que abarcan diversos canales de marketing, incluyendo campañas de correo electrónico, redes sociales y dispositivos móviles.
- Tablas relacionales: almacenar múltiples líneas de datos sobre compras, asistencia a eventos y actividades y asignarlas a un único registro, que ofrezca una visión integral del Cliente. Estos datos pueden utilizarse en las consultas y la segmentación, el contenido dinámico y la personalización de los mensajes.
- Gestión de Clientes potenciales B2B: gestionar y puntuar Clientes potenciales, utilizar la automatización para consolidarlos a través del canal y maximizar los esfuerzos de marketing del Cliente.
- Redes sociales: las organizaciones pueden compartir mensajes de marketing por correo electrónico en sitios de redes sociales y producir informes detallados sobre los resultados, publicar o planificar publicaciones en concordancia con sus envíos por correo electrónico y añadir un enlace a una página web de "reenvío a una amistad" o incluir un formulario de "reenvío a una amistad" en el cuerpo del mensaje.

- Interfaces de programación de aplicaciones (API): puede accederse a la suite de API de Silverpop Engage a través de los protocolos REST, SOAP y XML y utiliza protocolos web estándar (HTTP POST, HTTPS, FTP, SFTP) y formatos de archivo (XML, CSV, TSV, PSV). Las solicitudes y respuestas en tiempo real se manejan a través de HTTP/HTTPS, y los lotes de datos se manejan a través de FTP/SFTP.

Una suscripción a Silverpop Engage incluye cinco (5) dominios de envío, un (1) dominio de host de marca personalizada y hasta diez (10) entornos. Los Clientes con compromisos para enviar más de tres (3) millones de mensajes de correo electrónico por año son elegibles para recibir una dirección IP dedicada.

2. Características Opcionales

Hay disponibles características adicionales con un cargo adicional:

- **IBM Silverpop Transact for Engage – Database**
incluye la capacidad de entregar mensajes transaccionales unívocos, en tiempo real, de marca personalizada, generados por desencadenantes en correos electrónicos, formularios web, páginas de destino o televentas. Silverpop Engage Transact es una arquitectura de envío dedicada diseñada específicamente para las necesidades únicas de los mensajes transaccionales o desencadenados, como recibos, notificaciones, alertas, itinerarios, etc. Se puede conectar a un sistema interno que actualmente desencadena mensajes. Con el producto se proporciona una dirección IP y un dominio personalizado, seguimiento de entrega de enlaces y mensajes, gestión de devoluciones y respuestas, seguimiento de la distribución de mensajes, actividad, y métricas de entrega.
- **IBM Silverpop Multi-Factor Authentication**
proporciona funcionalidad para dar soporte al uso de un código de autenticación como requisito de inicio de sesión en el secundario, además de la combinación de nombre de usuario/contraseña de un usuario, para conceder el acceso a una cuenta de Silverpop Engage a través de un navegador web.
- **IBM Silverpop Social Sign-in**
incluye la capacidad para una empresa de crear formularios web que ofrecen una opción de registro de la identidad social en lugar de tener que llenar los campos en el formulario manualmente. Social Sign-In se basa en, o incorpora, tecnología de terceros proporcionada por Janrain. El uso de la tecnología de Social Sign-In está sujeto a los términos, condiciones y disponibilidad de las respectivas redes sociales a las que se accede a través del uso de Social Sign-In y la tecnología Janrain subyacente.
- **IBM Silverpop Inbox Monitoring**
permite a los Clientes medir la entrega de la bandeja de entrada general a los grandes proveedores de servicios de Internet (ISP) y los proveedores de bandeja de entrada a través de múltiples regiones.
- **IBM Silverpop Universal Behaviors**
incluye una integración a nivel de eventos entre Silverpop Engage y otras aplicaciones de la tecnología. Los eventos de comportamiento y datos recogidos desde estas aplicaciones se pueden almacenar en Silverpop Engage y pueden ser aprovechados por características como programas, puntuación y consultas. Se incluyen integraciones compatibles con los productos de IBM existentes, tres secuencias de datos para integraciones adicionales y 180 días de almacenamiento de datos.
- **IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Data History**
incluye un almacenamiento de datos de eventos adicional de 180 días para IBM Silverpop Universal Behaviors. Se trata de un complemento para IBM Silverpop Universal Behaviors para los Clientes que requieren un almacenamiento de datos superior a los 180 días estándar para Universal Behaviors.

- IBM Silverpop Universal Behaviors Additional Stream
proporciona una corriente de datos adicional para IBM Silverpop Universal Behaviors. Es para los Clientes que necesitan una corriente de datos adicional más allá de las corrientes de datos de productos integradas de IBM y las tres corrientes de datos de terceros o personalizadas adicionales disponibles con la licencia básica de IBM Silverpop Universal Behaviors.
- IBM Silverpop Mobile Connector
incluye una integración a nivel de sistema entre Silverpop Engage y la aplicación móvil propia del Cliente. La integración permite que los datos recopilados desde la aplicación móvil se almacenen dentro de Silverpop Engage y sean accedidos/utilizados por las características de Engage tales como programas y consultas, y la utilización de los datos de Silverpop Engage dentro de la aplicación móvil.
- IBM Silverpop Web Analytics Integrations
incluye una integración entre Silverpop Engage (una organización) y uno de los siguientes sistemas de analítica web: IBM Digital Analytics o Adobe Omniture.
- IBM Silverpop WebEx Integration
proporciona funcionalidad del producto Engage para utilizar con una instancia de Cisco WebEx. Esta integración importa sesiones de asistente y datos de perfil en Silverpop Engage Relational Table sobre una base diaria. El Cliente debe adquirir sus licencias de WebEx por separado.
- IBM Silverpop Citrix Integration
proporciona funcionalidad del producto Engage para utilizar con una instancia de Citrix GoToWebinar. Esta integración importa sesiones de asistente y datos de perfil en Silverpop Engage Relational Table sobre una base diaria. El Cliente debe adquirir sus licencias de Citrix por separado.
- IBM Silverpop Transact Magento Integration
permite el direccionamiento de los correos electrónicos transaccionales relevantes generados por una instancia de Magento a través del servicio de correo electrónico transaccional de Silverpop Transact. Se requiere también una licencia para Magento, que el Cliente debe adquirir por separado al proveedor.
- IBM Silverpop CRM Integration
permite al Cliente establecer una sincronización de datos entre ciertos sistemas de gestión de relaciones con Clientes (CRM) disponibles en el mercado, como Salesforce.com, Microsoft Dynamics CRM y Silverpop Engage. La integración se limita a una instancia de sistema CRM y a una BD de Silverpop Engage. Esta oferta no incluye la integración con Scribe. Si se necesita este tipo de integración, debe utilizarse la oferta IBM Silverpop CRM Integration with Scribe.
- IBM Silverpop CRM Integration with Scribe
permite al Cliente establecer una sincronización de datos entre ciertos sistemas de gestión de relaciones (CRM) disponibles en el mercado y Silverpop Engage. La integración se limita a una instancia de sistema CRM y a una BD de Silverpop Engage. IBM Silverpop CRM Integration with Scribe se basa en, o incorpora, tecnología de terceros proporcionada por Scribe.
- IBM Silverpop Additional IP Address
es la tarifa por una dirección IP adicional.
- IBM Silverpop Email Insights
permite a los usuarios previsualizar el aspecto de los envíos de correo múltiples a través de distintos clientes de correo electrónico (incluyendo, pero no limitado a, Gmail, Outlook, iPhone y Android), realizar un seguimiento del uso del cliente de correo electrónico a través de listas de correo, ayudando a optimizar los programas de correo electrónico basados en dispositivos específicos y los clientes de correo que utilizan los Clientes, determinar el dispositivo preferido de cada destinatario particular del correo electrónico y enviar contenido personalizado basado en esta preferencia y actualizar automáticamente los registros a nivel de receptor con datos adicionales tales como geolocalización, tiempo promedio de compromiso y dispositivo o cliente de correo electrónico preferido. Se registra una 'apertura de correo electrónico' cada vez que un destinatario de correo electrónico recibe un correo electrónico del Cliente y el destinatario del correo electrónico

abre el correo electrónico. Se registra una 'previsualización de correo electrónico' cada vez que el Cliente envía una plantilla de correo electrónico adicional a esta característica para su previsualización. Email Insights incluye componentes tecnológicos proporcionados por Litmus.

- Silverpop Email Insights – Bronze
proporciona hasta 10 previsualizaciones de correo electrónico y 10.000 aperturas de correo electrónico al mes
- Silverpop Email Insights – Silver
proporciona hasta 50 previsualizaciones de correo electrónico y 200.000 aperturas de correo electrónico al mes
- Silverpop Email Insights – Gold
proporciona hasta 500 previsualizaciones de correo electrónico y 2.000.000 de aperturas de correo electrónico al mes
- Silverpop Email Insights – Platinum
proporciona hasta 1.000 previsualizaciones de correo electrónico y 5.000.000 aperturas de correo electrónico al mes
- Además, si las necesidades del Cliente exceden el número de previsualizaciones de correo electrónico o aperturas de correo electrónico con el paquete adquirido, el Cliente puede ampliar sus derechos de titularidad mediante la compra de **IBM Silverpop Email Insights Additional Email Preview** o **IBM Silverpop Email Insights Additional 100 Thousand Email Opens**, según corresponda.
- IBM Silverpop Engage Mobile
permite al Cliente recopilar datos de las aplicaciones de su teléfono inteligente y enviar notificaciones push (incluyendo, sin limitarse a, iPhone, iPad y Android). La funcionalidad incluye la capacidad de enviar notificaciones push personalizadas con acciones que permitan la relación con la aplicación del teléfono inteligente del Cliente. Se proporciona un SDK que permite a la aplicación enviar notificaciones push, así como registrar el dispositivo y enviar eventos a Silverpop.

Apéndice B

1. Acuerdo de Nivel de Servicio (SLA)

IBM proporciona el siguiente acuerdo de Nivel de Servicio ("SLA") de disponibilidad para el SaaS IBM según lo especificado en un POE. El SLA no es una garantía. El SLA está disponible solamente para el Cliente y se aplica sólo para su uso en entornos productivos.

1.1 Créditos de Disponibilidad

El Cliente debe registrar un ticket de soporte de Severidad 1 en el help desk del servicio de asistencia técnica de IBM, en un período de veinticuatro (24) horas desde que el Cliente tuvo conocimiento en primera instancia de un evento que ha afectado la disponibilidad del SaaS IBM. El Cliente debe ayudar razonablemente a IBM en relación con cualquier diagnóstico y terminación de los posibles problemas.

Debe enviarse un ticket de soporte en caso de incumplimiento de un SLA, a más tardar tres (3) días laborables después del último día del mes contratado. La compensación por una reclamación válida de SLA será un crédito aplicable en una factura futura para el SaaS IBM, basado en el plazo temporal durante el cual el procesamiento en el sistema productivo para el SaaS IBM no haya estado disponible ("Tiempo de Inactividad"). El Tiempo de Inactividad se mide desde el momento en que el Cliente notifica el evento hasta el momento en que el SaaS IBM se restaura y no incluye: tiempo relacionado con un corte de mantenimiento planificado o anunciado; causas que queden fuera del control de IBM; problemas con contenido/tecnología, diseños o instrucciones del Cliente o un tercero; plataformas o configuraciones del sistema no compatibles, u otros errores del Cliente; o incidencias de seguridad o pruebas de seguridad del Cliente. IBM aplicará la compensación correspondiente más alta en función de la disponibilidad acumulativa del SaaS IBM durante cada mes contratado, como se muestra en la tabla siguiente. La compensación total concedida en relación con cualquier mes contratado no puede superar el 20 por ciento de una doceava parte (1/12) del cargo anual por el SaaS IBM.

1.2 Niveles de Servicio

Disponibilidad del SaaS IBM durante un mes contratado

Disponibilidad durante un mes contratado	Compensación (% de la cuota de suscripción mensual* para el mes contratado que es objeto de una reclamación)
99 % – 99,949 %	2%
98 % – 98,999 %	5%
97 % – 97,999 %	10%
Menos del 97,000 %	20 %

* Si el Cliente ha adquirido el SaaS IBM a un Business Partner de IBM, la tarifa de suscripción mensual se calculará según el precio según catálogo actualizado del SaaS IBM en vigor para el mes contratado que es sujeto de la reclamación, con un descuento del 50%. IBM proporcionará una rebaja directamente al Cliente.

La Disponibilidad, expresada como porcentaje, se calcula de este modo: el número total de minutos en un mes contratado, menos el número total de minutos de Tiempo de Inactividad en un mes contratado, dividido por el número total de minutos en un mes contratado.

Ejemplo: 50 minutos de Tiempo de Inactividad total durante un mes contratado

43.200 minutos en total en un mes contratado de 30 días - 50 minutos de Tiempo de Inactividad = 42.150 minutos.	=2% de crédito de Disponibilidad para un 99,884% de disponibilidad durante el mes contratado
<hr/> 43.200 minutos en total	